

Stefan Trappl

Mainstream Ökonomie

Wie wurde die Volkswirtschaftslehre zu dem was sie heute ist? Ein historischer Abriss von 1870 bis heute

25. November 2025

Springer

Für Herbert Hödl, der mir die Begeisterung für die
Dogmengeschichte gelehrt hat

Vorwort

Früher gehörte ich zu jenen Personen, die beim Lesen eines Buches die Einleitung auslassen und gleich mit dem ersten Kapitel startet. Heute weiß ich: Das ist ein großer Fehler. Der Autor will in der Einleitung erklären was er mit dem Buch aussagen möchte. Warum manche Kapitel offensichtlich unterrepräsentiert sind, was er also nicht aussagen wollte. Und er möchte seine Motivation mitteilen: Warum schreibt man heute noch ein Buch?

Zu letzterem Punkt: Die Motivation liegt am ehesten darin Wissen für sich selbst festzuhalten. Sehr rational ist die Entscheidung nicht: Es ist kein wissenschaftliches Werk, dass eine wissenschaftliche Karriere fördern könnte. Es ist aber auch kein Buch für die breite Masse. Dafür ist der Kreis der Interessenten zu klein.

Eine wichtige Entscheidung war welche Inhalte das Buch umfassen sollte. Konkret ob nur Makroökonomie aufgenommen werden sollte, oder aber auch Mikroökonomie. Ich entschied mich schließlich dazu beide Gebiete der Ökonomie aufzunehmen. Erstens, weil viele mikroökonomische Entwicklungen auch auf die Makroökonomie Einfluss nahmen. So spielt zum Beispiel die mikroökonomische Spieltheorie eine große Rolle in den Methoden der modernen Makroökonomie ab der „Neuen Klassik“. Zweitens lassen sich viele Wirtschaftswissenschaftler nicht in das Konzept der Mikro- und Makroökonomie einordnen. Man denke zum Beispiel an die vielfältigen Arbeiten von JAMES TOBIN, oder KENNETH ARROW. Drittens, wird als Geburtsstunde der Makroökonomie oftmals die Veröffentlichung von JOHN MAYNARD KEYNES‘ „General Theory“ herangezogen. Wie wären dann aber die Arbeiten der Klassiker wie DAVID RICARDO oder FRANCOIS QUESNAY einzuführen? Daher wurde auf eine Einschränkung auf Makroökonomie verzichtet. Mit dem Ergebnis, dass manche - eindeutig mikroökonomischen - Kapitel schwer „richtig“ in das Inhaltsverzeichnis einzuführen sind. Eindeutig mikroökonomische Themen mussten schließlich in das insgesamt eher zeitlich- und makroökonomisch-orientierte Inhaltsverzeichnis eingeordnet werden. Dies bringt - zugegeben - manchmal einen Bruch in der Gliederung mit sich.

VIII Vorwort

Die Gliederung des Buches war für sich eine kritische Entscheidung. Auch hier gäbe es mehrere sinnvolle Möglichkeiten. Jeweils die wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisse in zeitlicher Abfolge aneinandergereiht - mit dem Nachteil, dass keine thematische Gruppierung erfolgt. Oder aber streng thematisch geordnet - mit dem Nachteil, dass die zeitlich-historische Abfolge verloren geht. Daher wurde auch hier ein Mittelweg eingeschlagen: Die „Überkapitel“ - hier Teile genannt - stellen von Teil I-IV die vier „großen Brüche“ im ökonomischen Denken dar. In diesen Teilen werden jene wirtschaftswissenschaftliche Schulen dargestellt, die man heute als die MAINSTREAM-Ökonomie bezeichnen könnte:

Zunächst die Geburt der Wirtschaftswissenschaften mit der Entstehung der Klassik durch die Veröffentlichung von ADAM SMITH' Klassiker: „Wealth of Nations“ im Jahre 1776. Danach die „marginalistische Revolution“, die an drei Orten - Wien, London und Lausanne - um 1870 praktisch zeitgleich stattfand und der daraus entspringenden NEO-Klassik. Im 20. Jahrhundert sorgte JOHN MAYNARD KEYNES im Jahre 1936 mit der Veröffentlichung seiner „General Theory“ für einen Paukenschlag und der Etablierung des KEYNESIANISMUS. Und schließlich die Konterrevolution durch NEUE KLASSISCHEN MAKROÖKONOMIE um 1975.

Der letztere große Block ist in zweierlei Hinsicht erkläруngsbedürftig. Erstens könnte man argumentieren, dass die große Gegenrevolution zum Keynesianismus bereits durch den „Monetarismus“ von MILTON FRIEDMAN eingeläutet wurde. Wir werden aber später in Kapitel 13 sehen, dass aus *wissenschaftlicher* Sicht die Ideen der „Neuen Klassiker“ viel eher revolutionär gegenüber dem Keynesianismus (ja, sogar auch gegenüber dem Monetarismus) waren, als jene der Monetaristen. Zweitens könnte man argumentieren, dass sich die Ideen der „Neuen Klassiker“ in vielen Punkten recht rasch als nicht haltbar erwiesen und wieder verworfen wurden. Das stimmt zu einem gewissen Teil. Die NEUE KLASSISCHEN MAKROÖKONOMIE in ihrer Reinform wurde bald wieder abgelöst. Aber es waren erst ihre Ideen - vor allem die Theorie der Rationalen Erwartungen -, die auch überzeugte Keynesianer dazu brachte, Ökonomie gänzlich neu zu denken. So blieben die damaligen Keynesianer zwar überzeugte Gegner der „Neuen Klassiker“, ihre Ideen übernahmen und erweiterten sie aber ohne Zweifel.

Teil V schließlich ist nicht mehr zeitlich konsistent, sondern stellt in Einzelkapiteln jeweils große HETEROODEXE Schulen dar. Ganz konsistent ist diese Einteilung nicht. So könnte man auch die Kapitel 3 den MARXISMUS bzw. Kapitel 5, HISTORISCHE SCHULE als heterodoxe Schulen ansehen und in Teil V verfrachten. Umgekehrt wäre die frühe ÖSTERREICHISCHE SCHULE in gewissem Ausmaß durchaus dem Mainstream zuzuordnen. Insgesamt aber denke ich, dass in der Abwägung zwischen formal richtiger Einteilung und „fließendem Großen und Ganzen“, die Gliederung wie vorgenommen ganz gut gelungen ist.

Es gibt unzählige wirtschaftsgeschichtliche Bücher, die sich mit Smith, Marx den Neoklassiker, Keynes und Friedman beschäftigen. Aber kaum wel-

che aber der Konterrevolution durch die Entstehung der NEUEN KLASSISCHEN MAKROÖKONOMIE um 1975. Insgesamt wurde daher Wert darauf gelegt, den „späteren“ Kapiteln einen höheren Umfang einzuräumen als den „früheren“. Dies bringt allerdings den Nebeneffekt mit sich, dass verschiedenen Unterkapiteln nicht unbedingt die gleich historische Bedeutung zukommt.

Eine weitere wichtige Einschränkung ist noch zu erwähnen. Auf die Darstellung der ÖKONOMETRIE, als großen und teilweise eigenständigen Teil der Ökonomie, wurde verzichtet. Nicht weil ich diese nicht für wichtig erachte, sondern im Gegenteil, weil die Entwicklungen in der Ökonometrie so enorm sind, dass sie als zusätzlichen Teil den Umfang dieses Buches gesprengt hätte.

Warum *noch* ein Buch zur Wirtschaftsgeschichte? Es gibt sehr viele, sehr gute Bücher zur Wirtschaftsgeschichte. Die meisten enden aber spätestens mit der neuen klassischen Makroökonomie, oder sogar schon mit dem Monetarismus. Dabei ist der Aufschwung und Niedergang (oder die Etablierung?) der neuen klassischen Makroökonomie bereits 40 Jahre her. Tatsächlich wirkt es so als hätte die Ökonomie in den letzten Jahrzehnten kaum grundlegende neue Ideen hervorgebracht. Das ist überraschend: Schließlich hatten wir Anfang der 2000er Jahre eine enorme Bubble auf den Finanzmärkten zu verkraften und ein paar Jahr später - sogar noch schlimmer - die größte Wirtschaftskrise seit der Great Depression zu überstehen. Beide Schocks scheinen an den Mainstream-ökonomischen Ideen abzuprallen.

Wien,

Stefan Trappel
März 2020

Inhaltsverzeichnis

Teil I 1776 – 1870

Klassik: Geburt (k)einer Wissenschaft

1	Jeder ist seines eigenen Glückes Smith.....	3
1.1	Vorarbeiten	3
1.2	Adam Smith	3
2	Die Klassiker schlechthin	5
2.1	Ricardo	5
2.2	Say und Malthus	5
2.3	Mill.....	5
3	Kollektives statt individuelles Glück	7
3.1	Marx	7
3.2	Die Revolution frisst ihre Eltern	7

Teil II 1870 – 1930

Neoklassik: Revolutionen auf Ökonomisch

4	Drei Orte, die gleiche Idee! - oder doch nicht so einfach? ..	13
4.1	Gossen: Der unbelohnte, hochmütige Vorläufer der Neoklassik ..	14
4.2	Menger: Der Vater des Subjektivismus	18
4.3	Jevons: Die Überwindung der Klassik	20
4.4	Walras: Ikone der Gleichgewichtstheorie	23
5	Auf dem Historikerweg	27
5.1	Vorläufer der Historischen Schule	28
5.2	Ältere Historische Schule	31
5.3	Jüngere Historische Schule	33

XII Inhaltsverzeichnis

6 Die Vollendung der Ökonomie?	39
6.1 Marshall: Der Beginn der modernen Ökonomie	39
6.2 Edgeworth und Pareto: Die Lösung des Nutzenproblems, die bis heute hinkt	44
6.3 Fisher and Clark: Economics goes USA.....	49
6.4 Wicksell: Eine überraschend moderne Theorie	56

Teil III 1936 – 1975

Die Geburt der Makroökonomie: Keynesianismus - Synthese - Monetarismus. Daneben wächst die Mikroökonomie aber weiter

7 Keynesianismus: Nachfrage statt Angebot?	63
8 Neoklassische Synthese: Ein bisschen Neoklassik, ein bisschen Keynes	79
8.1 Das IS-LM-Modell	81
8.2 Die Phillipskurve: Tausche Inflation gegen die Arbeitslosigkeit .	88
9 Die Neoklassik neben Keynes	93
9.1 Pigou: Die Neoklassik erfindet sich neu	93
9.2 Die moderne Wohlfahrtsökonomie	98
9.3 Bäume, die in den Himmel wachsen: Die Neoklassische Wachstumstheorie	103
9.3.1 Die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion	105
9.3.2 Solow: Technischer Fortschritt als Wachstumsquelle ..	106
9.4 Die Welt im Arrow-Debreu-Gleichgewicht.....	111
10 Der Monetarismus: Money Matters!	117
10.1 Das Ende der harmonischen Synthese	119
10.2 Die kurze Zeit des Monetarismus als führende Schule.....	122
11 Neoklassische Finanzierungstheorie	127
11.1 Vorläufer der Finanzierungstheorie.....	128
11.2 Erwartungsnutzen und Pratt's Risikoaversion	131
11.3 Modigliani's Relevanz der Irrelevanz	135
11.4 Fama: Nichts arbeitet so effizient wie der Markt	137
11.5 Markowitz: Don't put all your eggs in one basket	138
11.6 Fischer und Black: Die Bepreisung von Optionen	143
12 Spieltheorie	147
12.1 Der Vater der Spieltheorie: John von Neumann	149
12.2 John Nash: Das tragische Genie	151
12.3 Die Etablierung der Spieltheorie	155
12.4 Angewandte Spieltheorie: Mechanismus Design	159

Teil IV Seit 1975**Neue Klassische Makroökonomie – Neu-Keynesianismus – Neue Neoklassische Synthese**

13 Neue Klassische Makroökonomie	169
13.1 Lucas' Kritik und Sargent's Beitrag	169
13.2 Real Business Cycle Theorie	177
13.3 Barro: Ricardianische Äquivalenz	180
13.4 Lucas und Romer: Endogenes Wachstumsmodell	184
13.5 Becker: Rational Choice Theory	192
13.6 Wirkung und Bedeutung der Neuen Klassischen Makroökonomie	194
14 Public Economy: Der Staat als wirtschaftlicher Player	197
14.1 Die moderne Theorie der öffentlichen Wirtschaft	200
14.2 Öffentliche Güter	203
14.3 Informationsasymmetrie	206
14.4 Marktmacht, Regulierungen und Natürliche Monopole	210
15 Neu-Keynesianismus	223
15.1 Phelps: Mikrofoundation der Makroökonomie	225
15.2 Der "Kern" des Neukeynesianismus	230
15.2.1 Nominale Rigiditäten	230
15.2.2 Reale Rigiditäten	233
15.2.3 Monopolistische Konkurrenz	247
15.3 Koordinationsversagen	252
15.4 Der Neu-Keynesianische Konjunkturzyklus	255
15.5 Wirkung und Bedeutung des Neu-Keynesianismus	256
16 Neue Neoklassische Synthese	259
16.1 DSGE: Die Zweckehe zwischen „Neuen Klassikern“ und „Neu-Keynesianern“	261
16.1.1 Die Neu-Keynesianische IS-Kurve	263
16.1.2 Die erneute Auferstehung der Phillips Kurve	264
16.1.3 Taylor-Rule: Ein pragmatischer Zugang zur Geldpolitik	266
16.1.4 <i>Das DSGE-Grundmodell</i>	271
16.2 Erweiterungen der DSGE-Modelle	276
16.3 Status Quo und Quo vadis, DSGE?	284
16.4 Der Fokus auf Inflation und Arbeitslosigkeit	287

Teil V Politische Ökonomie und Institutionalismus

XIV Inhaltsverzeichnis

17 Neue Institutionenökonomik	295
17.1 Der „alte“ Institutionalismus des Zynikers Thorstein Veblen	295
17.2 Die Ursprünge: Wozu gibt es Unternehmen?	302
17.3 Coase: Private Eigentumsrechte statt Staatseingriffe	306
17.4 Von der Theorie der Unternehmen zum Principal-Agent-Problem.....	312
17.5 Der Property-Rights-Ansatz	318
17.6 Die Transaktionskostentheorie	326
17.7 Die moderne Vertragstheorie	331
17.8 North: Der „makroökonomische“ Neue Institutionalismus	335
17.9 Acemoglu: Kein Wohlstand ohne Institutionen	341
18 Neue Politische Ökonomie	347
18.1 Black: Das Medianwähler-Modell	355
18.2 Downs: Wahlergebnisse als Marktergebnisse	357
18.3 Buchanan: Die Public-Choice Theorie	358
18.4 Alternative Ansätze der Neuen Politischen Ökonomie: Riker, Olson und die Ostroms	365
18.5 Der Politische Wirtschaftszyklus	369
18.6 Moderne Politische Ökonomie: Die Unabhängigkeit von Zentralbanken	375
18.7 Ungleichheit, Politische Instabilität und Wachstum	383
18.8 Politische Ökonomie in der Gegenwart: Die Dominanz der Austerität	386

Teil VI Ökonomie abseits des Mainstreams

19 Österreichische Schule	397
19.1 Wieser: Der Schüler Mengers	398
19.2 Mises: Der Hauptvertreter	398
19.3 Hayek: Weg vom Mainstream, aber rein in die Politik	398
19.4 Rothbard, Kirzner & die Tea Party	398
19.5 Die Stockholmer Schule	398
20 Schumpeter: Der ganz eigene Weg	399
20.1 Vorläufer Zyklentheorie: Kondratieff	399
20.2 Die schöpferische Zerstörung	399
20.3 Aghion und Howitt: Moderne Innovationsforschung	400
21 Supply-Side-Economics	401
22 Neoliberalismus	409
22.1 Den Neoliberalismus gibt es nicht!	409
22.2 Ordoliberalismus	416

23	“Echte“ Keynes-Anhänger und der Post-Keynesianismus	419
23.1	Kalecki: Post-Keynesianer vor Keynes	419
23.2	Axel Leijonhufvud: Vater der Ungleichgewichtstheorie	419
23.3	Harrod & Domar: Das erste Wachstumsmodell	419
23.4	Kaldor: Der Begründer des Post-Keynesianismus	421
23.5	Myrdal & Sraffa	421
23.6	Linkskeynesianismus: Lernen & Robinson	421
23.7	Minsky: Die Absurdität des Finanzmarktgleichgewichts.....	421
24	Exkurs: Behavioral Economics	423
24.1	Simon: Bounded Rationality	423
24.2	Allais: Es begann mit einem Paradoxon	423
24.3	Kahneman und Tversky	423
24.4	Thaler	423

Teil VII Was bringt die Zukunft?

25	Sisyphus-Ökonomie	427
25.1	Die Great Recession	428
25.2	Nach der Great Recession: Die Grenzen der Geldpolitik und Austerität	429
25.3	Covid19-Krise: Die Wiederauferstehung der Fiskalpolitik?	429
26	Was lernte der Mainstream aus den Krisen	431
26.1	Rajan	431
27	Ungleichheit als wachsendes Problem	433
28	Armut als Herausforderung	435
28.1	Sen: Die Ökonomie der Wohlfahrt	435
28.2	Experimente gegen die Armut: Banerjee, Duflo & Kremer	435
29	Ökonomie außerhalb der Demokratie?	437
30	Umweltfragen als existenzielle Fragen	439

Teil I

1776 – 1870
Klassik: Geburt (k)einer Wissenschaft

1

Jeder ist seines eigenen Glückes Smith

1.1 Vorarbeiten

Aristoteles Cantillon Merkantilismus

1.2 Adam Smith

Hume: Hume, David. 1742 [1987]. "Of Money," Part II, Essay III.7, in Essays, Moral, Political, and Literary, edited by Eugene F. Miller. Liberty Fund.
<http://www.econlib.org/library/LFBooks/Hume/hmMPL26.html>.

Quesnay

2

Die Klassiker schlechthin

2.1 Ricardo

2.2 Say und Malthus

2.3 Mill

3

Kollektives statt individuelles Glück

3.1 Marx

Der Name Karl Marx hat bis heute eine enorme Strahlkraft, vor allem in seinem Geburtsland Deutschland, wo er noch zur Jahrtausendwende unter die Top 3 der wichtigsten Deutschen Personen aller Zeiten gewählt wurde. Das kommunistische Manifest Das Kapital I - III

3.2 Die Revolution frisst ihre Eltern

Normalerweise sagt man die Revolution frisst ihre Kinder, in diesem Fall hingegen passt der Ausspruch „die Revolution frisst ihre Eltern“ aber wohl besser. Von der ökonomischen Theorie des Karl Marx und auch dessen wirtschaftspolitischen Ideen blieb im real existierenden Sozialismus wenig über. Schon die Sowjets unter Lenin, sowie die Oktoberrevolution in Russland 1917 entsprachen wohl kaum den Vorstellungen Marx' wenn er von kommunistischer Revolution träumte. Das Russland des frühen 20. Jahrhunderts war wohl der am wenigsten für eine kommunistische Revolution geeignete Staat in Europa. Russland war zu dieser Zeit überwiegend ein Bauernstaat, kein Industriestaat, in dem die Arbeiter unter dem ungezügelten Kapitalismus litten. Von den späteren stalinistischen Methoden in Russland, aber auch die Ausprägungen in Kuba und schließlich in Nordkorea ganz zu schweigen. Und dass sich China heute noch als kommunistischen Staat bezeichnet, würde Marx bestenfalls vielleicht als Scherz in unlustigen Zuständen bezeichnen.

Teil II

1870 – 1930

Neoklassik: Revolutionen auf Ökonomisch

Innerhalb der Wirtschaftswissenschaften kam es immer wieder zu schlagartigen Umbrüchen. Der „Marxistischen Revolution“ (vgl. Kapitel 3) war - zumindest aus heutiger Sicht - kein nachhaltiger Erfolg beschieden. Ganz anders der sogenannten „Marginalistischen Revolution“ in deren Folge sich die Ökonomie als Wissenschaft grundlegend änderte. Die in der Folge entstehende „Neoklassik“ enthält viele Elemente, die bis heute den „State of the Art“ der Wirtschaftswissenschaften bilden. Tatsächlich wird die heutige „Mainstream“-Ökonomie heute noch häufig einfach als Neoklassik bezeichnet. Aus wirtschaftshistorischer Sicht ist dies allerdings ungünstig, da damit zu viele moderne Elemente mitgemeint wären. Betreffend Mikroökonomie wurden die Grundlagen für das heute verwendete Instrumentarium aber tatsächlich durch die (späten) Neoklassiker entwickelt (vgl. Kapitel 6). Die Neoklassik hat viele verschiedene Bezeichnung, die mehr oder weniger gleichwertig benutzt werden. So spricht man häufig vom „Marginalismus“ oder der „Grenznutzenschule“.

Die Entstehung der Neoklassik ist damit verbunden, dass die Klassiker kein befriedigendes Konzept hatten um den Unterschied zwischen Preis und Wert eines Gutes zu bestimmen. Damit konnten sie nicht erklären warum bestimmte Güter für verschiedene Personen unterschiedlich wertvoll sind. Die Neoklassik führte dazu das Konzept des Nutzens ein und damit den *Homo Oeconomicus* - den nutzenmaximierenden Menschen. Die Nutzentheorie stellt bis heute einen wesentlichen Teil der mikroökonomischen Haushaltstheorie dar und ist bis heute ein hoch umstrittenes und viel beforschtes Thema. Mit Hilfe des Nutzenkonzepts lässt sich erklären, warum der Wert einer Ware unterschiedlich hoch bewertet wird - je nach vorhandener Menge, bzw. auch von verschiedenen Personen. Der Wert einer Ware ist also nicht mehr objektiv bestimmbar, sondern subjektiv. Man spricht daher auch von subjektiver Wertlehre. Diese „Subjektivität“ ist einer der wesentlichen Punkte in der Neoklassik. Allerdings gab es recht unterschiedliche Ansätze damit umzugehen. In Wien¹ war man der Meinung, dass man so etwas subjektives wie den Nutzen schlicht nicht quantitativ bewerten kann und soll. Ganz anders in Cambridge, wo die höhere Mathematik Einzug in die Ökonomie fand. Wissenschaftlich gesehen ist die Entstehung der Neoklassik mit dem Einzug der höheren Mathematik - konkret der hundert Jahre zuvor entwickelten Infinitesimalrechnung - in die Ökonomie gleichzusetzen. Der Wert eines Gutes wird in der Neoklassik als subjektiv angesehen. Eine zusätzliche Menge eines Gutes, bringt keinen konstanten Nutzenzuwachs, sondern einen etwas geringeren. Das Konzept des abnehmenden Grenznutzens ist damit geboren. Im Deutschen spricht man vom *Grenznutzen*, wenn der zusätzliche Nutzen einer zusätzlichen Einheit des Gutes gemeint ist. Im Englischen spricht man von „Marginal Utility“, daher der Begriff des „Marginalismus“ als äquivalent zur Grenznutzenschule. Der Nutzen einer zusätzlichen Einheit eines bestimmten Gutes ist stets kleiner als der Nutzen der Einheit die man davor erhalten hat. Oder einfach ausgedrückt: Nach einer langen Wanderung freut man sich extrem auf das erste Bier. Auch

¹ Zur Bedeutung der genannten Orte mehr in den folgenden Kapiteln

das zweite mag noch Freude bereiten, aber nicht mehr soviel wie das erste. Man spricht vom abnehmenden Grenznutzen, der ein wesentliches Konzept der Neoklassik darstellt. Man beachte, dass der Preis eines Gutes konstant bleibt. Natürlich verlangt ein Wirt für das erste Bier gleich viel wie für das zweite Bier. Abhängig von der individuellen Nutzenfunktion lässt sich damit eine optimale Menge eines bestimmten Gutes berechnen, bei der der generierte Nutzen maximiert wird. Bei den ersten Lesern werden sich schon die Nackenhaare aufstellen: Ja genau, wenn man die optimale Menge als stetige Menge betrachtet, handelt es sich hier um ein Maximierungsproblem, wie wir es in der Mathematik-Oberstufe kennen gelernt haben. Die Ökonomie war damit als Spielwiese für die Mathematik entdeckt worden. Bis heute ist umstritten inwieweit sich wirtschaftliches Verhalten durch mathematische Modelle abbilden lässt. Es ist interessant, dass die Österreichische Schule der Nationalökonomie, deren Ursprung auf die marginalistische Revolution in Wien zurückgeht, bis heute der höheren Mathematik in der Ökonomie abgeneigt ist.

Das politische und wirtschaftliche Umfeld der 1870er-Jahre war geprägt von den späten Jahren der Monarchien und der langsamen Entstehung des Nationalismus in Zentraleuropa. Damit verbunden die späte Zeit des Kolonialismus und damit die Zeit des Hochimperialismus.

HIER WEITER

Drei Orte, die gleiche Idee! - oder doch nicht so einfach?

Die Geburtsstunde der Neoklassik wird um das Jahr 1870 angesiedelt, obwohl bedeutende „Vorläufer“ schon deutlich früher sehr ähnliche Konzepte vorweggenommen haben (vgl. Kapitel 4.1). Interessant ist der „Geburtsort“: Tatsächlich wurden sehr ähnliche Grundkonzepte in drei verschiedenen Städten entwickelt. An allen drei Orten entwickelte sich in der Folge eine rege wirtschaftswissenschaftliche Forschungstätigkeit und daraus entstanden drei verschiedene Schulen, die bis heute existieren, wenn sie sich auch in ganz unterschiedliche Richtungen entwickelt haben. In Wien entwickelte Carl Menger sein nicht-quantitatives Konzept des Grenznutzens und bildete damit die Grundlage der bis heute existierenden „Österreichischen Schule der Nationalökonomie“ (vgl. Kapitel 19). In London begründete Stanley Jevons die Theorie der subjektiven Wertlehre und untermauerte dies als erster mit mathematischen Formeln. Die „Lausanner Schule“ wurde von Leon Walras begründet. Dieser ist heute noch im Begriff des „Walras-Gleichgewicht“ allgegenwärtig. Tatsächlich begründete er die Theorie des allgemeinen Gleichgewichts, die sich mit der Frage beschäftigt, ob alle einzelnen Märkte gemeinsam im Gleichgewicht sein können. Eine Frage, die im 20. Jahrhundert stark beforscht wurde (vgl. Kapitel 9.4) und bis heute umstritten ist.

Der Übergang von „Klassik“ zu „Neoklassik“ wird bis heute an verschiedenen Elementen festgemacht (Ekelund und Hébert 2002, S. 198).

1. Ein entscheidendes Element ist sicherlich die Etablierung höherer Mathematik in der Ökonomie. Insbesondere die Implementierung der Differentialrechnung ist für „Grenzbetrachtungen“ und daraus entstehenden Maximierungsaufgaben notwendig.
2. Der Marginalismus selbst, die Betrachtung von Grenzwerten, also den Werten des „letzten“ Gutes, ist eine wesentliche Erweiterung gegenüber der Klassik, die diesbezüglich statisch nur von einheitlichen Gütern sprach. Damit verbunden ist die Optimierungsbetrachtung der „Statischen Effizienz“: Der maximale Gewinn wird dann erzielt wenn das nächste produzierte Gut gleich hohe Kosten verursacht als es Ertrag einbringt.

3. Der Subjektivismus, also die Zuweisung eines individuellen Nutzens, kann ebenfalls als *das* wesentliche Abgrenzungskriterium zur „Klassik“ gesehen werden. In der Klassik sind die Güter objektiv bewertbar, meist aus dem Herstellungskosten heraus. Die beiden Bewertungszugänge unterscheiden sich fundamental.

Natürlich lassen sich diese drei Element nicht streng voneinander trennen - im Gegenteil in gewissem Ausmaß bedingen sie einander eher. Gemeinsam bilden sie allerdings eine recht saubere Abgrenzung zwischen klassischer Ökonomie und der Neoklassik.

4.1 Gossen: Der unbelohnte, hochmütige Vorläufer der Neoklassik

Wie bereits erwähnt wurde die Neoklassik an drei verschiedenen Orten unabhängig voneinander und fast gleichzeitig entwickelt. Man nennt deren Entstehung daher häufig „Marginalistische Revolution“. In vielen Wissenschaften gibt es das Phänomen, dass neue Erkenntnisse von verschiedenen Forschern gleichzeitig entwickelt wurden - berühmt ist in diesem Zusammenhang vor allem die Entwicklung der Infinitesimalrechnung, die von Leibniz und Newton unabhängig entwickelt wurde. Häufig finden Historiker einen gemeinsamen „Auslöser“ für solch parallele Fortschritte. Für die „Marginalistische Revolution“ hingegen, finden sich keine solchen Auslöser. Dafür waren die gesellschaftlichen und wissenschaftlichen Rahmenbedingungen in Wien, Lausanne und London - die drei Orte wo die Neoklassik entwickelt wurde - zu unterschiedlich (Blaug 1973, S. 269). Vielmehr kann man davon ausgehen, dass die oben beschriebenen, zentralen Ideen der „Neoklassik“ immer wieder punktuell „erfunden“, aber auch wieder vergessen wurden. Blaug (1973, S. 274) zählt gleich neun Ökonomen auf, die ähnliche Ideen beschrieben¹. Außerdem weiß man heute, dass die „Marginalistische Revolution“ als solche von den Zeitgenossen nicht wahrgenommen wurde, sondern erst später - gegen Ende des 19. Jahrhunderts - als solche bezeichnet wurde. Hicks (1934, S. 338), Jaffé (1976, S. 516) schließlich weisen auch darauf hin, dass die zentralen Fragestellungen der Arbeiten von Menger (1871), Jevons (1871) und Walras (1874) nicht so nahe beieinander liegen, wie man vermuten würde, wenn man von „derselben Entdeckung“ spricht. Mittlerweile weiß man also, dass es sich nicht um eine Revolution im Sinne einer sprunghaften Veränderung handelte, sondern dass einzelne Elemente der Neoklassik bereits seit Anfang des 19. Jahrhunderts entwickelt wurden. Ekelund und Hébert (2002) führen dazu für Großbritannien, Frankreich, Deutschland, Italien und auch die USA zahlreiche Beispiele im Detail an. Die meisten dieser Beiträge brachten nur eingeschränkt und isoliert Elemente der späteren Neoklassik hervor. Drei Autoren stechen allerdings als „Vorreiter der Neoklassik“ heraus. Ihre Beiträge, die um 1850 entstanden,

¹ Nur die bekanntesten davon werden in weiterer Folge als „Vorläufer“ beschrieben.

nehmen die wesentlichen Bausteine der Neoklassik in umfangreichem Ausmaß vorweg (Ekelund und Hébert 2002, S. 205).

Hermann Heinrich Gossen ist eine der tragischsten Figuren in der Geschichte der Ökonomie. Heute wissen wir, dass seine Erkenntnisse geradezu bahnbrechend waren. Zu seinen Lebzeiten blieb seine Arbeit hingegen vollkommen unbekannt und er erhielt keinerlei Wertschätzung. Laut Kurz (2009) gibt es von Gossen weder Foto noch sonstiges Bildnis². Interessant ist auch, dass es - wenn auch posthum - dem Ökonomen Walras (1885) zu weitgehend verdanken ist, dass Gossen doch noch zu Ruhm gekommen ist. Dies ist insofern bemerkenswert, als Walras selbst ja als einer der Väter der Neoklassik gilt. Nachdem er von der Existenz von Gossens' Werk gehört hat, bezeichnete er dieses als „allgemeiner und ausführlicher“ als sein eigenes (Kurz 2009, S. 1). Die Geschichte, wie Gossen's Werk wiederentdeckt wurde, ist in Ikeda (2000) ausführlich beschrieben. Sie zeigt auch, wie hoch die späteren Neoklassiker die Leistung Gossen's einschätzten. Zu seinen Lebzeiten wurde sein einziges Werk, Gossen (1854): „Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs [...]“, praktisch nicht gelesen (Rosner 2012, S. 282). Er hatte keine akademisch-ökonomische Ausbildung, war stattdessen diesbezüglich Autodidakt (Kurz 2009, S. 3) und dafür studierter Jurist. Für ihn gilt - ebenso wie in Kürze für Johann Heinrich von Thünen und die anderen Vorläufer dargestellt - dass er einer der ersten war, der die Differentialrechnung in seinen Modellen anwendete. Die höhere Mathematik war in ökonomischen Arbeiten zur damaligen Zeit noch nicht angekommen. Dies und die Tatsache, dass seine Arbeit (Gossen 1854) recht unstrukturiert aufgebaut war (Kurz 2009, S. 20), sowie der Umstand, dass Gossen bereits vier Jahr nach Erscheinen des Buchs mit 47 Jahren verstarb, führte dazu, dass er zu Lebzeiten - wie oben beschrieben - vollkommen unbekannt blieb. Nach eigenen Angaben im Buch, arbeitete Gossen 20 Jahre lang (Kurz 2009, S. 3), also fast sein ganzes Erwachsenenleben an seinem Werk. Als er es 1953 fertigstellte, ist kein Verlag an dem Manuscript interessiert. Gossen lässt es auf eigene Kosten drucken, aber fast niemand kauft das Werk. Die akademische Welt nimmt praktisch keine Notiz davon. Gossen erkrankt kurz darauf schwer und stirbt schon 1858 (Kurz 2009, S. 4). Er war zu diesem Zeitpunkt schwer verbittert über seinen Misserfolg, aber dennoch stets überzeugt, dass er eine bahnbrechende Arbeit erstellt habe. So vergleicht er seine eigenen Leistungen mit den umwälzenden Arbeiten von Kopernikus (Kurz 2009; Gossen 1854). Welch hartes Schicksal, dass erst Jahrzehnte später seine tatsächliche Fortschrittlichkeit erkannt wurde.

Heute gilt Gossen als der eigentliche Begründer des quantitativen Nutzenkonzepts in der Ökonomie. Er ging davon aus, dass Menschen nach dem „maximalen Lebensgenuss“ streben (Rosner 2012, S. 284). Diese Idee war auch damals nicht bahnbrechend, sondern wirkt selbstverständlich. Aber diese Idee

² Man findet unter Google einige Bilder, die Gossen darstellen sollen. Inwieweit dies falsche Informationen sind, oder doch unbekannte Quellen mit seinem wahren Bildnis vorhanden sind, kann nicht verifiziert werden.

in eine wirtschaftswissenschaftliche Analyse überzuführen und dies auch noch zu quantifizieren ist ein entscheidender Schritt. Ob und inwieweit dies überhaupt möglich ist, ist bis heute umstritten, wie in einigen der folgenden Kapiteln diskutiert werden wird. Der Utilitarismus, also das in den Vordergrund stellen des „Nutzens“, war ursprünglich bereits um 1790 als philosophische Schule in England von Bentham (1789) begründet worden. Es ist aber unwahrscheinlich, dass Gossen von diesen Lehren etwas gehört hat, geschweige denn von diesen geprägt wurde.

In der akademischen Lehre stößt man auf die Arbeit von Gossen meist in Form der Gossenschen Gesetze: Erstens, das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens: Jedes zusätzliche Gut liefert einen geringeren Nutzen als das (identische) Gut davor. Für ökonomische Modelle hat dies heute wenig Bedeutung, da es ja solange zum Austausch verschiedener Güter kommt, bis der Gesamtnutzen maximiert ist. Aber die Idee des abnehmenden Grenznutzen an sich ist bis heute von Bedeutung. Bei Entscheidungen unter Risiko wird eine konkave Nutzenfunktion herangezogen. Diese Risikofunktion wird heute „Von Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktion“ genannt. Der abnehmende Grenznutzen bei Gossen ist hierbei identisch mit dem später entwickelten Konzept der Risikoaversion (vgl. 11.2). Zweitens: Jedes Individuum wird seine Güter solange gegen andere Güter tauschen, bis alle Güter im eigenen Bestand einen gleich hohen Nutzen liefern. Später wurde dieses Prinzip in ähnlicher Form in den „Wohlfahrtstheoremen“ formalisiert (vgl. Kapitel 9). Gossen liefert dazu auch den Versuch eines mathematischen Beweises: Solange ein Individuum durch einen einzigen Gütertausch seinen Nutzen erhöhen kann, solange kann der individuelle Nutzen nicht maximal sein. Drittens: Einen ökonomischen Wert haben nur Güter, die nicht uneingeschränkt verfügbar sind. Dieses dritte Gossensche Gesetz, wird übrigens häufig nur im englischsprachigen Raum so genannt (vgl. z.B.: (Blaug 1973)). Im Deutschen wird hingegen oft von zwei Gossenschen Gesetzen gesprochen. Der Fokus auf seine „Gesetze“ schränkt die wahre Leistung Gossen's ein. Vor allem in Kombination mit seinen mathematischen Formulierungen kann das Werk als Vorläufer der modernen Konsumtheorie gesehen werden.

Dem zweiten großen deutschen Vorläufer der Neoklassik wurde zu Lebzeiten durchaus Ehre zuteil, wenn auch nicht für seine eigentlichen Leistungen. Die Rede ist von Johann Heinrich von Thünen. In seinem Werk „Der isolirte Staat [...]“ Thünen (1826) erstellte er ein ökonomisches Modell am Beispiel der landwirtschaftlichen Produktion. In Abhängigkeit vom geografischen Abstand zur zentral gelegenen Stadt, sollten verschiedene Güter in verschiedenen Zonen produziert werden. Gemüse und Milch zum Beispiel näher als Getreide. Das Konzept wird heute noch als die „Thünschen Kreise“ gelehrt. Er gilt vielen aufgrund dieser Aspekte seiner Arbeit als Begründer der Wirtschaftsgeographie (Kurz 2009, S. 283). Seine größere Leistung liegt aber in der von ihm verwendeten Methodik. Er war wohl der erste, der so formal präzise die verschiedenen Produktionsfaktoren zusammenführte und als Grenzprodukte analysierte. Er nahm damit die moderne Produktionstheorie vorweg:

Er ging, erstens, von sinkenden Grenzerträgen für jeden Produktionsfaktor aus. Zweitens, analysierte er als erster Grenzprodukte: Also was passiert mit dem Gesamtoutput wenn ein Produktionsfaktor verändert wird und alle anderen gleich bleiben (Rosner 2012, S. 282). Nichts anderes wird heute noch als komparativ statische Analyse in der Mikroökonomie gelehrt. Bezeichnend für seinen Fortschritt ist auch, dass er zur Berechnung seiner Modelle bereits die Infinitesimalrechnung, konkret die Differentialrechnung, heranzog. Diese wurde bis dahin praktisch ausschließlich in den Naturwissenschaften angewendet (Ekelund und Hébert 2002, S. 202). Seine konkreten Modelle, die mehrere verschiedene Produkte umfassten, konnte er damit aber dennoch nicht lösen. Die dazu nötigen Methoden - Input-Output-Analyse bzw., der dynamische Optimierung - wurden erst im 20. Jahrhundert entwickelt. Seine Arbeit war damit seiner Zeit weit voraus, keiner der zeitgenössischen Ökonomen baute zu seinen Lebzeiten - er starb im Jahr 1850 - auf seinen Arbeiten auf. Dennoch wurde sein Werk zumindest gewürdigt, die Arbeit wurde laut Rosner (2012, S. 283) gelesen und gelobt und ihm wurde auch der Ruhm einer Ehrendoktorwürde und einer Ehrenbürgerschaft zuteil.

Auch in Frankreich gab es einen interessanten Vorläufer zur Neoklassik: Augustin Antoine Cournot. Er war aber Vorläufer auf eine ganz andere Art als die eben genannten deutschen Thünen und Gossen. Erstens, war er anerkannter Professor an der Universität Lyon und zweitens, beschäftigte er sich nicht mit dem Nutzenbegriff, sondern mit Ertrags- und Kostenfunktionen (Rosner 2012, S. 287f). Das für die Neoklassik so zentrale Element des Nutzens fehlte also. Was machte Cournot dennoch zu einem Vorläufer der Neoklassik und nicht einfach zu einem Klassiker? In seiner Arbeit Cournot (1838) nahm er die Analyse der Profitmaximierung vorweg. Mit Hilfe der Differentialrechnung analysierte er zunächst die Nachfragefunktion und bestimmte eine Funktion zur Erlösmaximierung. Danach wendete er dieses Wissen bereits für die verschiedenen Marktformen Monopol, Duopol und den „uneingeschränkten Wettbewerb“, also die heutige vollkommenen Konkurrenz an und ermittelte bereits die Bedingungen der Profitmaximierung (Rosner 2012, S. 289). Diese gelten bis heute praktisch unverändert. Nicht nur in der Volkswirtschaft, sondern auch in der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung spricht man vom „Cournotschen Punkt“ als jene Preis-Mengen-Kombination bei der der Monopolist seinen Gewinn maximiert. Bereits Cournot definierte diesen Punkt als „Grenzkosten gleich Grenzerlös“. Es ist interessant, dass Cournot der erste war, der vollkommene Konkurrenz in der heutigen gültigen Definition als Marktform definierte. Nämlich als Markt auf dem es so viele Anbieter gibt, dass Produzenten den Preis nicht beeinflussen können³. Besonders bemerkenswert ist auch seine

³ „Vollkommene Konkurrenzmärkte“ werden oft mit „Freien Märkten“ in der Definition von Adam Smith verwechselt. Smith meinte allerdings, dass es keine künstlichen Zugangsbeschränkungen und andere Marktbarrieren geben sollte. Die Anzahl der Marktteilnehmer nannte Smith bei seiner Bestimmung von „Monopolen“ oder „Wettbewerbsmärkten“ nicht (Blaug 2001).

Profitmaximierungslösung im Duopol-Fall, also wenn es am Markt nur zwei Anbieter gibt. Tatsächlich kommt Cournot bereits auf die Lösung, dass es ein stabiles Gleichgewicht gibt, das allerdings nicht Pareto-optimal sein muss. Das heißt, im Duopol-Fall können beide Anbieter jeweils kurzfristig einen höheren Gewinn erzielen, wenn sie ihre Produktion ausweiten. Da diese Möglichkeit wechselseitig besteht, würde durch diese Produktionsausweitung der Preis und in weiterer Folge der Gewinn für beide Duopol-Anbieter sinken. Cournot nahm mit seiner Lösung die bahnbrechenden Arbeiten von Nash (1950b) zur Spieltheorie in diesem Punkt vorweg (Leonard 1994). Tatsächlich entspricht die Lösung, die Cournot gefunden hat, bereits einem Nash-Gleichgewicht (vgl. Kapitel 12)!

4.2 Menger: Der Vater des Subjektivismus

Carl Menger, wird häufig als „Vater des Subjektivismus“ bezeichnet. Dieser Subjektivismus bezieht sich bei ihm auf die Güterpreise. Er revolutionierte also die Wert- und Preistheorie. Zu seiner Zeit war die Preistheorie der Klassiker vorherrschend. Diese erklärten Güterpreise aus den Produktionskosten⁴, was aber häufig alltäglichen, empirischen Beobachtungen widerspricht.

Es wurde - konkret für die Arbeit von Menger - von Streissler (1990) gezeigt und auch von anderen Autoren beschrieben (Blaug (1973), Ekelund und Hébert (2002)), dass die allermeisten Ideen, die Menger (1871) umfasst, in Kontinentaleuropa schon deutlich vor 1870 bekannt waren. Vor allem in Deutschland gab es dahingehend einige, bis heute weitgehend unbekannt gebliebene Autoren, die Menger's Ideen ab dem frühen 19. Jahrhundert vorwegnahmen. Blaug (2001, S. 159) führt diesbezüglich neben Thünen vor allem Karl Heinrich Rau an, der Produktions-seitig schon Nutzen und Grenzbetrachtungen behandelte. Menger's große Leistung bestand laut Rosner (2012, S. 295) aber vor allem darin, alle Bausteine zu einer einheitlichen Theorie zusammenzuführen. Denn nicht nur die Preistheorie der Klassiker hatte offensichtliche, empirische Probleme. Auch die eben erwähnten Ansätze der deutschen Autoren um Rau, konnten einige Fragen bezüglich Preise und Werte von Gütern nicht lösen. Die Preistheorie der Klassiker scheitert vor allem schon an den ständig schwankenden Preisen. Die Produktionskosten bleiben üblicherweise - zumindest bei Gütern, die keine Vorleistungen benötigen - kurzfristig konstant. Es wäre also eine Korrelation zwischen Güterpreisen und Produktionskosten notwendig um die klassische Theorie aufrechtzuerhalten, diese ist aber offensichtlich nicht durchgehend zu finden. Die Klassiker hatten Probleme bei der Unterscheidung zwischen Preis und Wert eines Gutes. Der Preis eines Gutes ergab sich demnach aus einem *einheitlichen, objektiven* Wert dieses Gutes.

⁴ Ein Ansatz der übrigens bis heute in der Kostenrechnung teilweise suggeriert wird, indem man in vielen Lehrbüchern zunächst häufig die Herstellungskosten berechnet und danach einen Gewinnaufschlag hinzurechnet.

Offensichtlich unterschiedliche Bewertung verschiedener Güter durch verschiedene Menschen lässt sich damit nicht in Einklang bringen. Damit verbunden ist das fehlende Verständnis von Nutzen, den ein Gut stiftet: Nahrungsmittel stillen Hunger, Schmuck stillt das Bedürfnis nach Geltung. Dennoch sind Nahrungsmittel günstiger zu erwerben als Schmuck - ein fundamentales Problem - genannt das „Wertparadoxon“ - welches die Preistheorie der Klassiker nicht lösen kann, aber in der Lebensrealität eine Rolle spielt.

Menger (1871) - wenig überraschend, schließlich nennt man ihn nicht umsonst den „Vater des Subjektivismus“ - stellt die subjektiven Werteinschätzungen der Menschen in den Vordergrund seiner Arbeit. Er beginnt damit festzustellen, dass - sinngemäß - Güter als Dinge definiert werden, die einen Nutzen⁵ stiften um menschliche Bedürfnisse befriedigen können (Menger 1871, S. 1f). In Kapitel drei schließlich, beschreibt er, dass Güter einen Wert haben, der davon abhängt, wie stark das Bedürfnis nach einem Gut ist und die Verfügbarkeit des Gutes (Menger 1871, S. 78). Güter werden also, individuell subjektiv (nach gestiftetem Nutzen) bewertet, womit Menger die Frage, wodurch Güter einen *Wert* haben, behandelt, noch nicht aber die Frage nach dem *Preis* dieser Güter. Außerdem beschreibt er, dass das Ausmaß der Bedürfnisbefriedigung von der verfügbaren Menge des Gutes abhängt. Der Nutzen eines Gutes ist also nicht konstant, mit zunehmender Verfügbarkeit des Gutes, nimmt die Nutzenstiftung einer zusätzlichen Einheit ab. Heute spricht man diesbezüglich vom abnehmenden Grenznutzen eines Gutes. Schon alleine damit lässt sich das oben beschriebene „Wertparadoxon“ lösen. Außerdem wird fährt Menger fort, dass bei ausreichender Verfügbarkeit eines Gutes, das Bedürfnis danach gestillt werden kann - heute sprechen wir von „Sättigung“. Wesentlich für seine Preistheorie ist seine „Lehre vom Tausche“. Aufbauend auf der eben dargestellten Werttheorie ist diese elegant herzuleiten. Menschen wollen Bedürfnisse befriedigen und haben eine gewisse Menge an Gütern (heute würde man Budgetrestriktion sagen), es liegt also nahe, die eigenen Güter nach deren individuell-subjektiver Nutzenstiftung (=Wert) zu bewerten und anschließend Güter anderer Personen ebenso zu bewerten. Kommt zwischen zwei Individuen ein Tausch zustande, hatten beide Vertragspartner das Gut des jeweils anderen offensichtlich höher bewertet, als das eigene Gut (Menger 1871, S. 156). Das klingt heute banal, war aber damals in der ökonomischen Theorie bahnbrechend. Damit wird nämlich unterstellt, dass der Wert eines Gutes alleine durch den Tauschvorgang steigt - für die Klassiker (inklusive Marx) war dies undenkbar (vgl. Kapitel 2). Möglich ist dies nur durch die Anerkennung des „Subjektivismus“: Der Wert eines Gutes ist individuell von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Menger (1871, S. 172) selbst schreibt sinngemäß, dass mit dem Wissen über den Tausch, die Theorie zur Bildung von Marktpreisen eigentlich bereits mit-umfasst ist: „Die Preise [...] sind doch nichts weniger als das Wesentliche der ökonomischen Erscheinung des Tausches“. Marktpreise ergeben sich also aus dem Tauschverhältnis verschiedener

⁵ Wörtlich eine *Nützlichkeit*

Güter zueinander. Er schneidet in weiterer Folge auch noch die Auswirkung der verschiedenen Marktformen auf den Marktpreis an, bleibt aber hier - wahrscheinlich auch, weil er auf mathematische Beispiele fast gänzlich verzichtet⁶ - hinter den Analysen von Cournot (1838) inhaltlich zurück (Rosner 2012, S. 304).

Liest man Menger (1871) findet man ohne Probleme an vielen Stellen die engen Verbindungen zur heutigen Mainstream-Mikroökonomie. Aber Menger beschrieb dies eben alles ohne Rückgriff auf mathematische Formeln und durchaus auch mit bildlichen Vergleichen. So vergleicht er Preisschwankungen mit Wellen, die entstehen, „wenn man die Schleusen zwischen zwei ruhig stehenden Gewässern [...] wegräumt“ (Menger 1871, S. 172). Dadurch sind die Aussagen nicht immer ganz leicht nachzuvollziehen. Vielleicht ist dies ein Grund dafür, warum die unmittelbare Wirkung des Werkes eingeschränkt blieb und seine Fortschrittlichkeit erst im Nachhinein festgestellt wurde (Rosner 2012, S. 304).

Insgesamt wird die Leistung von Carl Menger - vor allem hinsichtlich ihrer Neuartigkeit - heute sehr unterschiedlich eingeschätzt. Auf der einen Seite gilt Menger (1871) eben als eines von drei Werken, dass zur „Marginalistischen Revolution“ geführt hat. Auf der anderen Seite weiß man heute, dass praktisch alle dort festgehaltenen Ideen schon zuvor Bestand hatten und Menger vor allem die - selbstverständlich keinesfalls zu unterschätzende - Leistung erbracht hat, diese Ideen geeint darzustellen. Auch gilt er als Begründer der „Österreichischen Schule“ der Nationalökonomie (vgl. Kapitel 19), deren wesentliche Vertreter allerdings seine Schüler, bzw. Schüler seiner Schüler waren. Interessant ist auch seine Rolle im berühmt gewordenen Methodenstreit mit den Vertretern der „Historischen Schule“ (vgl. Kapitel 5).

4.3 Jevons: Die Überwindung der Klassik

Im selben Jahr wie Menger, nämlich 1871, veröffentlichte auch Stanley Jevons sein Hauptwerk: *Theory of Political Economy*. Der Vergleich zwischen Menger und Jevons ist interessant, da es viele Gemeinsamkeiten, aber gleichzeitig deutliche Unterschiede in ihren Werken und deren Entstehungsgeschichte gibt. Im deutschsprachigen Raum fehlte um 1870 eine weitgehend akzeptierte Werttheorie. Während Menger die vereinzelten Arbeiten der Vorläufer im deutschsprachigen Raum (vgl. Kapitel 4.1) zusammenrug, musste Jevons in England die gängige Werttheorie erst überwinden. Schließlich gab es in dort eine ausgeprägte Tradition klassischer Ökonomen. Die Werttheorie von Ricardo

⁶ Carl Menger's Abneigung gegenüber Mathematik in der Ökonomie ist ex post einigermaßen amüsant, war sein Sohn Karl Menger doch später ein bedeutender Mathematiker, der unter anderem widerlegte, dass dem St. Petersburg Paradoxon, durch die Annahme konkaver Nutzenfunktionen (=Nutzenfunktion mit abnehmenden Grenznutzen) entgegengetreten werden kann.

war anerkannter State of the Art (Rosner 2012, S. 320). Jevons (1871) baute auf die, oben bereits erwähnte, philosophische Schule des „Utilitarismus“ auf und verwendete auch dessen Sprache. Er versuchte wörtlich „Ökonomie als Berechnung von Vergnügen und Schmerz (pleasure and pain)“ zu sehen (Rosner 2012, S. 321). Darin versteckt sich auch schon der zweite wesentliche Unterschied zu Menger: Jevons war ein großer Verfechter der Anwendung höherer Mathematik in der Ökonomie. Er war wohl der erste, der die Differentialrechnung nachhaltig in der Ökonomie verankerte. Sein Argument war, dass wirtschaftliche Aktivität ja in Zahleneinheiten (z.B.: Mengen und Preise) ausgedrückt wird und daher Mathematik die logischste Darstellungsform sei (Jevons 1871, S. 71). Ganz ähnlich wie Menger verwendet er das Konzept des Nutzens. Bei Jevons (1871, S. 106) ist der Nutzen der subjektive Vorteil, den ein Gut bei einem Menschen auslöst. Er leitet daraus den abnehmenden Grenznutzen ab und stellt den Nutzen in der heute noch üblichen Form dar: $u(x)$. Also der Nutzen u als eine Funktion des Gutes x (Rosner 2012). Das Konzept des Grenznutzens - als wesentliches Konzept seiner Arbeit und der ganzen „Marginalistischen Revolution“ - nannte er „final degree of utility“ und ist bei ihm eben die erste Ableitung des Gesamtnutzens. Er wendet seine Erkenntnis zu Grenznutzen an, um Marktpreise bestimmen zu können und kommt - ebenso wie Menger, aber mit mathematischer Präzision - zur Bestimmung des Haushaltsoptimums. Das Austauschverhältnis zweier Güter ist reziprok zum Verhältnis der Grenznutzen zweier Güter. Dies entspricht dem oben bereits erwähnten „Zweiten Gossenschen Gesetz“. Das Konzept der Grenzbetrachtung wendete er in weiterer Folge auch auf die Theorie der Rente, des Kapitals und der Arbeit an. Das Verrichten von Arbeit hat hierbei einen negativen Nutzen, ähnlich wie dies auch noch in den modernen Gleichgewichtsmodellen berücksichtigt wird.

Ein (einigermaßen) „bekannter Mann“ (Jevons 1934, S. 227) wurde der Ökonom übrigens bereits mit der Veröffentlichung seines Artikels „The Coal Question“ (Jevons 1865). Darin beschrieb er ein Phänomen - mittlerweile genannt das Jevons-Paradoxon -, das im Hinblick auf den Klimawandel heute aktueller denn je ist: Höhere Effizienz in der z.B. Kohle-Förderung führt zu höherem Wohlstand bei gleichem Kohleverbrauch und nicht zu geringerem Kohleverbrauch bei konstant-bleibenden Wohlstand.

Jevons war ein extrem vielseitiger Wissenschaftler. Er war begeistert von den Naturwissenschaften (Jevons 1934, S. 225) und publizierte auch Beiträge in anderen Disziplinen, unter anderem zu Logik. Die Praxis der Messung und Darstellung von naturwissenschaftliche, konkret meteorologischen Daten, wollte auf die Ökonomie übertragen (Keynes 1936, S. 524). Statistische Darstellungen von wirtschaftlichen Zeitreihen stellte er als erster mittel Index-Zahlen dar. Auch behandelte er in diesem Zusammenhang die Frage der richtigen Anwendung von arithmetischem und geometrischem Mittelwert (Keynes 1936, S. 525) wie heute üblich: Das durchschnittliche Wachstum entspricht dem geometrischen Mittel der vergangenen, jährlichen Wachstumsraten. Als

Prognose für das Wachstum im nächsten Jahr wird hingegen der arithmetische Mittelwert herangezogen.

Ein umstrittener Beitrag war jener, in dem er einen kausalen Zusammenhang zwischen Sonnenflecken und Wirtschaftsszyklen unterstellte. Eine hohe Anzahl an Sonnenflecken sollte demnach zu Abkühlung, schlechteren Ernterträgen und in weiterer Folge Rezessionen führen. Die Theorie erwies sich rasch als falsch. Sein Sohn argumentierte in Jevons (1934, S. 229, S. 232), dass Jevons selbst nicht wirklich an einen derartigen kausalen Zusammenhang glaubte⁷, Der Originaltext, zitiert nach Keynes (1936, S. 529), lässt allerdings Gegenteiliges vermuten. Wie auch immer, der Begriff „Sunspot Equilibrium“ schaffte es in das Vokabular der modernen Ökonomie. Cass und Shell (1983) verwendeten den Begriff erstmals und beschrieben damit - in Anlehnung an Jevons - die Möglichkeit eines Marktgleichgewichtes, das Zustande kommt, weil die Marktteilnehmer an die Bedeutung einer, in Wirklichkeit völlig bedeutungslosen, Variable glauben. Der allgemeine Glaube daran wird schließlich zur selbst-erfüllenden Prophezeiung. Im Neu-Keynesianismus wird diese Theorie vereinzelt zur Erklärung von Marktunvollkommenheiten herangezogen (vgl. Woodford (1990a)).

Wie die Geschichte mancher anderer berühmter Wissenschaftler, hat auch jene von Stanley Jevons eine tragische Seite. Die eben erwähnte Vielseitigkeit könnte man heute auch so auslegen, dass er wohl ein „Workaholic“ war, was ihn allerdings - laut seinem Sohn (Jevons 1934, S. 230) - körperlich überlastete. Mit 18 Jahren ging er für fünf Jahre nach Australien, wohl gegen seinen eigenen Willen, zugunsten finanzieller Probleme seiner Familie (Keynes 1936, S. 518). Nach seiner Rückkehr, litt er unter psychischen Problemen und fühlte gescheitert zu sein (Keynes 1936, S. 527). Auch noch nachdem er erste, erfolgreiche Publikationen vorweisen konnte. 1866, mit 29 Jahren erhielt er ein Professur in Manchester, aber schon mit 36 Jahren musste er krankheitsbedingt eine berufliche Auszeit nehmen und wenige Jahre später, 1875, die Professur aufgeben. Zwar nahm er kurz darauf am University College in London erneut eine Professur an, aber auch diese musste er 1880 krankheitsbedingt aufgeben (Jevons 1934, S. 230). Schon 1882 schließlich, starb er bei einem Badeunfall in Süddengland mit nur 46 Jahren.

Jevons gilt übrigens nicht als Vertreter der berühmten „Cambridge School of Economics“, da er selbst nie in Cambridge tätig war. Erst Alfred Marshall (vgl. Kapitel 6) begründete diese Schule, die bis ins 20. Jahrhundert eine Hochburg der Neoklassik blieb (vgl. Kapitel 9). Über den Einfluss von Jevons auf Marshall wurde schon zu deren Lebzeiten, und sogar von den beiden selbst, heftig diskutiert (Keynes 1936, S. 536). Häufig wird Jevons eine Generati-

⁷ In Jevons (1934, S. 232) schreibt sein Sohn, dass Jevons als einer der ersten Ökonomen Konjunkturzyklen analysierte. Dabei nahm er an, dass ungefähr alle zehn Jahre eine Wirtschaftskrise stattfindet. Demnach fand er eine *Korrelation* zwischen Sonnenflecken und Rezessionen, er glaubte aber demzufolge nie an einen *kausalen* Zusammenhang, was ihm häufig unterstellt wird

on älter eingeschätzt als Marshall, da er sein Hauptwerk 1971 veröffentlichte, Marshall hingegen erst 1890. In Wirklichkeit war Jevons nur knapp sieben Jahre älter als Marshall. Letzter lehnte es lange ab, die bahnbrechenden Leistungen Jevons anzuerkennen (Keynes 1936, S. 535) und verwies stattdessen im Vorwort seines berühmten Werks „Principles of Economics“ auf die Vorfüräuber Cournot und Thünen und erwähnt Jevons nur kurz (Marshall 1890, S. XXII).

4.4 Walras: Ikone der Gleichgewichtstheorie

Marie-Esprit Leon Walras war der dritte im Bunde jener Ökonomen, denen heute häufig die „Marginalistische Revolution“ zugeschrieben wird. Sein Beitrag ging aber über die Entwicklung der „Grenznutzentheorie“ hinaus, indem er im gleichen Werk die Theorie des „allgemeinen Gleichgewichts“ etablierte, die bis heute zentral ist für die ökonomische Forschung. Der Begriff „Walras-Gleichgewicht“ ist bis heute in der Volkswirtschaftslehre fest verankert. Umstritten ist er von den drei genannten Ökonomen - Menger, Jevons und eben Walras - jener, der heute am bekanntesten ist und die umfassendste Wirkung auf die Ökonomie hatte. Er gilt als einer der einflussreichsten Ökonomen aller Zeiten. Für Schumpeter (1954 (2006), S. 826) war er gar „the greatest of all economists“. Dabei war Walras eher ein „Spätstarter“ in Bezug auf seine wirtschaftswissenschaftliche Laufbahn. Nachdem seine Aufnahme am renommierten „Ecole Polytechnique“ nahe Paris zweimal wegen mangelnder Mathematikkenntnisse gescheitert war (Felderer 1989, S. 60), arbeitete er als Journalist und verfasste nebenbei Romane. Anstatt technischer Fächer studierte er schließlich Ökonomie und arbeitet später auch in Banken und bei einer Eisenbahngesellschaft. Nach einigen gescheiterten Bewerbungen, erhielt er 1870 etwas überraschend (Streissler 1990, S. 63) eine Professur in Lausanne (Rosner 2012, S. 326). Seine aus heutiger Sicht bedeutendste Arbeit veröffentlichte er 1874: „Elements d'Economie Politique Pure ou Theorie de la Richesse Sociale“. Dieses Werk ist die Grundlage der „Lausanner Schule“ (Rosner 2012, S. 326). Krankheitsbedingt musste er seine Lehrtätigkeit 1892 aufgeben. Bis zu seinem Tod im Jahre 1910 blieb er jedoch mit der wissenschaftlichen Community über Briefwechsel in regem Austausch, was für die damalige Zeit außergewöhnlich war und zudem in einer umfassenden Publikationstätigkeit resultierte. Bahnbrechend blieb aber vor allem sein Werk aus 1974 und hierbei vor allem der Versuch des Beweises der Existenz eines „Allgemeinen Gleichgewichts“. Sowohl sein mathematisch-formalistischer Zugang zur Ökonomie als auch die Frage nach einem „Allgemeinen Gleichgewicht“ stießen bei seinen Zeitgenossen auf wenig Anerkennung. Die Bedeutung seines Werkes wurde erst nach seinem Tod entsprechend gewürdigt. Felderer (1989, S. 75) meinte diesbezüglich, dass es „wohl keinen anderen großen Ökonomen gibt, dessen zeitgenössische Bedeutung sich von seiner heutigen stärker unterscheidet“. Vielleicht eine Ironie des Schicksals, dass es gerade Walras (1885)

zu verdanken ist, dass die Arbeiten von Hermann Heinrich Gossen doch noch ihre Würdigung fanden. Dem wurde zu Lebzeiten schließlich noch weniger Anerkennung entgegengebracht (vgl. Kapitel 4.1).

Walras (1874) entwickelte in seinem Hauptwerk seine eigene Version der Theorie des Grenznutzens. Er war übrigens enttäuscht als er merkte, dass diese Theorie schon von Jevons (1871) und Menger (1871) beschrieben wurde und entwickelte vor allem gegenüber Jevons eine Rivalität, die sich aber wieder abschwächte als er erfuhr, dass Gossen (1854) bereits zwei Jahrzehnte zuvor ganz ähnliche Ideen hervorbrachte. Wie beschrieben wurde er in weiterer Folge ein großer Bewunderer Gossens und bemühte sich seine Verdienste bekannt zu machen.

Aus heutiger Sicht, war allerdings ohnehin seine Forschung zur Thematik des allgemeinen Gleichgewichts von größerer Bedeutung. Interessanterweise arbeitet er am Thema des allgemeinen Gleichgewichts schon bevor er seine Version der Marginalbetrachtung erarbeitete und präsentierte diese auch schon außerhalb seines Hauptwerkes (Jaffe 1976, S. 513ff). Ohne Grenzüberlegungen hing seine Gleichgewichtstheorie allerdings in der Luft.

In seinem Hauptwerk - Walras (1874) - stellt er dann zunächst seine Grenznutzentheorie dar - bei ihm wird das Konzept *rareté* genannt. Ausführlich beschreibt Walras (1874, S. 21ff), dass der Wert von *knappen* Gütern durch Tausch realisiert wird. Darauf aufbauend entwickelt er sein Konzept vom Tauschgleichgewicht. Zunächst für zwei Güter, wobei er - was wichtig ist - die Preise des ersten Gutes als Menge des zweiten Gutes ausdrückt (Walras 1874, S. 47). Weiters leitet er daraus effektive Angebots- und Nachfragekurven ab. Hier ist die Verbindung zum abnehmenden Grenznutzen entscheidend: Nur dadurch steigt der Nutzen eines Gutes mit zunehmender Menge nicht linear. Das heißt, Personen sind - im hier eben dargestellten Zwei-Güter-Beispiel - geneigt eine Kombination aus beiden Gütern anzustreben. Nutzenmaximierung tritt dann ein, wenn „das Verhältnis der 'raretés' gleich dem Preis ist“ (Walras 1874, S. 89) - eine Erkenntnis die noch heute in Mikroökonomie-Lehrbüchern genauso dargestellt wird, wenn man „raretés“ durch „Grenznutzen“ ersetzt. Im Maximum hat keine der Parteien einen Anreiz zu weiterem Tauschhandel, der Preis bleibt stabil, ein Gleichgewicht ist erreicht.

Das *allgemeine* Gleichgewicht entwickelt Walras schließlich daraus, dass er diese Analyse vom Zwei-Güter-Fall zum Drei-Güter-Fall und schließlich zum beliebig großen m -Güter-Fall ausbaut. Wichtig ist hierbei sein Ansatz, dass der Preis eines Gutes jeweils als Tauschverhältnis zu den anderen Gütern ausgedrückt werden kann. So kommt er zur Erkenntnis, dass im Drei-Güter-Fall zwei Gleichungen ausreichen um das Preis-Mengen-Gleichgewicht darzustellen (Walras 1874, S. 121), bzw. im m -Güter-Fall gilt: Es gibt m Güter und dafür $m - 1$ Möglichkeiten den Preis dafür auszudrücken, also $m * (m - 1)$ Preise. Gleches gilt für die Mengen. Das ergibt $2m * (m - 1)$ Unbekannte (Walras 1874, S. 124). Der darauf folgende Versuch eines mathematischen Beweises über den Ausschluss von Arbitrage-Möglichkeiten liest sich aus heutiger Sicht etwas naiv, aber der intuitive Zugang ist für die frühe Zeit der höhe-

ren Mathematik in der Ökonomie faszinierend: Die grundsätzliche Existenz eines Allgemeinen Gleichgewichts wollte Walras schließlich beweisen indem er mit der Anzahl der Gleichungen und Unbekannten argumentierte. Wie bereits erwähnt, kann eines der m Güter als „Referenzgut“ - bei Walras *numeraire* genannt - herangezogen werden, an dem sich die Preise aller anderen Güter als Austauschverhältnisse orientieren. Dadurch ergibt sich ein System, in dem die Anzahl der Unbekannten gleich der Anzahl der Gleichungen ist. Dieser „Abzählbeweis“ reicht für Walras reicht aus, um die grundsätzliche Lösbarkeit des Systems zu zeigen.

Es bleibt aber noch ein Problem: Es besteht immer dann eine Arbitragemöglichkeit wenn der direkte Preis (noch immer als Austauschverhältnis der Mengen) zwischen zwei Gütern A und B dadurch gedrückt werden kann, dass der Tausch von A gegen C und anschließende Tausch C gegen B vorteilhafter ist als der direkte Tausch. Solange es Arbitragemöglichkeiten gibt, kann sich ein System nicht im Gleichgewichtszustand befinden.

Für dieses Problem erfindet Walras den sogenannten „Auktionator“ (Tatonnement -Prozess) (Walras 1874, S. 229). Dieser sammelt solange Informationen der Angebots- und Nachfrageseite und erhöht bzw. senkt die Preise bis alle Märkte im Gleichgewicht sind. Erst danach kommt es zum Tauschprozess. Eine etwas konstruierte, aber elegante Lösung.

Insgesamt schuf Walras (1874) mit der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie und dem Konzept des Auktionators ein beeindruckendes Forschungsfeld, das bis heute als eine der Grundlagen der Ökonomie angesehen werden kann. Die mikroökonomischen Voraussetzungen wie vollkommene Märkte, perfekte Konkurrenz und die Annahme reiner Tauschmärkte, also die Nicht-Einbeziehung von Geld, sowie die rein statische Analyse, machten das Modell zunächst zu einem reinen Theoriegebilde.

Walras gelang es damit aber die Theorie des Allgemeinen Gleichgewichtes zu etablieren. Freilich ohne dessen Existenz nach heutigen Standards mathematisch formal beweisen zu können. Dazu war das mathematische Umfeld der Wirtschaftswissenschaften im 19. Jahrhundert aber auch noch gar nicht weit genug entwickelt. Er begründete damit aber eine Forschungsrichtung, die ab der Mitte des 20. Jahrhunderts - also Jahrzehnte nach seinem Tod - intensiv beforscht wurde. Zuerst wurde er von den Schweden, vor allem Wicksell (vgl.: 19.5) wiederentdeckt. Den vermeintlichen Abschluss und Höhepunkt der Gleichgewichtsforschung stellt sicherlich die Theorie von Kenneth Arrow und Gerard Debreu dar (vgl. Kapitel 9). Der Aufstieg des Keynesianismus schien die Bedeutung der allgemeinen Gleichgewichtstheorie einzuschränken. Zum Beispiel, weil bei Existenz von Arbeitslosigkeit eben offensichtlich nicht alle Märkte im Gleichgewicht sind. Durch das Aufkommen der Neu-Keynesianischen Gleichgewichtsmodelle Anfang der 1990er-Jahre und insbesondere durch die „Neue Neoklassische Synthese“ (vgl. Kapitel 16) wurden die Ideen Walras' schließlich aber auch in der Makroökonomie übernommen. Tatsächlich sind daher alle gängigen Mainstream-makroökonomischen Modelle „allgemeine Gleichgewichtsmodelle“ - natürlich erweitert um all die Konzepte

der Ökonomie des 20. Jahrhunderts - und werden in diesem Sinn ja auch heute noch in Journalartikeln und Lehrbüchern als „walrasianisch“ bezeichnet.

Auf dem Historikerweg

Deutsche Wissenschaftler waren um die Jahrhundertwende in sehr vielen Disziplinen in Wissenschaft und Technik führend. Deutsche Ökonomen aus dieser Zeit sind hingegen heute kaum noch bekannt. Als Grund gilt heute, dass die damalige Mainstream-Ökonomie in Deutschland - die „Historische Schule der Nationalökonomie“ - sich aus heutiger Sicht als „wissenschaftliche Sackgasse“ (Rosner 2012, S. 229) erwies. Die Mainstream-Ökonomie in Deutschland befand sich also über ein halbes Jahrhundert lang quasi auf dem Holzweg. Schon der Name „Historische Schule der Nationalökonomie“ ist irreführend, wie schon Schumpeter (1954 (2006), S. 775) anmerkte. Zwar arbeiteten viele Vertreter der „Historischen Schule“ tatsächlich mit historischen Beispielen, ihr Ansatz und vor allem ihre Intention geht aber durchaus über eine reine Beschreibung vergangener Ereignisse hinaus.

Wir erinnern uns an Kapitel 4, dass wichtige Entwicklungen der Neoklassik ursprünglich von deutschen Ökonomen, nämlich Hermann Heinrich Gossen, Johann Thünen, aber auch Karl Heinrich Rau, vorweggenommen wurden. Ihre Arbeiten blieben aber unentdeckt. Dies eben vor allem deshalb, weil die universitäre Ökonomie in Deutschland mit der „Historischen Schule“ eine ganz andere Hauptrichtung vertrat. Dies ist vor allem auch in Hinblick auf die benachbarte damalige Donaumonarchie Österreich-Ungarn interessant, die im Gegensatz dazu so viele heute noch bedeutende Ökonomen, sowie die Österreichische Schule der Nationalökonomie hervorbrachte. Die nachhaltig wirkende Volkswirtschaftslehre im deutschsprachigen Raum blieb also lange Zeit auf den Raum Wien beschränkt (Rosner 2012, S. 339), obwohl die deutschen Vordenker den Neoklassiker Carl Menger entscheidend beeinflussten (Streissler 1990). Aufgrund der Dominanz der „Historischen Schule“ in der universitären Lehre konnten Neoklassiker und deren Vorläufer in Deutschland lange Zeit weder selbst Fuß fassen, noch wurden sie später im 19. Jahrhundert entsprechend gewürdigt.

Was waren die Gründe dafür, dass sich in Deutschland Klassik und Neoklassik erst im 20. Jahrhundert durchsetzen konnten? Die Ideen von Smith wurden schon um 1800 nach Deutschland gebracht und dort diskutiert. Al-

lerdings war das Deutschland des frühen 19. Jahrhunderts gänzlich anders organisiert, als Großbritannien zur gleichen Zeit. Erstens, gab es absolutistische Fürstentümer, die liberale Ideen, sowie wirtschaftlichen Freihandel schon an sich utopisch erscheinen ließen. Zweitens, war die Landwirtschaft noch der wichtigste Produktionszweig. Drittens war das Handwerk den Mitgliedern der Zünfte vorbehalten. Es gab also umfangreiche Marktzugangsbeschränkungen, wie man heute sagen würde (Rosner 2012, S. 213f). Zudem war in Deutschland - das gilt zumindest bis zum Revolutionsjahr 1848 - eine freie Diskussion über Wirtschaftspolitik nicht möglich. So wurde Friedrich List (vgl. Unterkapitel 5.1) aus politischen Gründen zu einer Haftstrafe verurteilt. Adam Müller - wie eben beschrieben - aus Dresden ausgewiesen und Bruno Hildebrand (vgl. Unterkapitel 5.2) wegen der Einfuhr kritischer Arbeiten ebenfalls inhaftiert (Rosner 2012, S. 211). Es war in Deutschland lange also gar nicht möglich die Wirtschaftstheorie von Smith im Hinblick auf wirtschaftspolitische *Anwendungen* zu diskutieren. Stattdessen war der Hauptvertreter der „Romantischen Schule“, Adam Müller einer der einflussreichsten deutschen Ökonomen des frühen 19. Jahrhunderts. Seine Arbeiten beeinflussten sowohl die Vertreter der Historischen Schule, als auch Karl Marx. Er wurde aus politischen Gründen aus Dresden ausgewiesen und war in der Folge in Wien tätig. Sein Werk ist heute völlig unbedeutend, er hob die Bedeutung der Gesellschaft als Ganzes im Produktionsprozess hervor und stellte sich damit gegen den Individualismus bei Smith. Seine Kritik an der Ökonomie des Adam Smith blieb in Deutschland verwurzelt. Müller ging aber noch weiter, er befürwortete eine Zunft-artige Ordnung der Wirtschaft und lehnte eine freie Marktwirtschaft als solche gänzlich ab (Rosner 2012, S. 24ff).

5.1 Vorläufer der Historischen Schule

Friedrich List ist einer der bekanntesten deutschen Ökonomen des 18. Jahrhunderts. Seine spannende Biographie ist von Höhen und Tiefen geprägt. Er war sein Leben lang vor allem eines: ein tatkräftiger Mann. Bis 1822 machte er eine beeindruckende Karriere als Beamter, Professor an der Universität Tübingen und schließlich auch als Abgeordneter in Württemberg. Die Stelle als Professor erhielt List, der nie ein ordentliches Studium abgeschlossen hatte, durch seine Arbeit für einen befreundeten Minister (Häuser 1989, S. 227). Aus heutiger Sicht also eher eine zweifelhafte Ehre. Nichtsdestotrotz legte er schon zu dieser Zeit enorme - wenn auch letztendlich nutzlose - Bemühungen an den Tag, die damals üblichen Binnenzölle zwischen den vielen deutschen Staaten abzuschaffen und stattdessen einen Außenzoll einzuführen. Zu dieser Zeit wahlgemerkt noch ohne bedeutende theoretische Schriften diesbezüglich zu verfassen. 1822 folgte allerdings die erste Wende in seinem Leben. Er forderte per Flugblatt, kurz gesagt, mehr Bürgerrechte für die Menschen ein. Sein Parlamentssitz bewahrte ihn - während dieser realpolitisch doch recht absolutistischen Zeit - nicht vor Auslieferung und Verurteilung. Er wurde zu

zehn Monaten Haft verurteilt, wobei das Urteil auch die Enthebung von all seinen Ämtern umfasste und es de facto unmöglich machte, dass List in einem deutschen Staat je wieder ein öffentliches Amt bekleiden könne (Häuser 1989, S. 229). List, der in vielleicht in der kurzen Darstellung wie heldenhafter Revolutionär wirkte, war in Wirklichkeit eher ein patriotischer Beamter, eigentlich treu der Monarchie und dem König. Die Hoffnung auf Gnade erwies sich als unberechtigt. Nach zweijähriger Flucht, kehrte er nach Württemberg zurück um dort seine Haftstrafe abzusitzen um danach erst recht des Landes verwiesen zu werden. Er wanderte 1925 in die USA aus, wo er bald als Herausgeber einer Zeitung und als Eisenbahn-Pionier, Erfolge erzielte, zu Wohlstand und Ansehen kam und zudem 1830 die amerikanische Staatsbürgerschaft erlangte. In den USA verfasste er auch erstmals ökonomisch bedeutende Schriften, in denen er die Idee der Schutzzölle erstmals entwickelte. Sein Schicksal war wohl seine Sehnsucht nach Deutschland, wohin er immer zurückkehren wollte. Dies gelang ihm schließlich auch mit Hilfe des US-amerikanischen Präsidenten, der ihn als Konsul einsetzte. Nach erneuten Problemen dabei trat List im Jahre 1832 tatsächlich seine Stelle als Konsulat für Baden an (Häuser 1989, S. 232). In weiterer Folge wollte er in Deutschland die Eisenbahn etablieren. Er war dabei auch führend eingebunden, sein Arbeit wurde jedoch wiederholt nicht belohnt. Weder finanziell - er wurde kein Anteilseigner der Bahnprojekte - noch im Hinblick auf eine einflussreiche Position, die ihm wiederholt verwehrt wurde. Erst nach dem Scheitern im Eisenbahngewerbe, Ende der 1830er Jahre, begann er sein Hauptwerk (List 1841), das schließlich als „Das nationale System der politische Oekonomie“ veröffentlicht wurde. Dem Werk war unmittelbarer Erfolg beschieden, er kam zu erneutem Ansehen, hatte eine Audienz beim König und schließlich erhielt er auch seine „bürgerlichen Ehrenrechte“ zurück (Häuser 1989, S. 235). Eine feste berufliche Position erlangte er aber nicht mehr und musste weiterhin von seinen unsicheren journalistischen Tätigkeiten leben, dabei war er als Berater im In- und Ausland durchaus gefragt. Der rastlos bleibende List litt zunehmend an körperlichen Gebrechen und verfiel in Depressionen. Ende 1846 erschoss er sich auf der Durchreise in Kufstein in Tirol, wo er auch begraben wurde und bis heute ein Denkmal an ihn erinnert. „Die Tragik seines Lebens bestand darin, dass es nach seiner Wirkung überaus erfolgreich und folgenreich und dennoch, für List persönlich, voller Misserfolge gewesen ist“, fasst Häuser (1989, S. 237) zusammen. Das ökonomische Gesamtwerk von List umfasst vor allem drei wesentliche Punkte. Erstens, die Schutz- und Erziehungszölle, zweitens, die Bedeutung einer Organisation, zum Beispiel in Form einer Nation, für die langfristige ökonomische Entwicklung eines Staates und drittens, die Evolution von Nationen in Entwicklungsstufen. Vor allem die ersten beiden Punkte wurden als Antwort und Kritik an die Werke Smith' und Say's (vgl. Kapitel 2). Am bekanntesten ist sicher seine Arbeit zu den Schutz- und Erziehungszöllen, die allerdings nicht originär auf List (1840 (1927)) und List (1841) zurückgehen, sondern auch in den USA von Alexander Hamilton schon beschrieben wurden (Häuser 1989, S. 243). Demnach können sich geringer entwickelte Staaten nicht aus eigener

Kraft auf das Entwicklungslevel des führenden Staates bringen, weil dessen Industrie das „Entwicklungsland“ ständig mit billigeren Industriegütern beliefert, sodass der Aufbau einer eigenen Industrie nicht gelingen kann. Seine empirische Grundlage für diese Theorie bestand aus seinen Erfahrungen die er in Deutschland, Frankreich und den USA sammelte. Die damalige Hege monialmacht Großbritannien verhinderte demnach eben die Entwicklung der Industrie in diesen Staaten. Schutz- und Erziehungszölle sollten dem entgegen wirken. List (1841) stellt sich damit gegen den Freihandel, den eben der Brite Smith forderte. Die viel später entstandene „Neoklassische Wachstumstheorie“ (vgl. Kapitel 9.3) widerspricht der Theorie List's aus theoretischer Sicht und geht stattdessen davon aus, das Kapital gerade dort eingesetzt wird, wo Arbeit im Verhältnis zu Kapital in hohem Ausmaß verfügbar und damit billiger ist, was in Entwicklungsländern eher der Fall ist. Interessanterweise greift List (1841) mit dem Ansatz, hoch-entwickelte Staaten würden das Wachstum in weniger-entwickelten Nationen bremsen, einem zentralen Punkt in der Entwicklungsökonomie, Mitte des 20. Jahrhunderts vor. Die Vertreter der Dependenztheorie (vgl. Kapitel 9.3) sehen dies nämlich genauso. Dennoch beziehen sich die Vertreter der Dependenztheorie kaum auf List (1841), was an dessen Einschätzung liegen könnte, die Länder der „heißen Zone“ haben kein eigenständiges Entwicklungspotenzial (Bachinger 2005, S. 96). Auch der, vor allem in List (1840 (1927)), verarbeitete Ansatz, die Ökonomie entwickle sich in verschiedenen Stufen, wurde im 20. Jahrhundert vom Modernisierungstheoretiker Rostow (1960) ebenfalls im Rahmen der Entwicklungsökonomie vorgebracht. Die Bedeutung von Organisationen ist der zweite wesentliche Beitrag von List (1841). Insgesamt wurde damit natürlich der von Smith so stark hervorgehobene Individualismus kritisiert. Bei List (1841) ist die Gesamtleistung einer Gemeinschaft - gemeint wurde dabei eine Nation - mehr als die Summe der individuellen Gewinne der Einzelnen. List (1841) stellt sich damit gegen die Ansicht, dass maximaler Nutzen dann erreicht wird, wenn jedes Individuum egoistisch handelt. Er befürchtet vor allem eine Vernachlässigung der langfristigen Ziele einer Volkswirtschaft, wie das Aufrechterhalten von Gesundheitseinrichtungen und Bildungseinrichtungen. Die Thematik wurde in der Klassik, vielmehr aber vor allem später in der Neoklassik in der Wirtschaftstheorie tatsächlich lange Zeit kaum behandelt, obwohl deren realpolitische Bedeutung selbstverständlich stets von Interesse war. Zunächst die Institutionenökonomik und aktuell vor allem der Neue Institutionalismus (vgl. Kapitel 17) beschäftigen sich eingehend mit der Bedeutung von Organisationen. Einer der führenden Vertreter des Neuen Institutionalismus, Douglass North (1991, S. 99), verweist auf die Historische Schule. List aber als deren Vorläufer darzustellen würde zu weit gehen, zu rudimentär waren seine Ausführungen und seine methodischen Ansätze um dies zu behaupten.

List wurde nach seinem Tod in Deutschland, im Gegensatz zu manch unbekannt gebliebenen Ökonomen (vgl. Kapitel 6), durchaus gewürdigt. Allerdings vor allem für sein „Gesamtwerk“, als omnipräsenter Eisenbahn-Entrepreneur, Journalist und Herausgeber, Politiker und eben auch Ökonom. Aus heutiger

Sicht ist es durchaus interessant zu sehen welch unterschiedliche, wirtschaftswissenschaftliche Fragestellungen von List bereits aufgegriffen wurden, sein Hauptwerk List (1841) wurde auch durchaus häufig zitiert, seine Themen und sein methodischer Zugang galten in der Mainstream-Ökonomie aber bald als überholt.

5.2 Ältere Historische Schule

Die Hauptvertreter der „Älteren Historischen Schule“ waren Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand und Karl Knies. Sie alle wurden grob um 1820 geboren, die Gründung der „Historischen Schule“ fiel damit in die Zeit um das Revolutionsjahr 1848, ihre Hauptschaffenszeit in den folgenden Jahrzehnten. Wobei es irreführend ist bei den genannten von einer einheitlichen Schule zu sprechen, verfolgten doch alle drei recht voneinander unabhängige Forschungstätigkeiten (Pierenkemper 2012, S. 121). Diese Generation einigte vor allem die weitgehende Ablehnung der englischen Klassik und hierbei die Überzeugung, dass die Wirtschaftswissenschaften nicht wie eine Naturwissenschaft mittels Gesetzmäßigkeiten analysiert werden können. Vielmehr sei die Wirtschaftswissenschaft eine Sozialwissenschaft. Bei dieser Aussage muss man allerdings vorsichtig sein, da es diese Kategorien damals noch nicht in dieser Form existiert haben. Schließlich gilt die Wirtschaftswissenschaft heute als Teil der Sozialwissenschaften, was sie aber nicht davon abhält so quantitativ wie nie zuvor geprägt zu sein und Gesetzmäßigkeiten in den Wirtschaftswissenschaften definitiv State of the Art sind. Aus heutiger Sicht wird als entscheidender Unterschied vor allem die methodische Zugangsweise gesehen. Dieser Konflikt wurde später als Methodenstreit bekannt und wird weiter unten dargestellt. Es war aber auch bei der „Älteren Historischen Schule“ schon so, dass der Zugang zur Analyse einer Ökonomie aus heutiger Sicht sehr unkonventionell war. Anstatt der heute üblichen Herangehensweise einer *ceteris paribus* Analyse - also den Zustand mit und ohne einer bestimmten Änderung zu betrachten und so auf die Auswirkung dieser Änderung zu schließen - ist für die deutschen Ökonomen diese Vorgehensweise nicht zielführend (Rosner 2012, S. 236). Stattdessen sei jede beobachtete wirtschaftliche Ausgangssituation für sich einzigartig und daher nur im Rahmen der jeweiligen Gegebenheiten zu analysieren. Ein Beispiel: Eine Rezession in England kann niemals mit einer in Deutschland verglichen werden, weil die Gesamtheit der begleitenden Umstände zu unterschiedlich wäre (Balabkins 1993, S. 32). Dementsprechend macht es auch keinen Sinn wirtschaftspolitische Gegenmaßnahmen, die halfen eine konkrete Rezession zu überwinden, gesetzmäßig in einem anderen Land oder in einer anderen Zeit usw., anzuwenden. Damit in Verbindung zu sehen ist die „ganzheitliche“ Be trachtung der Ökonomie. So ließen die Vertreter der Historischen Schule stets auch ethische Aspekte des Wirtschaftsleben in deren Analyse einfließen. Roscher zum Beispiel analysierte die sozialen und ökonomischen Probleme stets als zusammenhängende Probleme. Er war es auch, der primär historische Bei-

spiele und Ansätze zur Lösung der aktuellen Probleme heranzog (Balabkins 1993, S. 33). In Roscher (1843) führt er in vier Punkten an was unter „historischer Methode“ gemeint ist (Pierenkemper 2012, S. 123): Erstens, das Verhältnis der Völker und ihrer Wirtschaft zu analysieren, zweitens, auch deren Vergangenheit miteinzubeziehen, drittens, aus der „großen Masse von Erscheinungen das Wesentliche, Gesetzmäßige“ ziehen und viertens, die Geschichte verschiedener Völker zu vergleichen. Roscher (1854–1894) und Roscher (1843) war in seinen wirtschaftspolitischen Empfehlungen zurückhaltend und vage, Hildebrand (1848) wiederum sah die Wirtschaftswissenschaften als keine ausschließlich akademische Disziplin (Balabkins 1993). Sein Hauptwerk umfasste die typischen Lösungsansätze der „Älteren Schule der Historischen Schule“: Der englische „Laissez-faire“-Ansatz wird abgelehnt, stattdessen wird für eine Versöhnung zwischen Arbeit und Kapital plädiert. Sein Ansatz ist sehr praxisnah, verurteilte Spekulation und trat für Sozial-Gesetzgebung ein (Balabkins 1993, S. 33). Abgelehnt wurde hingegen der radikal-sozialistische Ansatz, zu dem zu dieser Zeit - das „Manifest der Kommunistischen Partei“ wurde ebenfalls 1848 veröffentlicht - erste theoretische Arbeiten publiziert wurden. So zweifelte er an der sozialistischen Prognose der Verarmung breiter Bevölkerungsschichten als Folge der Industrialisierung. Stattdessen erkennt er mit Hilfe seiner historischen Analyse im dadurch ausgelösten Wirtschaftswachstum eine mögliche Entspannung des Armutproblems (Pierenkemper 2012, S. 122). Etwas später, nämlich im Jahr 1862 gründet Bruno Hildebrand schließlich das Journal „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik“, das bis heute veröffentlicht wird. Darin veröffentlichte er auch seine Form der Stufentheorie, nach der sich Ökonomien zuerst als Naturalwirtschaft, danach als Geldwirtschaft und schließlich als Kreditwirtschaft darstellen lassen.

Betrachtet man also alleine die *Themen*, welche die Historische Schule behandelt hat, findet man darin aus heutiger Sicht keine ganz und gar unvernünftige Herangehensweise. Der grundsätzlich Ansatz, sowohl jener von Roscher als auch von der Hildebrand ist durchaus wirtschaftsliberal, allerdings mit Berücksichtigung der hohen Bedeutung eines Staates und dessen Institutionen. Diese Themen finden sich ja auch später wieder, wie zum Beispiel die Marktversagensformen in der Wohlfahrtstheorie (vgl. Kapitel 9.2) Auch in der heute durchaus noch aktuellen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wie dem Neuen Institutionalismus werden ähnliche Themen behandelt (vgl. Kapitel 17.2). Die methodische Herangehensweise ist aus heutiger Sichtweise allerdings eher naiv. Die gemeinsame Betrachtung von ökonomischen und ethischen Problemstellungen führt dazu, dass stets Werturteile in die Analyse mit einfließen, was natürlich die objektive Aussagekraft derselben fragwürdig macht. Insgesamt vertritt die „Ältere historische Schule der Nationalökonomie“ eine interessante Position zwischen den aufstrebendem frühen Marxismus und der Klassik. Der philosophisch-ethisch-ökonomische Zugang war aber schon im 19. Jahrhundert unter den anderen ökonomischen Schulen wenig akzeptiert.

5.3 Jüngere Historische Schule

Der Vertreter der „Jüngeren Historischen Schule“ war sicherlich Gustav von Schmoller. Er wurde 1838 geboren und seine Haupt-Schaffenszeit war um die 1870er Jahre. Diese fällt damit in eine Zeit des extremen Wandels in Deutschland. Mit 1871 entstand das geeinte Deutsche Reich als Nationalstaat mit dem Kanzler Otto von Bismarck. Gleichzeitig setzte die Zeit der Hochindustrialisierung ein und Deutschland schloss allmählich wirtschaftlich zu Großbritannien auf. Damit entstanden Industrieunternehmen auf der einen Seite und eine große Lohn-Arbeiterschaft auf der anderen Seite, womit aber auch soziale Fragen zunehmend in den Vordergrund rückten. In diesem Umfeld hatte Gustav von Schmoller einen enormen und nachhaltigen Einfluss auf die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften in Deutschland, der im Nachhinein häufig sehr kritisch gesehen wird.

Schmoller studierte „Kameralwissenschaften“ in Tübingen, besuchte aber auch philosophische und historische Vorlesungen. Bei ihm findet man die Verbindung zwischen Ökonomie und Geschichte also sehr früh und über sein ganzes Werk betrachtet, sehr deutlich ausgeprägt vor. Ab den frühen 1860er Jahren publiziert er wissenschaftliche Schriften und 1864 erhält er eine erste Professur in Halle (Winkel 1989, S. 100). Sein dort entstandenen Werke sind symptomatisch, was man schon an deren Titel erkennt. Schmoller (1870): „Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert“ und Schmoller (1879): „Die Straßburger Tucher- und Weberzunft“. In seinen Werken betrachtet er einzelne historische Fallbeispiele, wie eben die Tucher- und Weberzunft, und leitet daraus Kritikpunkte ab. Wobei er sowohl den englischen Liberalismus als auch den Sozialismus ablehnte. Ähnlich wie bereits für die „Ältere Historische Schule“ beschrieben leitete auch er daraus einen durchaus interessanten Mittelweg ab, der die Fähigkeiten des Marktes schätzte, aber auch die Wichtigkeit eines wirtschafts- und sozialpolitische eingreifenden Staates beinhaltete. Seine wissenschaftliche Herangehensweise dabei wirkt aus heutiger Sicht aber geradezu jenseitig. Zieht man als durchaus repräsentatives Beispiel Schmoller (1879) heran, so findet man darin vor allem ausschweifende Erzählungen über die Lebensverhältnisse der Weberzunft, garniert mit erstaunlich viel Zahlenmaterial. Dieses ist aber nicht systematisch in Kapiteln unterteilt, oder Tabellen dargestellt, sondern wird im Text wiedergegeben (Schmoller 1879, z.B.: S. 199). Dazwischen finden sich Kritik oder Befürwortung einzelner Institutionen oder wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Erst beim auszugsweisen Lesen einiger Passagen von Werken von Vertretern der historischen Schule, kann man die vehemente Kritik aus verschiedenen anderen ökonomischen Richtungen verstehen. Zwar erscheint das Gesamtkonzept mit einem Sozialstaat bei gleichzeitiger marktwirtschaftlicher Organisation verlockend, doch hat man wenig Idee, wie ein Gesamtkonzept bei den „Historikern“ aussehen könnte. Die oft als „ethisch-historische“ Forschung beschriebene Methodik erscheint aus heutiger Zeit nicht mehr wie eine Forschungsmethode, sondern eher wie das bloße Zusammentragen empirisch-historischer Einzelbeobachtun-

gen. Wobei der Umfang der Werke und der „Einzelgeschichten“ durchaus beeindruckende ist. Oft wird behauptet, die „historische Schule“ vertrat eine induktive Forschungsmethoden. Zwar werden tatsächlich Einzelbeobachtungen herangezogen, allerdings fehlt der systematische Ansatz der Verarbeitung dieser Beobachtungen um von induktiver Forschung im modernen Sinne sprechen zu können. Dass die „Historische Schule“ das „höchste Ziel“, nämlich eine „geschlossene Erklärung des Wirtschaftsprozesses heute noch nicht erreichen kann“, erkannte selbst Schmoller (1900) und Schmoller (1904 (1919)) in seinem späten Hauptwerk (Winkel 1989, S. 110). Dementsprechend hatte die „Historische Schule“ schon unter Zeitgenossen einen schweren Stand. Durch den Journalisten Heinrich Oppenheim wurde von liberaler Seite die spöttische Bezeichnung „Kathedersozialisten“ geprägt (Winkel 1989, S. 102). Karl Marx (1962, S. 361) verspottete deren Ansätze als „kindischen Kohl“ und bekannt geblieben ist die Historische Schule der Nationalökonomie hauptsächlich durch den Methodenstreit, der zwischen dem uns schon bekannten Carl Menger (vgl. Kapitel 4.2) und Gustav Schmoller geführt wurde. Auslöser war das Werk von Menger (1883), in welchem er die eigene Theorie-geleitete Herangehensweise über jene der „Historiker“ stellte, die vor allem ökonomische Einzelfälle analysierten. Heute spricht man diesbezüglich oft von der damaligen Konkurrenz zwischen abstrakt-deduktiven und empirisch-historischen Untersuchungen¹. Das Buch wurde von Schmoller negativ rezensiert, was wiederum dazu führte, dass Schmoller (1904 (1919)) - gelinde gesagt - noch eindeutiger „die Irrtümer des Historismus“ beschrieb. Weitere Vertreter auf beiden Seiten, also der frühen „Österreichischen Schule“ aber auch der „Historiker“ stiegen in die Debatte ein (Schumpeter 1954 (2006), S. 782). Einen eindeutigen Sieger, in dem Sinn, dass der Verlierer seine Niederlage eingesteht, gibt es typischerweise bei solchen Debatten nicht. Die Angriffspunkte der „Historiker“ in Bezug auf die faktische Unmöglichkeit eines rein rational denkenden Menschen, oder die Undurchführbarkeit einer *ceteris paribus* Untersuchung, erscheinen auf den ersten Blick nachvollziehbar und gewissermaßen auch sympathisch. Diese Kritikpunkte werden der Mainstream-Ökonomie ja bis heute gerne vorgeworfen. Aber die Alternative, nämlich auf eine möglichst allgemeine Theorie gänzlich zu verzichten, verbessert die resultierenden Forschungsaussagen nicht. Im Nachhinein kann man feststellen, dass der Methodenstreit der historischen Schule geschadet hat. Anstatt die eigenen Forschungsmethodiken als Alternative zu jenen der Neoklassiker zu etablieren, kritisierte man deren Ansätze vehement.

¹ Die moderne ökonomische Forschung ist zweifellos dominiert von der deduktiven Methode. Dabei wird von einer allgemein-gültigen Theorie ausgegangen, mit der man einzelne Beobachtungen möglichst gut erklären kann. Heute wird das natürlich ergänzt mit umfangreichen empirischen Untersuchungen, die auf statistische, bzw. ökonometrische Verfahren zurückgreifen. Eine absolute Außenseiterstellung in der Ökonomie nimmt heute die induktive Forschung ein, bei der Einzelbeobachtungen detailliert untersucht werden, um aus diesen allgemeingültige Aussagen zu generieren, oder Theorien zu erstellen.

Die allgemeine Lehrmeinung ist, dass mit dem Tod von Schmoller die Zeit der „Historischen Schule“ und auch der Methodenstreit vorbei war. Manche Wirtschaftshistoriker sehen im bedeutenden Soziologen Max Weber eine „Jüngste Historische Schule“ heranwachsen und im sogenannten Werturteilstreit eine Fortsetzung des Methodenstreites bis in die Mitte des 20. Jahrhunderts. Eher eine Mindermeinung ist schließlich die Identifikation der Lehren Walter Eucken's und der frühen Freiburger Schule als Fortsetzung der „Historischen Schule“. Als Berührungspunkt kann aber nur hohe Bedeutung des Sozialstaates in beiden Schulen gesehen werden (vgl. Kapitel 22).

Bleibt die Frage, warum vor allem die „Jüngere Historische Schule“ und hier vor allem Gustav von Schmoller ein so großer Einfluss auf die Volkswirtschaftslehre und -politik attestiert wird? Dazu muss man zunächst den wissenschaftlichen Zugang der „Historiker“ betrachten. Umstritten ist bis heute die immer wieder erwähnte „Theorie-Feindlichkeit“, vor allem der „Jüngeren Historischen Schule“. In manchen Passagen seiner Arbeit - und sogar in Bezug auf den Methodenstreit - akzeptiert Schmoller die deduktive Methode, also grob gesagt das Ausbreiten einer allgemeinen Theorie auf Einzelfälle (Winkel 1989, S. 108). An anderer Stelle wieder äußert er sich eindeutig ablehnend gegenüber jeglicher allgemeingültiger Theorie. Faktum ist, dass die „Jüngere Historische Schule“ keine geschlossene Theorie vorlegen konnte. Manche Wirtschaftshistoriker vertreten die Meinung, dass die „Historische Schule“ sehr wohl eine allgemeine Theorie als Ziel ihrer Arbeit im Auge hatte. Ihre Arbeiten wären demnach „nur“ das Zusammentragen von vorbereitendem Material für den großen Wurf gewesen. Die hohe Komplexität aus wirtschaftlich-ethisch-historischen Ansätzen verhinderte aber schlussendlich das entstehen dieses „großen Wurfes“. Die hohe Wirkung und das hohe Prestige, das Schmoller zu seinen Lebzeiten genoss wären damit zu erklären. Im Sinne von „Wir wissen, dass die Theorien der Sozialisten und der Klassiker falsch sind. Unsere Werke sind Vorarbeiten für eine kommende, große Theorie, die wir am Tag X präsentieren werden“. Der Tag X war aber eben stets nur ein vager Punkt in der Zukunft (Winkel 1989, S. 115). Ein Ansatz, den übrigens auch Schumpeter (1954 (2006), S. 775) vertrat, der ein recht positives Gesamtbild von den „Historikern“ zeichnete. Im jungen Deutschen Reich mit der zunehmenden Industrialisierung schienen weder die Klassiker noch die „Ältere Historische Schule“, aber auch nicht die Sozialisten richtige Antworten auf die neu entstandenen Fragen geben zu können. In dieses „Gelehrtenvakuum“ stießen die „Historiker“ auf zwei Wege. Erstens, über den „Verein für Socialpolitik“. Dieser wurde 1872 gegründet, wobei Bruno Hildebrand, Adolph Wagner und eben auch Gustav Schmoller federführend waren. Zweitens, durch ihre Besetzungspraxis in Bezug auf Professorenstellen. Winkel (1989, S. 112) beschreibt, dass Schmoller's „Lehrstuhlpolitik“ die wissenschaftlichen Karrieren von vielen Verfechtern konkurrierender ökonomischen Schulen verhindert hat. Was wohl dazu führte, dass die deutschen Wirtschaftswissenschaften in der Zeit um 1900 kaum einen heute bedeutenden Volkswirten hervorbrachte. Unter anderem dieser Punkt rückte ihn bald nach seinem Tod in ein Zwielicht. An-

dere deutsche Wirtschaftswissenschaftler beklagten später „die schwere Schädigung, die die ökonomische Wissenschaft in Deutschland“ durch Schmoller erfuhr (Winkel 1989, S. 116). Schmoller hatte zu Lebzeiten einen ausgezeichneten Ruf als Wissenschaftler und allgemein als Gelehrter, bis heute wird „Schmollers Jahrbuch“ als wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fachzeitschrift veröffentlicht. Die Geschehnisse nach seinem Tod im Jahr 1917 - konkret die Depression und Hyperinflation in Deutschland in den 1920er Jahren - auf die die „Historiker“ keinerlei Lösungsansätze parat hatten, ließen seinen Ruhm als führender deutscher Ökonom aber rasch verblassen.

Umstritten ist bis heute der Einfluss der „Historischen Schule“ bei der Entwicklung des Sozialstaates Bismarck'scher Prägung. Faktum ist, dass der Sozialstaat, wie er heute noch in Kontinental-Europa gelebt wird, seine Ursprünge im Deutschland jener Zeit hat, in der die Vertreter der „Historischen Schule“ praktisch sämtliche Ökonomie-Lehrstühle innehatten. Laut Winkel (1989, S. 103) bezeichnete sich Bismarck gegenüber Schmoller selbst als „Kathedersozialist“. Derselbe schreibt aber auch, dass der wirtschaftspolitische Einfluss des Vereins für Socialpolitik und Schmollers im Speziellen als „größer erachtet wird als er tatsächlich war“ (Winkel 1989, S. 113) und weiter, „dass Bismarck und die Kathedersozialisten ihre sozialpolitischen Vorstellungen nicht mit- sondern nebeneinander entwickelte“ (Winkel 1989, S. 114). Schmoller's Leistung bestand demnach eher im „wissenschaftlicher Flankenschutz“ für die Bismarck und weniger darin direkt wirtschaftspolitische Empfehlungen geben zu können (Winkel 1989, S. 117).

Insgesamt ist die Einordnung der wissenschaftlichen Bedeutung der „Historischen Schule“ extrem schwierig. Man merkt dies auch beim Durcharbeiten der wirtschaftsgeschichtlichen Literatur zu diesem Thema. So ergibt sich die paradoxe Situation, dass die „Historiker“ keine einheitliche Theorie vorgelegt haben, die man einordnen könnte, während ihr großer Einfluss auf die deutsche Nationalökonomie zumindest zwischen 1870 und 1918 umstritten enorm hoch war. Dementsprechend unterschiedlich fallen auch die Bewertungen durch Wirtschaftshistoriker aus. Die zeitgenössischen Ökonomen anderer Schulen blickten fast spöttisch auf die „Historiker“ hinab. Schumpeter (1954 (2006)) beurteilt sie hingegen tendenziell eher wohlwollend. Spätere deutsche Ökonomen kritisierten die „Historiker“ wiederum teils auf das Schärfste und sehen diese verantwortlich dafür, dass deutsche Ökonomen noch nach 1945 kaum an den international führenden Ökonomie-Hochschulen Fuß fassen konnten (Winkel 1989, S. 115f). Pearson (1999) zweifelte die Einordnung der „Historischen Schule“ als „Historiker“ an, was wiederum Caldwell (2001) versuchte zu widerlegen. In jüngerer Zeit wurden außerdem Themen, welche die „Historiker“ behandelten wieder aufgegriffen. Rosner (2012, S. 210) führt in diesem Zusammenhang den „Neuen Institutionalismus“ (vgl. Kapitel 17), und die „Neue Politischen Ökonomie“ an (vgl. Kapitel 18.3). So heben zum Beispiel Wischermann (1993) oder auch Plumpe (1999) hervor, dass die Ansätze des Neuen Institutionalismus, bzw. der Neuen Wirtschaftsgeschichte - konkret die Ansätze von Douglas North (Wischermann 1993, S. 243), (Plumpe 1999, S.

257) - schon von den Vertretern der historischen Schule vorgebracht wurden. Faktum ist, dass die Historische Schule die Bedeutung des Staates und seiner Institutionen stets hervorhob und außerdem die ethischen Aspekte des Wirtschaftslebens auf gleicher Stufe wie die Nutzenmaximierung stellte. Richter (1996) vergleicht die Ansätze recht ausführlich dahingehend. Augenscheinlich ist, erstens, dass die Fragen, die bereits die Vertreter der „Historischen Schule“ behandelten noch heute - oder heute wieder - aktuell sind. Und zweitens, dass zumindest bis zur Jahrtausendwende doch einiges an neuer Literatur bezüglich der Einordnung und Wirkung der „Historischen Schule“ entstanden ist. Insgesamt wird ihre Bedeutung - auch als Vorläufer des „Neuen Institutionalismus“ - heute als gering eingeschätzt. Vor allem weil die methodischen Wege und Erklärungsansätze ganz andere waren als heute üblich. Dies wird vor allem beim direkten Blick in die wichtigsten Arbeiten der „Historiker“ offensichtlich.

Die Vollendung der Ökonomie?

Die - wie wir mittlerweile wissen nur sogenannte - Marginalistische Revolution brauchte einige Zeit um sich zu etablieren. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts setzten sich aber schließlich einige Gegebenheiten durch, die bis heute von Einfluss sind. Erstens, verlagerte sich die ökonomische Forschung fast ausschließlich in den universitären Bereich. Ökonomen wie Thünen oder Gossen, die gänzlich außerhalb des wissenschaftlichen Apparates arbeiteten, aber auch solche wie Jevons und Walras, die erst nach Tätigkeiten in der Privatwirtschaft im universitären Bereich Fuß fassten, sind seither eher die Ausnahme. Damit verlagerte sich, zweitens, die Publikationstätigkeit von gesamtheitlichen Wälzern auf hochspezialisierte Journalbeiträge. Ein Prozess, der zwar recht langsam voranschritt, die Gründungsjahre der heute noch führenden Journale deuten dies aber an: American Economic Review in 1911, das Economic Journal gibt es seit 1891, das Quarterly Journal of Economics seit 1886 und das Journal of Political Economy seit 1892 (Rosner 2012, S. 340). Drittens etablierte sich in der Ökonomie eine weitgehend einheitliche Sprache mit einheitlichen, fachspezifischen Ausdrücken. Einen wesentlichen Beitrag dazu leistete der britische Ökonom und Nachfolger Jevons' in Cambridge, Alfred Marshall.

6.1 Marshall: Der Beginn der modernen Ökonomie

Marshall (1890): *Principles of Economics - An Introductory Volume* gilt bis heute als eines der prägendsten Lehrbücher aller Zeiten. Es fasst nicht nur den State of the Art der Ökonomie zusammen, sondern erweiterte denselben auch. Der durchschlagende Erfolg dieses Buches hängt sicherlich auch damit zusammen, dass sich die mikroökonomische Theorie seit damals kaum mehr verändert hat. Natürlich wurde sie entscheidend und an vielen Stellen erweitert. Aber die damals schon bestehenden Theorien zur Mikroökonomie gelten bis heute unverändert und sind tatsächlich in einführenden Lehrbüchern praktisch identisch abgedruckt.

Was sein Privatleben anging, stammte Marshall aus einer hoch-religiösen Familie und war in seiner Kindheit vom „tyrannischen“ Vater (Keynes 1924, S. 313) geprägt. Gegen den Willen seines Vaters und mit der Hilfe eines Darlehens von seinem Onkel studierte er Mathematik in Cambridge. Nach dem Abschluss seines Studiums nahm er 1868 bereits seine Lehrtätigkeit dort auf. Er publizierte in seinen frühen Jahren wenig, obwohl er viel verfasst und sich auf Reisen auch viel Wissen in den USA und Kontinental-Europa aneignete. 1877 musste er Cambridge verlassen, weil er eine ehemalige Studentin heiratete. 1885 aber konnte er zurückkehren. Ab dann stieg er rasch zum führenden englischen Ökonomen auf. Bereits 1879 hatte sein Mentor Henry Sidgwick einige seiner Werke veröffentlicht, die viel Aufsehen erregten. 1890 folgte sein Hauptwerk, die „Principles of Economics“. In weiterer Folge war er auch als Berater öffentlicher Stellen in England tätig. Ständig erweiterte er nebenbei seine „Principles“. Als Person, die empfindlich auf Kritik reagierte, wurde er zum „Workaholic“, was schließlich seine Gesundheit angriff. 1908 wurde er emeritiert. In seinen letzten eineinhalb Lebensjahrzehnten publizierte er weiter, getrieben von seinem Perfektions-Drang (Rieter 1989, S. 145f). Die inhaltliche Bedeutung seiner späten Arbeiten blieb aber beschränkt.

Mit Marshall änderte sich der Blick auf die Ökonomie grundlegend. Er gilt daher nicht umsonst als der „Vollender der Neoklassik“. Neben inhaltlicher Punkte, revolutionierte Marshall vor allem auch die ökonomische Methodologie und allgemein das Bild der Ökonomie als Wissenschaft:

Erstens, zunächst besticht sein Hauptwerk durch die Kombination von sprachlicher Verständlichkeit und mathematischer Präzision. Vergleicht man sein Werk mit jenen von, zum Beispiel, Menger, Walras oder Böhm-Bawerk, so merkt man sofort deutliche Unterschiede in Aufbau, sowie ein bessere Verständlichkeit. Dies ist zwar nicht unbedingt ausschließlich der Arbeit Marshalls eigen, sondern eher dem Zeitgeist zuzuschreiben und so auch zum Beispiel bei Irving Fisher zu finden, aber es besticht dennoch in Marshall (1890).

Zweitens, Marshall grenzte als erster die Volkswirtschaftslehre („Economics“) als Wissenschaft von den übrigen Sozialwissenschaften ab. Dazu „kürzte“ er die politischen Entscheidungs- und Machtstrukturen aus seinem wirtschaftswissenschaftlichem Werk. Die bis dahin übliche Bezeichnung der „Politischen Ökonomie“, wurde zur „Volkswirtschaftslehre“. Dies war für sein Werk notwendig. Die von ihm so elegant durchgezogene formale Herangehensweise ist nur dann möglich, wenn man Nebenbedingungen definiert und diese als gegeben annimmt. Dies ist eine der Stärken der Neoklassik. Es brachte ihr aber auch harsche Kritik ein, weil sich die Volkswirtschaftslehre damit von der erlebten Realität ein gutes Stück entfernt. Diese Kritik ist im Falle Marshalls ungerechtfertigt. Er war sich durchaus bewusst, dass seine „Principles“ eine zu starke Vereinfachung der wirtschaftlichen Realität darstellen. Dementsprechend plante er, ja rang förmlich, um die Entstehung einer Fortsetzung seines Werkes (Rieter 1989, S. 146). Tatsächlich ließ er erst mit der sechsten Auflage der „Principles of Economics“ den Zusatz „Volume I“ streichen. Mit 80 Jahren - 1920: „Industry and Trade“, sowie 1923: „Money Credit and Commerce“

- publizierte er schließlich seine Vorarbeiten zu weiteren Bänden, diese können aber nur mehr als fragmentierte Beiträge zu einzelnen Themenkomplexen gesehen werden. Die Abgrenzung der Volkswirtschaftslehre betrieb Marshall nicht nur inhaltlich, sondern auch organisatorisch. An der Universität von Cambridge setzte er durch, dass sie aus der Fakultät für „Moral Science“ herausgelöst und stattdessen eine eigene Fakultät, mit eigenem Studiengang wurde (Rieter 1989, S. 141). Nicht nur Keynes (1924, S. 365) bezeichnete Marshall daher als „Begründer der Cambridge School of Economics“.

Drittens, Methodisch gilt die Arbeit Marshall's heute vielen als bahnbrechender als seine inhaltlichen Beiträge. Er führte die Ceteris-Paribus-Betrachtung in die Ökonomie ein. Also die Auswirkungen der Änderung eines einzelnen Einflussfaktors auf das Gesamtergebnis. Diese Betrachtung von statischen Gleichgewichten blieb in der Ökonomie lange der Standard. Marshall selbst sah darin einen Ausgangspunkt, war sich aber bewusst, dass eine dynamische Betrachtung besser wäre, aber in Modellen auch schwerer zu erfassen (Rieter 1989, S. 153).

Viertens, Er war als einer der ersten Ökonomen extrem gut informiert über den „State of the Art“ der Ökonomie. Heute ist es unumgänglich die wissenschaftlichen Arbeiten des Forschungszweiges, in welchem man selbst publizieren möchte, umfangreich zu kennen. Im 19. Jahrhundert allerdings sorgten Probleme der Sprache, Verfügbarkeit und bloßen Kenntnis dafür, dass oft Theorien entwickelt wurden, ohne dass die Urheber den Stand der Wissenschaft kannten. Wir erinnern uns zum Beispiel an Gossen. Aber auch Walras verfasste zunächst sein Hauptwerk und trat erst gegen Ende seiner Karriere in intensiven Austausch mit zeitgenössischen Ökonomen. Ganz anders war dies bei Marshall: Wie Groenewegen (1995) beschreibt, beschäftigte sich dieser bereits in den späten 1860er Jahren mit den deutschen Ökonomen wie Thünen, Roscher und Rau und kannte die Arbeiten der Franzosen Cournot und Dupuit. Selbstverständlich waren ihm die englischen Klassiker bekannt, aber auch die Historische Schule der Deutschen war ihm nicht fremd (Rieter 1989, S. 140). Aufbauend auf all dem Wissen publizierte er sein Hauptwerk. Dies verhältnismäßig spät mit 48 Jahren im Jahr 1890. Die Erkenntnisse waren zu dieser Zeit bereits allesamt weitgehend bekannt und zirkulierten als Mitschriften aus seinen Vorlesungen. Er zitierte in den „Principles“ auch nur wenig seinen Zeitgenossen Jevons, sondern eben vor allem die „Vorläufer“. Es gilt auch bis heute als umstritten, ob Marshall tatsächlich primär der *Entwickler* bedeutender ökonomischer Theorien ist, oder doch eher der *Vereiniger* ökonomischer Elemente, die bereits jeweils jemand anderer entwickelt hatte (Ekelund und Hébert 2002, S. 207ff). Marshall selbst behauptete in hohem Alter, dass er den Rahmen für seine „Principles“ schon vor 1871, also dem Erscheinungsjahr der Arbeiten von Jevons und Menger, fertig hatte und er aus diesem Grund mehrheitlich die „Vorläufer“ und kaum das Trio Jevons, Menger und Walras, zitiert hatte (Rieter 1989, S. 140).

Erst jetzt kommen wir zu seinen inhaltlichen Beiträgen: Allseits bekannt ist sicherlich das „Marshall'sche Kreuz“, also seine Darstellung von Ange-

bot und Nachfrage und dem daraus entstehenden Gleichgewicht. Darüber ob Marshall damit eine bahnbrechende Leistung erbracht habe, diskutierten Generationen von Ökonomen. Bekannt ist, dass die erste Darstellung von Angebot und Nachfrage als sich schneidende Kurven um das Jahr 1840 entstand und auf Antoine-Augustin Cournot zurückgeht (Humphrey 1992, S. 3), oder eventuell von Karl Rau sogar schon noch etwas früher so dargestellt wurde (Blaug 2001, S. 159). Definitiv auf Marshall geht damit aber die Verbindung zwischen marginalistischer Nachfragefunktion und eher klassischer Angebotsfunktion zurück. Die negativ verlaufende Nachfragefunktion leitet Marshall aus dem sinkenden Grenznutzen beim Konsum von Gütern ab. Die steigende Angebotsfunktion von den mit steigender Menge steigenden Produktionskosten. Dies findet sich bereits bei Ricardo. Wenn dieser auch davon ausging, dass die Produktionskosten deshalb stiegen, weil knappe Ressourcen in abnehmender Qualität zur Verfügung stehen würden.

Quasi als Nebenprodukte seiner Herleitung von Nachfrage- und Angebotsfunktion, schuf er Instrumente, die heute noch gängige Praxis sind. So zum Beispiel die Elastizität, die er konkret als relative Änderungen der nachgefragten Menge bei Änderung des Preises definiert. Schon Marshall führt ein Beispiel von Robert Giffen an, der darlegte, dass die Brot-Nachfrage in Irland im 19. Jahrhundert trotz steigender Preise anstieg. Bis heute lernt man das seltene Phänomen, dass trotz steigender Preise die Nachfrage steigt, als Giffen-Paradoxon (bzw. Giffen-Gut) kennen. Ebenfalls direkt auf Marshall (1890) geht die Analyse der Produzenten- und Konsumentenrente in heute üblicher Form zurück. Also die Differenz zwischen Preis, zu dem ein Produzent anbieten würde und dem Marktpreis, bzw. dem Preis, den ein Nachfragender bereit wäre zu bezahlen und dem Marktpreis. Marshall behandelte auch schon die Auswirkungen von Steuern auf diese die Konsumentenrente (Rosner 2012, S. 351).

Das Gesamtwerk Marshalls bildet bis heute die Grundlage der Mikroökonomie. Im idealisierten Bild des vollkommenen Marktes, auf dem vollständige Konkurrenz herrscht, ohne Zugangsschranken, mit streng nutzenmaximierenden Teilnehmern und ohne jegliches Marktversagen, gilt noch heute: „It's all in Marshall!“¹. Tatsächlich war die ursprüngliche „neoklassische Theorie“ mit Marshall gewissermaßen abgeschlossen, wenn man dies in dem Sinne versteht, dass seine Erkenntnisse wie in seinem Werk „Principles of Economics“ auch in modernen Mikroökonomie Büchern praktisch identisch dargestellt werden². Diese „Vollendung der Neoklassik“ kann deshalb vielleicht als Ausgangspunkt der *modernen* Ökonomie gelten.

Wie soeben dargestellt: Welcher Umfang von bedeutenden Beiträgen erst durch Marshall bekannt wurde, ist unumstritten, worin seine bahnbrechen-

¹ Ein Zitat, das Arthur C. Pigou zugeschrieben wird, aber wohl nur sinngemäß tatsächlich geäußert wurde. (Audretsch, Falck und Heblich 2007; Pigou 1925)

² Wichtige Ergänzungen etwa im Hinblick auf die Nutzendarstellung kamen etwas später noch von Vilfredo Pareto und Francis Edgeworth.

de Leistung nun tatsächlich lag, kann hingegen nicht eindeutig beantwortet werden. Nicht durch die *eine* bedeutende Leistung gilt Marshall als einer der bedeutendsten Ökonomen, sondern durch sein Gesamtwerk. Wie Rieter (1989) es ausdrückt: „Man empfindet ihn als Ganzes [...]. Ein komfortabler Neubau, errichtet auf alten Fundamenten.“

Marshall war von verschiedensten Richtungen Kritik ausgesetzt. Wenig überraschend lehnten ihn die Sozialisten praktisch einfach grundsätzlich ab. Aber auch seine Zeitgenossen aus der „Historischen Schule“ (vgl. Kapitel 5) kritisierten ihn heftig, vor allem für die unrealistischer Annahmen, die für seine Modell notwendig sind und die gesetzmäßigen Zusammenhänge, die diese Modelle liefern. Die Amerikaner um Veblen (vgl. Kapitel 17) kritisierten, dass Marshall das Marktwirtschaftliche Wirtschaftssystem implizit als effizientes und gerechtes System akzeptierte. Sogar die österreichische Schule hielt wenig von Marshall's Lehre (Rieter 1989, S. 151). Die Kritik traf Marshall hart und ungerechtfertigt. Er selbst stellte „wirkliche“ ökonomische Probleme in den Vordergrund, hielt wenig vom starren Rationalprinzip und nannte die Bekämpfung der Armut als zentrales Ziel der Volkswirtschaftslehre (Rieter 1989). Heute wissen wir, dass sich Marshall's Lehren, entgegen aller Kritik, als Mainstream durchgesetzt haben. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die Kritik an der Neoklassik bis heute eine ähnliche geblieben ist. Auf wissenschaftlich stärker fundierter Ebene wurde und wird nach wie vor primär die Realität verschiedener Modellannahmen in Zweifel gezogen. Auch heute gibt es kaum einen Ökonomen, der die Modellannahmen für 100% richtig hält und die gesetzmäßige Gültigkeit der Modellergebnisse als gegeben annimmt. Aber auf der anderen Seite hat sich bis heute in der Mikroökonomie keine umfassende Alternative zur Neoklassik durchgesetzt.

Die moderne ökonomische Forschung (Ekelund und Hébert 2002; Blaug 2001; Humphrey 1992) sieht Marshall eher als „Synthesizer“, denn als Entwickler, (Ekelund und Hébert 2002, S. 212) der ökonomischen Theorien zum neoklassischen Gesamtwerk. Aber er gilt auch als Entwickler der modernen wirtschaftswissenschaftlichen Methodik. So schuf er den Rahmen für die lange vorherrschende statisch-komparative Analyse und verband induktive Theoriebildung mit deduktiver empirischen Überprüfung (Ekelund und Hébert 2002, S. 212). Insgesamt war er auf jeden Fall *die* prägende Figur der frühen Neoklassik im England des späten 19. Jahrhunderts. Seine Arbeiten sind wohl die frühesten, die noch heute fast unverändert Teil der Mainstream-Ökonomie sind. Konkret wenn es um die mikroökonomische Analyse auf vollständigen Konkurrenzmärkten geht.

Wir wissen aber natürlich, dass sich die Wirtschaftswissenschaften seit-her vielfältig weiterentwickelt haben. Sein Nachfolger in Cambridge, Arthur C. Pigou, machte sich als einer der ersten Gedanken über „Marktversagen“, also Situationen, in dem eine rein rationale-mikroökonomische Analyse unerwünschte Marktergebnisse zum Vorschein bringt (vgl. Kapitel 9.1. Die Verbindung seiner Arbeiten mit der Gleichgewichtstheorie von Walras (vgl. Kapitel 9.4) und nicht zuletzt die neoklassische Wachstumstheorie (vgl. Kapitel 9.3.2),

sind Forschungsgebiete, die die Marshall'sche Neoklassik nach 1945 wesentlich weiterentwickelten.

6.2 Edgeworth und Pareto: Die Lösung des Nutzenproblems, die bis heute hinkt

Fassen wir zusammen: Eines, wenn nicht *das*, die Neoklassik auszeichnende Element, ist das Nutzenkonzept, bzw. die Theorie des abnehmenden Grenznutzens. Dieses Konzept ist an und für sich intuitiv verständlich und leicht nachzuvollziehen: Nach einer langen Wanderung liefert mir das erste Bier einen enormen Nutzen, das fünfte Bier liefert ebenfalls einen Nutzen, doch ist dieser zweifelsohne deutlich geringer. Alleine dieses Konzept des abnehmenden Grenznutzens lässt eine grafische Transformation von Geldeinheiten in Nutzeineinheiten schon zu: Der erste Euro liefert den höchsten Nutzen, der zweite einen etwas geringeren, der dritte Euro eine wiederum etwas geringeren, usw. Wenn man den Nutzen auf der y-Achse und die Geldeinheiten auf der x-Achse abträgt, erhält man eine Funktion die vom Ursprung ausgehend durchgehend einen positiven Anstieg aufweist. Der Anstieg verläuft dabei aber immer flacher. Vorausgesetzt eine Nutzenfunktion erfüllt diese Anforderung, dann können Geldeinheiten einfach in Nutzeineinheiten „umgerechnet“ werden. Der entsprechende Nutzen wird dann in Zahlen ausgedrückt. Man spricht vom „kardinalen Nutzenprinzip“. Genau hier liegt aber ein Problem, das die frühen Neoklassiker³ schlicht ignoriert haben (Blaug 1962 (1997), S. 328): Nutzen ist in Wirklichkeit nicht direkt messbar. Es gibt keine sinnvolle Einheit in der man Nutzen quantifizieren könnte. Dementsprechend sind Rechenoperationen mit Nutzeineinheiten sinnlos.

Der erste, der dies ausführlich thematisierte war Francis Ysidro Edgeworth. Er war sowohl mit Stanley Jevons als auch mit Alfred Marshall befreundet und auch ein früher Verfechter der Mathematik in der Ökonomie. In seinen „Mathematical Psychics“ (Edgeworth 1881) kritisierte er, dass die Neoklassiker Nutzen unzulässigerweise als quantitative Variable behandelten. Edgeworth (1881) schlug vor nach Wegen zu suchen, den Nutzen tatsächlich direkt zu messen. Er verfolgte also auch ein kardinale Nutzenkonzept. Dazu wollte er einen „Hedonimeter“ entwickeln, also ein Messgerät, dass den Nutzen direkt messen kann. Übrigens verfolgte wenig später auch der junge Irving Fisher - der uns noch mehrmals unterkommen wird - in seiner Dissertation das Ziel einer kardinalen Nutzenmessung, allerdings schlug er vor diese indirekt vorzunehmen, also von getätigten Handlungen auf deren Nutzen zu schließen(Colander 2007). Das Konzept blieb schließlich in der Ökonomie ohne wesentliche

³ Walras und Menger behandelten das Problem tatsächlich nicht, Jevons meinte zwar, Nutzen sei nicht direkt messbar, er akzeptierte aber den Umweg über Geldeinheiten. Der Nutzen verschiedener Güter kann demnach im äquivalenten Geldwert ausgedrückt werden.

Resonanz⁴. Allerdings lieferte Edgeworth (1881) dennoch wichtige Bausteine für die Nutzentheorie. So entwickelte er darin das Konzept der - heute in der Ökonomie-Lehre nach wie vor omnipräsenten und ebenso beliebten - Indifferenzkurven. Abgeleitet können diese aus einer, wie oben beschriebenen, Nutzenfunktion. Interessant sind die Indifferenzkurven im Zwei-Güter-Fall. Angenommen ich bilde in einem Koordinatensystem die Menge von Gut A auf der x-Achse und die Menge von Gut B auf der y-Achse ab. Wenn ich mein ganzes Geld für Gut A ausgebe erreiche ich einen bestimmten Punkt direkt auf der x-Achse (und vice versa). Aus dem Konzept des abnehmenden Grenznutzens wissen wir, dass eine Güterkombination aus A und B gegenüber nur A (oder nur B) vorteilhaft ist. Oder mit anderen Worten: Ich bekomme für eine geringere Geldmenge, die ich für eine Güterkombination ausgebe den gleichen Nutzen, wie für ein höhere Geldmenge, die ich ausschließlich nur für A (oder nur für B) ausgebe. Verbindet man alle Güterkombinationen aus A und B, die den identischen Nutzen liefern, miteinander spricht man von einer Indifferenzkurve. Diese beginnt jeweils an einem Punkt auf der x- und y-Achse und ist zum Ursprung geneigt (Edgeworth 1881, S. 21ff). Bildet also eine Linkskurve ab, bzw. verläuft konkav. Edgeworth (1881) beschreibt in weiterer Folge, wie zwei Personen miteinander über das Austauschverhältnis dieser zwei Güter verhandeln. Man stelle sich nun das soeben beschriebene Koordinatensystem mit zwei Personen vor. Zusätzlich zur Person A, deren Ausgangspunkt der Ursprung, also „links unten“ ist, eine zweite Person B, deren Ausgangspunkt „rechts oben“ ist. Seine Indifferenzkurven verlaufen spiegelverkehrt zu jenen von A, das heißt diese sind zum Punkt „rechts oben“ geneigt. B hält in diesem Fall alle Güter 1 (aber kein 2), A hält die gesamte Menge 2 (aber keine 1). Beide wollen nun in einen Tauschprozess kommen. Mögliche „Tauschpunkte“ sind überall dort wo sich die Indifferenzkurven der beiden Personen schneiden. Ein Tauschgleichgewicht und gleichzeitig eine maximale aggregierte Wohlfahrt (welfare) wird aber bei Edgeworth nur in einem Punkt erreicht, nämlich wo sich die Indifferenzkurve von A und B genau tangieren. Dies ist aber eine falsche Annahme seitens Edgeworth - es gibt mehrere Tangentialpunkte und vor allem keine Möglichkeit eine „allemeines Nutzenmaximum“ zu identifizieren (Humphrey 1996, S. 49). Das soeben beschriebene Tool hat dennoch extreme Bedeutung erlangt ist heute als die „Edgeworth-Box“ bekannt⁵. Sie ist ein wichtiges Element in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie zu der wir gleich wieder kommen werden. In Edgeworth (1881) sind beide Konzepte, also Indifferenzkurven und Edgeworth-Box, mathematisch und verbal beschrieben. Bekannt gemacht und angewendet hat beides schließlich Vilfredo Pareto, wobei er der erste war, der beide Konzepte grafisch wie heute üblich darstellte.

⁴ Moderne Ansätze der Neuro-Ökonomie gehen allerdings wieder in Richtung kardinaler Nutzenmessung. Dabei wird in Magnetresonanz-Tomographen versucht Gehirnströme hinsichtlich Glücksgefühle zu messen

⁵ Edgeworth selbst stellte die Box leicht abweichend dar, nämlich mit den Personen A und B „rechts unten“, bzw. „links oben“. Details zur reichhaltigen Geschichte der Edgeworth-Box sind in Humphrey (1996) dargestellt

Was Marshall nicht beachtete waren die Fragen nach dem Allgemeinen Gleichgewicht im Sinne Walras'. Laut Rosner (2012, S. 360) war Marshall das Werk von Walras (1874) zwar bekannt, aber er hatte ihm offenbar nicht den Stellenwert beigemessen, des es später erhalten sollte. Damit die Verbindung zu einem weiter wichtigen Wegbereiter der „älteren“ Neoklassik vollends hergestellt: Vilfredo Pareto. Interessanterweise, die Gründe sind unbekannt, wurde er auf den deutschen Namen Fritz Wilfried getauft (Eisermann 1989, S. 158). Bekannt wurde der Sohn eines nach Frankreich emigrierten Italieners und einer Französin allerdings unter dem Namen Vilfredo. Er war zunächst als Techniker tätig, veröffentlicht aber immer wieder Artikel in einem italienischen, ökonomischen Journal. Er wird daraufhin, von einem italienischen Wirtschaftsprofessor empfohlen, 1893 nach Lausanne als Nachfolger des kränklichen Walras berufen. Mit Walras überwirft er sich in weiterer Folge allerdings rasch. Als Person wird er als radikaler Liberaler bezeichnet (Cirillo 1983), seine wissenschaftliche Herangehensweise als streng logisch-deduktiv. Pareto's Werk ist insgesamt geprägt von seiner technischen Ausbildung. Seine Arbeiten behandeln recht enge ökonomische Themen. Insgesamt ähnelt sein wissenschaftlicher Stil damit bereits jenem der modernen Wirtschaftswissenschaften (Rosner 2012, S. 362). Politisch wird er häufig als Vorläufer des Faschismus bezeichnet, da er dessen Aufstieg begrüßt haben soll. Vor alle sein soziologisches Werk - Pareto veröffentlichte neben wirtschaftswissenschaftlichen auch bedeutende soziologische Arbeiten - wurde häufig mit dem Faschismus in Verbindung gebracht. Dies wurde in der Literatur häufig diskutiert. Eisermann (1989, S. 162) - offenbar ein großer Bewunderer Paretos - argumentierte dieser habe den Faschismus stets abgelehnt, vor allem mit dem Verweis er wäre ein großer Liberaler gewesen, dessen logisch deduktiver Zugang so weit gegangen sei, *jegliche* politische Entwicklung stets nur als distanzierter Beobachter zu analysieren. Cirillo (1983) betrachtet Pareto's politische Haltung durchaus kritischer, so war dieser zweifellos kein Anhänger der Demokratie. Aber auch er meint, die italienischen Faschisten, insbesondere Mussolini selbst, seine Anhänger Pareto's gewesen und wollten sein Werk für sich vereinnahmen. Eine endgültige „Wahrheit“ kann wohl auch hierzu nicht ermittelt werden. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht lieferte Pareto auf jeden Fall in mehrere Gebieten bedeutende Beiträge. Interessant ist, dass einige seiner Entdeckungen heute über die Wirtschaftswissenschaften hinaus verwendet werden und weithin bekannt sind. So wird er wohl in der Allgemeinheit am ehesten mit dem „Pareto-Prinzip“ in Verbindung gebracht: Diese 80-20-Regel, wonach 80% der Leistung durch 20% des Aufwands erbracht werden, lässt sich auf seine Untersuchung der Einkommensverteilung in Italien zurückführen (Pareto 1896). Er fand heraus, dass diese nicht normalverteilt, sondern rechtsschief ist. Die von ihm abgeleitete Verteilung wird seither als „Pareto-Verteilung“ bezeichnet und spielt, nicht zuletzt durch das wieder aufgeflamme Interesse an Fragen der Einkommensverteilung (Persky o. D.), heute noch eine große Rolle in Verteilungsanalysen.

Sein aus wirtschaftshistorischer bedeutendster Beitrag folgte aber ein Jahrzehnt später. In seiner heute als „Theorie der Wahlakte“ bezeichneten hat Pareto das hinkende Nutzenkonzept aufgegriffen und in Verbindung mit den Elementen von Edgeworth auf gänzlich neue Beine gestellt. Wie gesagt sind Jevons, Walras, Menger aber auch noch Marshall implizit von einem kardinalen Nutzenkonzept ausgegangen. Betrachtet man ein einzelnes Gut, so spielt diese Betrachtung keine große Rolle, weil es egal ist, ob man dem Nutzen in diesem Fall einen numerischen Wert zuweist. Betrachtet man aber ein Güterbündel führt die numerische Betrachtung des Nutzens zu Problemen. Es verleitet nämlich dazu anzunehmen, die Nutzenwerte der einzelnen Güter im Bündel ließen sich zum Beispiel zu einem Gesamtnutzen addieren. Dies macht aber keinen Sinn, weil Nutzen eben nicht direkt gemessen werden kann. Edgeworth hatte dieses Problem erkannt und mit der Entwicklung von Indifferenzkurven wichtige Voraarbeiten geleistet. Er arbeitet aber daran einen Weg zu finden, wie man Nutzen doch direkt messen kann und dann gültig in Zahlen ausdrücken kann. Pareto (1906) griff nun die Idee der Indifferenzkurven auf, wendete sie aber praktisch „aus einer anderen Richtung kommend“ an: Wir wissen, dass auf einer Indifferenzkurve liegende Punkte jeweils denselben Nutzen liefern. „Höher“ liegende Indifferenzkurven liefern aber immer einen höheren Nutzen, als „tiefer“ Indifferenzkurve. Diese Information aus Indifferenzkurven ist bei Pareto die einzige gültige und die einzige wichtige. Der Nutzen wird also nicht mehr kardinal gemessen, sondern ordinal: Indifferenzkurven können nur hinsichtlich ihrer Rangfolge sortiert werden. Man kann aber nach wie vor bestimmen welches Güterbündel besser als ein anderes ist, verwendet dazu aber keine irreführenden Zahlenwerte für den Nutzen mehr. Pareto revolutionierte mit der Einführung des ordinalen Nutzen das Nutzenkonzept nachhaltig, es wird bis heute in ökonomischen Modellen verwendet. In Pareto (1906) wurde übrigens auch erstmals der Begriff „*homo oeconomicus*“ verwendet.

Den ordinalen Nutzen führte Pareto in die „Edgeworth-Box“ über, die durch seine Art der Darstellung schließlich popularisiert wurde. Darin kommt es zu einem Gütertausch, wenn die Indifferenzkurven von zwei Individuen sich tangieren. Dies lässt sich wiederum verallgemeinern zum Haushaltsoptimum: Das Verhältnis der Grenznutzen zweier Güter ist gleich dem Preisverhältnis⁶. Nebenbei wird durch diese Herangehensweise auch das bis heute häufig verwendete „Pareto-Effizienz“ begründet: Wenn niemand besser gestellt werden kann, ohne gleichzeitig jemand anderen schlechter zu stellen. Dies wird häufig als der Ausgangspunkt der „Wohlfahrtsökonomie“, mit der sich später Arthur Cecil Pigou explizit ausführlich beschäftigte (vgl. Kapitel 9.1).

Man könnte nun davon ausgehen, dass Pareto's Nutzenkonzept in der neoklassischen Theorie sofort zum „State of the Art“ wurde. Dem ist aber nicht so. Stattdessen verschwand die Diskussion über das Nutzenkonzept für län-

⁶ Dies kennen wir schon aus dem Kapitel 4.1, entscheidend ist die Herleitung über das ordinale Nutzenkonzept.

gere Zeit (Blaug 2001, S. 148) aus dem Fokus der ökonomischen Forschung. Zu einer erneuten Überarbeitung kam es erst in den 1930er Jahren. Hicks und Allen (1934a) bzw. Hicks und Allen (1934b) griffen ausdrücklich Pareto (1906) noch einmal auf und deckten kleinere mathematische Inkonsistenzen darin auf. Die wesentliche Änderung war, dass bei der Bestimmung des Haushaltsoptimums das „Verhältnis der Grenznutzen“ zweier Güter durch deren „Austauschverhältnis“ ersetzt wurde. Der „Abnehmende Grenznutzen“ verliert dadurch an Bedeutung und wird durch das Konzept der „Grenzrate der Substitution“ ersetzt. Eine im wesentlichen rein formale, weniger eine inhaltliche Änderung. Die Frage, die nun beantwortet wird lautet: *Welche Menge an X kompensiert meinen Verlust der letzten Einheit Y?* statt: *Das wievielte Stück X liefert mir den gleichen Nutzen wie das wievielte Stück Y?*

Das neoklassische Nutzenkonzept fand damit einen Abschluss. Es wird in der Form wie von Hicks und Allen (1934a) dargestellt auch in modernen Mikroökonomie-Büchern noch verwendet. Fazit: Für die Gleichgewichtsfindung benötigt man keine kardinale Nutzenmessung. Es reicht das Konzept des ordinalen Nutzen, in dem man nur eine Rangordnung der individuell präferierten Güterbündel angeben kann, aber keinerlei Aussagen treffen kann *um wie viel höher* der Nutzen von Güterbündel A gegenüber jenem von B ist. Diese Erkenntnis war auch wichtig für die nach dem Zweiten Weltkrieg aufkommende Forschung zur Theorie des „Allgemeinen Gleichgewichts“ (vgl. Kapitel 9.4).

Es gibt bis heute Stimmen, die meinen die ordinale Nutzenmessung sei nur eine Notlösung. Wie wir wissen ist das gesamte Konzept des homo oeconomicus fortlaufender Kritik aus verschiedenen Richtungen ausgesetzt. Dem kann man entgegenhalten, dass jeder Versuch einer kardinalen Nutzenmessung bislang gescheitert ist. Ein besseres Konzept ist bislang nicht greifbar. Aber man kann durchaus die damit verbunden Konsequenzen durchdenken: Bei ordinalen Nutzen macht zum Beispiel die Betrachtung der Konsumentenrente keinen Sinn (Rosner 2012, S: 400). Schließlich handelt es sich dabei um die Summe der Nutzen verschiedener Personen. Noch einschneidender: Sämtliche Aussagen zur gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt haben damit keine Grundlage. Wenn interpersonelle Nutzenvergleiche unzulässig sind, macht es keinen Sinn darüber zu diskutieren, ob Verteilungspolitik zu Verbesserungen führen. Demnach lässt sich nicht sagen, ob 100EUR einer alleinerziehenden Mutter mehr Nutzen stiften als dem wohlhabenden Millionär. Die Neoklassik mit ihrem ordinalen Nutzenkonzept lässt diesbezüglich keine wissenschaftlich fundierte objektive Aussage zu, es handelt sich immer Werturteile. Wirtschaftspolitisch ist dies natürlich unbefriedigend. Man könnte damit sogar in die Leibnitz'sche Interpretation verfallen, wir lebten in der besten aller Welten: Wäre nicht jedes Individuum in seinem Nutzenmaximum, würde kein Gleichgewicht bestehen und die Besitzverhältnisse würden sich ändern. Mit Blick auf die Realität kann dies aber nur eine zynische Aussage sein.

In einem Bereich wurden Nutzenfunktionen noch später neu definiert. Ohne es zu erwähnen handelte es sich bisher stets um die Abbildung von Nutzen

unter Sicherheit. Das heißt, wenn ich Gut A gegen Gut B tausche, weiß ich, dass ich tatsächlich das mir bekannte Gut B in gewohnter Qualität erhalte. In einige Bereichen, vor allem in der Finanzwissenschaft, wurde nach dem Zweiten Weltkrieg eine Nutzentheorie unter Risiko von nötzen. Hier reicht eine ordinale Nutzenbetrachtung nicht aus. Neumann (1944) zeigten allerdings, dass sich unter gewissen Voraussetzungen aus einer Lotterie ein kardinaler Nutzen ableiten lässt. Dies wird in Kapitel 11.2 detailliert dargestellt.

6.3 Fisher and Clark: Economics goes USA

Die Volkswirtschaftslehre wird heute - mehr noch als andere Disziplinen - von US-amerikanischen Beiträgen dominiert. Vor allem mit dem Beginn des Aufstiegs des Faschismus in Kontinentaleuropa und durch den Zweiten Weltkrieg erfuhr die Verlagerung der Wirtschaftswissenschaften von Europa in den Angel-sächsischen Raum Auftrieb. Was die Zeit vor 1900 angeht, ist es aber doch überraschend, dass in den USA praktisch keinerlei, aus heutiger Sicht, bedeutende Beiträge entstanden. Vor allem wenn man beachtet, dass die heute führenden Journale schon deutlich vor 1900 in den USA gegründet wurden: Quarterly Journal of Economics 1886, das Journal of Political Economy 1892. Die American Economic Association wurde 1885 gegründet und publiziert seit 1911 den American Economic Review. Tatsächlich waren die - wiederum aus heutiger Sicht - ersten bedeutenden amerikanischen Ökonomen John Bates Clark und Irving Fisher.

Clark ist heute vor allem durch die John-Bates-Clark-Medaille bekannt, die mittlerweile jedes Jahr - bis 2009 war der Vergaberhythmus zwei Jahre - an einen herausragenden, in den USA tätigen Ökonomen oder eine Ökonomin unter 40 Jahren vergeben wird. Er wurde 1946 in den USA geboren und ging nach dem Abschluss seines Studiums nach Europa, wo er allerdings vor allem mit sozialistischen Ideen und der Historischen Schule in Kontakt kam. So war Karl Knies, ein Vertreter letztgenannter Schule, einer seiner Professoren, der ihn laut Tobin (1985) auch stark beeinflusste. Nach seiner Rückkehr in die USA vertrat Clark dann auch Kapitalismus-kritische Positionen. In Clark (1886) kritisierte er die Klassiker um Ricardo und auch deren Individualismus und die Verherrlichung des Wettbewerbsgedanken (Tobin 1985, S. 29). Erst in weiterer Folge änderte er seine Ansichten um 180 Grad und wurde zu einem der führenden Neoklassiker jener Zeit. Dies ist bemerkenswert, da er zu diesem Zeitpunkt schon an die 50 Jahre alt war. Bekannt wurde er schließlich durch die „Grenzproduktivitätstheorie der Einkommensverteilung“. Diese stellte er bereits in Clark (1891) weitgehend dar, bekannt wurde aber vor allem sein Hauptwerk Clark (1899): „The Distribution of Wealth“. Die frühen Neoklassiker hatte mit ihrer Nutzentheorie vor allem die Nachfrageseite behandelt. Die Angebotsseite blieb auch bei Marshall (1890) unzureichend behandelt: Zwar gab es bei ihm schon den abnehmenden Grenzertrag bei der Produktion, allerdings noch keine Aussagen zur Verteilung der Produktionsfaktoren. Auch

in der allgemeinen Gleichgewichtstheorie, bei Walras und auch bei Pareto war die Angebotsseite - also die Produktion - noch unbefriedigend dargestellt. Dies änderte sich mit dem Beitrag von John Bates Clark. Der aufmerksame Leser wird bemerken, dass auch einer der Vorläufer der Neoklassik vor allem die Produktionsseite betrachtet hat, nämlich Johann Heinrich von Thünen (vgl. Kapitel 4.1). Clark war sich dessen bewusst und ging auch auf die Arbeit von Thünen ein, erkannte darin aber so manche Unzulänglichkeit (Tobin 1985, S. 31). Zur Theorie der Grenzproduktivität selbst: Clark argumentierte, dass ein Unternehmen nur solange zusätzliche Arbeitskräfte einstellen wird, bis die letzte eingestellte Arbeitskraft einen zusätzlichen Gewinn liefert. Im Optimum entspricht der Grenzprodukt der Arbeit also der Lohnhöhe. Gleiches gilt für den zweiten Produktionsfaktor, das Kapital. Das Grenzprodukt des Kapitals entspricht den Kapitalkosten (Zinssatz)-

Clark schuf damit im Wesentlichen für die Produktionsseite ein Äquivalent zur „Grenzrate der Substitution“, die wir gerade bei Pareto kennen gelernt haben: Die Produktionsfaktoren werden solange gegeneinander ausgetauscht, bis sie alle das gleiche Grenzprodukt liefern. Das heißt ein weiterer Tausch nicht mehr zu höherem Gewinn führen. Dies erklärt also primär wie bei gegebenen Faktorpreisen die Produktionsfaktoren im optimalen Verhältnis zueinander eingesetzt werden. Das Ergebnis ist auch deshalb so interessant, weil als Nebenprodukt daraus die funktionale Einkommensverteilung erklärt wird.

Die funktionale Einkommensverteilung zeigt, welchen Anteil des Nationaleinkommens der Faktor Arbeit im Form von Löhnen und welchen Anteil der Faktor Kapital im Form von Unternehmensgewinnen erhält. In der klassischen Ökonomie ging man davon aus - was zur damaligen Zeit auch noch eine realistische Annahme war -, dass Arbeitnehmer ausschließlich Löhne als Einkünfte generieren, während Arbeitgeber ausschließlich Gewinne als Einkünfte erhalten. Die Diskussion um die funktionale Einkommensverteilung war seit jeher eine Diskussion um Fairness und Gerechtigkeit und eine der zentralen Streitfragen zwischen Klassischen Ökonomen und den Marxisten (vgl. Kapitel 2 und Kapitel 3). Die gerade vorgestellt neoklassische Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung war nun insofern auch bahnbrechend anders, als sie die funktionale Einkommensverteilung als reines Ergebnis der Marktkräfte darstellt und nicht mehr - wie in der Klassik üblich - als Ergebnis politischer und wirtschaftlicher Marktverhältnisse. Im Vorwort von Clark (1899) heißt es dementsprechend auch: „Die Einkommensverteilung in der Gesellschaft wird durch ein Naturgesetz bestimmt, wenn [der Markt] ohne Friktionen arbeiten kann, erhält jeder Agent im Produktionsprozess jenen Anteil am Wohlstand, den er selbst kreiert.“ Clark war sich aber sehr wohl bewusst, dass die tatsächliche funktionale Einkommensverteilung ungerecht sein könnte, nämlich dann wenn die Voraussetzung der vollkommenen Konkurrenz auf Märkten nicht erfüllt ist. Er setzte sich daher stets dafür ein, dass der Staat primär dafür sorgen muss, dass es zu keiner Monopolbildung auf Märkten kommt (Clark 1907). Der Ansatz, dass vor allem mangelnde Konkurrenzverhältnisse

zu schlechten Verteilungsergebnisse führen, spielt auch heute noch eine gewichtige Rolle und wird unter anderem von Philippe Aghion vertreten.

Man darf nicht vergessen, dass diese Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung die selben strengen Annahmen voraussetzt, wie die bereits bekannten neoklassischen Ansätze: Neben den perfekten Konkurrenzmärkten auch die Homogenität der Produktionsfaktoren, sowie deren perfekte Substituierbarkeit. Das heißt insbesondere, dass die einzelnen Arbeitnehmer gleich effizient sind und sowohl untereinander als auch gegen Kapitalgüter jederzeit austauschbar sind. Zudem werden konstante Skalenerträge angenommen. Das heißt eine gleichzeitige Verdoppelung aller Produktionsfaktoren führt zu einer Verdoppelung des Outputs. Gleichzeitig nahm Clark (1899) abnehmende Grenzerträge an - also unterproportional steigenden Output, wenn nur ein Produktionsfaktor steigt. Gerade den letzten Punkt nahm Clark als ein „Naturgesetz“ hin, ohne einen Beweis für die Richtigkeit zu liefern, wie Tobin (1985, S. 32) kritisiert. Diese mikroökonomische Theorie auf die gesamtwirtschaftliche Kennzahl „funktionale Einkommensverteilung“ überzuführen ist dementsprechend problematisch. Die gerade aufgezeigten Voraussetzungen kann man wahrscheinlich für einzelne Branchen rechtfertigen, aber wohl kaum für eine gesamte Ökonomie. Dies wurde dann in den 1960er Jahren in der „Kapitaltheoretischen Kontroverse“ auch bekannt als „War of the two Cambridges“ thematisiert (vgl. Kapitel 23).

Insgesamt wurde das Werk von Clark kontrovers diskutiert. Seine Zeitgenossen in den USA, allen voran Veblen (1909) lehnten die Neoklassische Schule noch lange Zeit ab (Persky 2000, S. 97). Die Grenzproduktivitätstheorie wird heute fast immer Clark (1899) zugewiesen, obwohl Knut Wicksell und Philip Wicksteed diese - unabhängig von ihm - ebenso entwickelt hatten. Clark (1891) und Clark (1899) stellte seine Ausführungen gänzlich ohne mathematische Formeln dar, was für Neoklassiker sehr untypisch ist. Tobin (1985) kritisiert, dass Clark eine ähnliche und sehr ausführliche Arbeit von Stuart Wood (1889), die ihm bekannt sein musste, gänzlich ignorierte. Die Grenzproduktivitätstheorie stieß aber auch die Türe auf für viele wichtige Forschungslinien des 20. Jahrhunderts. Die Produktionsfunktion von Cobb und Douglas der 1920er Jahre schloss in neoklassischer Tradition an Clark's Grenzproduktivitätsmodell an (vgl. Kapitel 9.3.1). Die späteren Wachstumsmodelle von Harrod und Domar auf keynesianische Seite, bzw. das Solow-Wachstumsmodell in neoklassischer Tradition, waren - wie Tobin (1985) schreibt - die selben „Ein Produkt, zwei Faktoren“-Modelle wie jenes von Clark.

Wenn Clark heute als der erste bedeutende amerikanische Ökonom angesehen wird, dann gilt aus heutiger Sicht Irving Fisher als der bedeutendste amerikanische Ökonom des frühen 20. Jahrhunderts. Fisher wurde zwanzig Jahre später als Clark geboren. Obwohl Clark erst recht spät, nämlich wie beschrieben mit über 50 Jahren sein Hauptwerk vorlag, stand Fisher zu dessen Lebzeiten eher im Schatten von Clark. Er hat von seinen Zeitgenossen weit weniger Beachtung erlangt, als nach seinem Ableben. In historischen Beiträgen wird lebhaft darüber spekuliert, warum Fisher - der heutzutage als moder-

ner und bahnbrechender Ökonom angesehen wird - von seinen Zeitgenossen kaum als solcher wahrgenommen wird. Einzig Schumpeter (1954 (2006), S. 872) prognostizierte, dass „Zukünftige Historiker Fisher als größten aller bisherigen Amerikanischen Ökonomen“ feiern werden. Derselbe nannte auch zwei Gründe für die erst später aufkommende Bewunderung von Fisher's Werken: Erstens, seine „verrückten“ Ideen - dazu gleich mehr und zweitens, seine mathematischen Ansätze, für damalige Zeit in den USA noch immer die absolute Ausnahme.

Was sicherlich stimmt, ist, dass Fisher - ebenso wie Marshall - als einer der ersten Wirtschaftswissenschaftler moderner Prägung angesehen werden kann und zwar in vielerlei Hinsicht. Zum einen verwendete er eine klare, einwandfreie Mathematik gepaart mit eindeutigen sprachlichen Formulierungen. Wie später in Kapitel 11.1 dargestellt, gelten Eugen von Böhm-Bawerk und Irving Fisher als Vorläufer der modernen Finanzierungstheorie. Tatsächlich liefern deren Arbeiten ähnliche Inhalte. Vergleicht man aber Böhm-Bawerk (1889) und Fisher (1930) direkt miteinander, merkt man sofort die Überlegenheit und methodische Modernität des Letztgenannten (Tobin 1985, S. 33). Er war aber auch einer der ersten Ökonomen, der nicht nur theoretische Ansätze schuf, sondern diese auch empirisch überprüfte. Dazu entwickelte er auch eigens statistische Verfahren. Außerdem war er nicht nur als Wissenschaftler und Universitätsprofessor tätig, sondern er vermarktete seien Ideen auch als Unternehmer und Erfinder mit mehreren Dutzend Arbeitnehmern und Büros in New York und Washington (Monissen 1989, S. 215). Heute würde man ihn wohl als (ersten) Begründer eines „Think Tanks“ bezeichnen. Seine Geschäftstätigkeit führte aber auch zu einem prägenden Rückschlag für Fisher: Noch Mitte Oktober 1929 beteuerte er, dass die „Aktienmärkte ein permanent hohes Niveau“ erreicht hätten (Dimand und Geanakoplos 2005, S. 11). Dieses Zitat sollte ihm lang anhaften. Auch in den Monaten nach dem „Schwarzen Donnerstag“ am 24. Oktober 1929 und trotz der fortlaufenden Kursverlusten, beteuerte Fisher stets seinen Glauben an eine rasche Erholung der Märkte. Fisher's eigene Vermögensverluste bezifferte sein Sohn später auf „acht bis zehn Millionen Dollar“ (Monissen 1989, S. 216). Tobin (1985, S. 30) schreibt sogar davon, dass die Universität Yale - an der er sowohl studierte, als auch später lehrte, „sein Haus für ihn retten“ musste. Sein grandioser Fehlschlag bei der Einschätzung der „Great Depression“ war eine jener „Spinnereien“, die Schumpeter (1954 (2006)) meinte und Fisher's öffentlichem Ansehen als Wissenschaftler stark schadete. Außerdem wurde er von manchen dadurch als Geschäftsmann und „skrupelloser Spekulant diskreditiert“ (Monissen 1989, S. 216). Fisher war aber auch in mancherlei anderer Hinsicht speziell. Mit 30 Jahren erkrankte er an Tuberkulose, überwand diese allerdings durch einen dreijährigen Kuraufenthalt. Danach beschäftigte und engagierte er sich für öffentliche Gesundheit. Er lehnte jegliche Genussmittel ab und war Vegetarier, aber auch überzeugter Eugeniker. Die Prohibition unterstützte er nicht nur, er verfasst auch Arbeiten, die deren Sinnhaftigkeit im Sinne daraus resultierender höherer Produktivität zeigen sollten. Später stellte man darin grobe

Datenmängel fest (Monissen 1989, S. 215). Außerdem unterstützte er die Idee des „Schwundgeldes“, also Geld, das mit fortlaufender Zeit an Wert verlieren sollte, sowie 100% gedecktes Geld, was die Geldschöpfung durch Geschäftsbanken unmöglich machen sollte (Tobin 1985, S. 30).

Sein Erklärungsansatz zur „Great Depression“, die „Debt-Deflation-Theory“ (Fisher 1933) reihte sich ein in die zahlreichen Krisenerklärungstheorien, die nach der „Great Depression“ publiziert wurden. Der Ansatz ist durchaus interessant und wurde im zeitlichen Umfeld der „Great Recession“ nach 2007 wieder verstärkt zitiert. Fisher (1933) argumentiert darin, dass durch die Deflation während der Krisenjahre Anfang der 1930er Jahre die realen Schuldenwerte deutlich stiegen. Die Verbindlichkeiten von Schuldern nahmen durch die Deflation also selbst bei aufrechter Rückzahlung real zu. Das führte zu verstärkten Ausfällen und verstärkte in weiterer Folge Kreditzinsen, Vertrauensverlust und schlussendlich die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Der Zeitgeist - in Form des Aufstiegs des Keynesianismus - bescherte der „Debt-Deflation-Theorie“ aber ein Dasein als eher wenig beachtetes Werk.

Kommen wir endlich zu den erfolgreichen wissenschaftlichen Beiträgen Fisher's. Seine bewundernswerte, enorme Schaffenskraft wurde schon angedeutet, und tatsächlich war Fisher in verschiedenen Bereichen tätig. Sein Beitrag zur Nutzenmessung, den er mit seiner Dissertation (Irving 1892) vorlag, wurde schon erwähnt. Heute gilt vor allem seine Arbeiten zur Kapitaltheorie als wichtigster Beitrag. Dazu legte Fisher (1907) „The Rate of Interest“ vor. Die Erweiterung Fisher (1930) „The Theory of Interest“ wird noch heute zitiert. Diese Arbeiten begründen die „intertemporale Konsumentscheidung“, sowie das sogenannten Fisher-Separations-Theorem. Beide Theoreme stellen wichtige Grundlagen bei der Betrachtung der modernen Finanzierungstheorie dar und werden in Kapitel 11.1 detaillierter dargestellt.

Zu seinen Lebzeiten galt Fisher's Arbeit zur Quantitätstheorie des Geldes Fisher (1911) als sein Hauptwerk. Darin behandelt er diese in jener Form, die noch bis heute üblich ist. Sie wird uns noch des öfteren unterkommen, weil sie bis in die Gegenwart eine Rolle spielt. Die Quantitätsgleichung des Geldes wurde dabei schon viel früher sinngemäß formuliert und zwar bereits als erste Erklärungstheorie von Inflation. Im 16. Jahrhundert wurde in Spanien und Frankreich ein Preisanstieg bei praktisch allen verfügbaren Waren beobachtet. Geld bestand damals in Europa noch fast ausschließlich aus Gold- oder Silbermünzen. Es wurde als reines Tauschmittel angesehen, dessen Wert als konstant angenommen wurde. Die erste Erklärung für einen Wertverlust bei Münzen war, dass der Edelmetall-Anteil der Münzen abgenommen hatte. Dieses Phänomen, dass Münzen bewusst verschlechtert wurden, indem man deren Edelmetall-Anteil senkte, war bereits damals bekannt. Der französische Gelehrte Jean Bodin erwiderete dieser Theorie im Jahr 1568, dass nicht die Münzverschlechterung an den Preissteigerungen Schuld war, sondern der hohe Import von Edelmetallen aus Amerika durch die Spanier (O'Brien 2000). Es verschlechterte sich also nicht das Geld, sondern es erhöhte sich die Geldmenge. Der uns bereits bekannte Klassiker David Hume (vgl. 2) formulierte

schließlich die erste ausdrückliche Form der Quantitätsgleichung. Aber es war Fisher (1911) der die *moderne* Form der Quantitätsgleichung formulierte und daraus eine Quantitätstheorie des Geldes machte. Geld spielte bei den Klassikern nur als Tauschmittel eine Rolle und auch die frühen Neoklassiker hatten Geld nicht jene Bedeutung zugestanden, die es in der modernen Wirtschaftswissenschaft hat. Kurzum: Die Geldtheorie war am Anfang des 20. Jahrhunderts noch wenig entwickelt (Tobin 2005 (1987), S. 32). Weitgehend etabliert und umstritten war Anfang des 20. Jahrhunderts die Bindung von Gold an ein Edelmetall - konkret der „klassische Goldstandard“, der zwischen 1873 und 1914 gut funktionierte. Die Quantitätsgleichung des Geldes kann in diesem Sinn einfach als nicht widerlegbare Geldtheorie interpretiert werden. Die Formel wird bis heute als

$$M * V = P * T$$

dargestellt⁷. Die Geldmenge M mal der Umlaufgeschwindigkeit V , also die Häufigkeit mit der Geld den Besitzer wechselt, entspricht dem Preisniveau P mal der Summe aller Transaktionen T , heute könnte man dies als Bruttoinlandsprodukt bezeichnen. Dazu ein einfaches Beispiel: Stellen sie sich eine beliebige Ware vor. Angenommen die Geldmenge M würde sich verdoppeln. Und zwar in dem Sinn, dass alle Geldbestände plötzlich verdoppelt wären. Wie würde sich dann der Preis P_i dieser „beliebigen Ware“ (also auch aller Waren P) entwickeln? Rein intuitiv antwortet jeder, dass sich deren Preis ebenso plötzlich verdoppeln würde. Man spricht in diesem Fall von „klassischer Dichotomie“. Die Mengenänderung des Geldes hat keine reale Auswirkung auf die Wirtschaft. Es ändert sich einfach das Preisniveau. Die Geldtheorie Fisher's geht aber über die Simple Identität im Sinne der Quantitätsgleichung hinaus. Er analysierte die Preise und Mengen der einzelnen Waren und wie diese gewichtet werden müssten um eine realistische Darstellung zu erlangen. Seine bekannten Vorarbeiten zu Indexzahlen und statistischen Methoden fanden hierbei Anwendung. Seine Fragestellungen zur Quantitätsgleichung, die diese schließlich zur Quantitätstheorie machten, sind teilweise bis heute nicht umstritten. So kann die Gesamt-Geldmenge einer Ökonomie durch eine zentrale Institution - normalerweise eine Zentralbank - nur dann direkt gesteuert werden, wenn Geld zu 100% gedeckt ist. Dies ist eben in modernen Ökonomien nicht der Fall. Geschäftsbanken können durch Kreditvergabe neues Geld erschaffen. Erhöht diese Giralgeldschöpfung nun die Geldmenge, oder wird dadurch einfach die Umlaufgeschwindigkeit erhöht? Fisher plädiert für zweiteres. Die Giralgeldschöpfung erkennt Fisher als problematisch für die Anwendbarkeit der Quantitätsgleichung. Dadurch wird das Geldangebot exogen durch Institutionen - nämlich Geschäftsbanken - gesteuert, wenn diese nicht

⁷ Die Urheberschaft dieser Formel ist häufig diskutiert. Inwieweit die Aussagen von Bodin und Hume schon als äquivalent zur Formel betrachtet werden können ist umstritten. Bekannt ist auf jeden Fall, dass Simon Newcomb, ein amerikanischer Astronom und Ökonom, die Formel bereits ausformuliert hatte (Tobin 2005 (1987), S. 33).

ihren Rahmen zur Girogeldschöpfung schon vollkommen ausgenutzt haben (Tobin 1985, S. 35). Interessant ist aber, dass ausgerechnet Fisher, für dessen Werk Zinsen (Fisher 1906; Fisher 1930) von zentraler Bedeutung waren, deren Bedeutung bei in der Interpretation der Quantitätstheorie völlig vernachlässigte (Tobin 2005 (1987)). Schließlich können bestimmte Wertpapiere zum Preis eines gewissen Zinsaufwandes, wie Geldmittel verwendet werden. Dies wirkt sich auf die Geldmenge aus. So gilt es heute als umstritten, welches der Geldmengenaggregate (M_0, M_1, M_2, M_3)⁸ in der Quantitätsgleichung herangezogen werden soll. Was ist nun die *Theorie* in Fisher (1911)? Er leitet aus der Quantitätsgleichung eine Zyklentheorie ab. Eine steigende Geldmenge würde demnach schon in der kurzen Frist zu steigenden Preisen, aber noch schneller steigenden Unternehmensgewinnen führen (Fisher 1911, S. 59). In der Folge investieren die Unternehmen mehr und die Banken vergeben mehr Kredite, bis sich herausstellt, dass es zu einer Abweichung vom Gleichgewicht kommt und der Wirtschaftszyklus sich ins negative dreht. Die Auslöser werden bei Fisher nicht weiter hinterfragt, sondern „ad hoc“ angenommen. Auch spielen, wie bereits erwähnt, die Zinssätze keine Rolle. Insgesamt wirkt das Ganze aus heutiger Sicht recht konstruiert. Aber diese Geldtheorie im Sinne der Quantitätstheorie, sowie die daraus abgeleitete Zyklentheorie wird als eine der ersten makroökonomischen Theorien angesehen⁹. Fisher wird damit häufig als Vorläufer zum Monetarismus (vgl. Kapitel 10) bezeichnet. Allerdings leitet er weit weniger stark wirtschaftspolitische Empfehlungen aus seiner Quantitätsgleichung ab als später Milton Friedman.

Der Lebensweg des überaus talentierten Irving Fishers ist in so vielen Facetten interessant. Vor allem Dimand und Geanakoplos (2005) übertreibt es aber wohl etwas bei seiner Lobhymne auf Fisher. Demnach könnte man in seinen Arbeiten praktisch alle bahnbrechenden Konzepte der Ökonomie bei Fisher finden: Die „Phillips-Kurve“ und die Bedeutung der Geldpolitik während der „Great Depression“ (Dimand und Geanakoplos 2005, S. 7). Überhaupt den ganzen Monetarismus, sowie eigentlich vieles der modernen Makroökonomie (Dimand und Geanakoplos 2005, S. 10). Selbst sein großes persönliches Waterloo, die Fehleinschätzung der Entwicklung der Kapitalmärkte Ende der 1920er Jahre wird von Dimand und Geanakoplos (2005, S. 9) als Entdeckung des „Equity Premium Puzzles“ - ein Paradoxon bei dem es darum geht, dass die Differenz zwischen risikolosen und risikobehafteten Renditen zu unterschiedlich ist - interpretiert. Etwas realistischer ist wohl die Einschätzung, dass er

⁸ Die Geldmengenaggregate bestimmen welche Wertpapiere als Geld bezeichnet werden. Die Geldmenge M_0 zum Beispiel besteht ausschließlich aus gedrucktem Geld und Münzen, sowie Geldbeständen der Geschäftsbanken bei der Zentralbank. M_3 umfasst auch bestimmte Wertpapiere, die innerhalb einer bestimmten Frist zu Geld gemacht, also als Zahlungsmittel dienen, können.

⁹ Ob die Theorien zur Quantitätstheorie des Geldes des frühen 20. Jahrhunderts, oder doch erst die Publikation von Keynes' „General Theory“ als Geburtsstunde der modernen Makroökonomie angesehen werden sollen, wird im nächsten Unterkapitel kurz andiskutiert.

vor allem mit seinen Arbeiten zu Kapitaltheorie, insbesondere zur intertemporalen Konsumententscheidungen und zur Zinstheorie, tatsächlich bahnbrechende Beiträge lieferte. Dass diese bis heute häufig zitiert werden, zeugt davon, dass er seiner Zeit weit voraus war. Bemerkenswert ist insbesondere sein moderner Stil, der sich kaum vom heute üblichen unterscheidet und jenem seiner Zeitgenossen deutlich überlegen ist. Was seine Quantitätstheorie des Geldes angeht hatte er mit Knut Wicksell einen intellektuellen Gegenspieler, für den Fisher's Quantitätstheorie viel zu einfach formuliert war. Wicksell's Ideen werden im nächsten Kapitel behandelt.

6.4 Wicksell: Eine überraschend moderne Theorie

Johan Gustav Knut Wicksell wird allgemein als Begründer der „Schwedischen Schule“ - häufig auch „Stockholmer Schule“ genannt - angesehen. Deren frühe Vertreter, wie eben Wicksell, werden oftmals auch der „Österreichischen Schule“ zugerechnet. Dies scheint im Hinblick auf die gleich dargestellte Bedeutung der Zinsen zwar stimmig, insgesamt waren die abgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen der Österreicher doch wesentlich andere als jene der Schwedischen Schule. So war Knut Wicksell ein überzeugter Sozialdemokrat und er wurde als „politisch links“ bezeichnet (Grossekettler 1989, S. 210, S. 192). Für die Vertreter der Österreichischen Schule wäre es eine Beleidigung als politisch links zu gelten. Seinen neoklassischen Arbeiten fügte er hinzu, dass zwar die Einkommensverteilung in der neoklassischen Theorie vom Markt bestimmt sei, dass man dies aber in der Realität nicht akzeptieren müsse und durch Vermögens- und Einkommenssteuern eine gerechtere Verteilung anstreben sollte (Grossekettler 1989, S. 196). In gewisser Hinsicht dürfte Wicksell recht radikal gewesen sein, so wurde er nach einem gotteslästerlichen Vortrag zu zwei Monaten Gefängnis verurteilt. Verheiratet war er mit Anna Bugge, die eine der ersten Frauen in bedeutenden Positionen in Schweden war und Kopf der dortigen Emanzipationsbewegung war (Grossekettler 1989, S. 191) Interessant ist, dass er seine Arbeiten primär in deutscher Sprache veröffentlichte. Seine Arbeiten im Bereich der Neoklassik wurden später „wiederentdeckt“ und werden bis heute zitiert. Weniger bekannt sind seine Werke als Vorläufer der Neuen Politischen Ökonomie (vgl. Kapitel 18), die erst durch deren Hauptvertreter James M. Buchanan als solcher erkannt wurden (Buchanan und Tullock 1962, S. 8).

Wicksell wird häufig als Gegenspieler von Fisher im Hinblick auf die Quantitätstheorie bezeichnet. Dabei war Wicksell d'accord mit deren Grundannahmen. Allerdings geht Wicksell eben einen Schritt weiter und berücksichtigt Zinsen in seiner Form der Konjunkturtheorie (Zyklentheorie). Konkret schafft er das Konzept des „natürlichen Zinssatzes“, das noch heute verwendet und diskutiert wird. Heute gibt es leider viele moderne Abhandlungen von selbsternannten „Ökonomen“, die das Konzept des Zinses als Ganzes in Frage stellen. Die Herleitung des natürlichen Zinssatzes von Wicksell (1898) - die er vor über

100 Jahren verfasst hat - ist im Vergleich dazu ein wahrer Wohlgenuss. Auch wenn diese Herleitung, nicht sehr präzise und formal eindeutig ist. Zudem ist sie deutlich zu vereinfacht und verwirrend dargestellt¹⁰ (Blaug 1962 (1997), S. 639): Vom Sozialprodukt zieht man die Löhne, Unternehmerlöhne und Abgeltungen für die Bodenbesitzer ab. Der Rest ist die Vermehrung des Kapitals, davon muss man noch die Abschreibungen abziehen - also welcher Teil davon muss investiert werden um den Kapitalstock zu erhalten - und man kommt auf die Verzinsung des Kapitals (Wicksell (1898, S. 113ff) nach Rosner (2012, S. 407)). Dies ist die natürliche Verzinsung des realen Kapitals (natürlicher Zinssatz). Daneben betrachtete Wicksell (1898) aber zusätzlich den Finanzmarkt. Auf diesem wird ebenfalls ein Zinssatz gebildet, man könnte diesen den Marktzins nennen. Diese beiden Zinssätze wirken auf unterschiedlichen Märkten. Bekannt war vor Wicksell bereits, dass höhere Zinsen die Produktionskosten erhöhen, weil der Faktor Kapital teurer wird. Aber es gibt auch die Wirkung der Zinsen über die Finanzmärkte. Wicksell (1898, S. 73f) beschreibt, dass niedrigere Zinsen zu höherer Kreditnachfrage und in weiterer Folge höherer Güternachfrage und steigender Inflation führen. Damit schafft es Wicksell die Geldtheorie in die Konjunkturtheorie, die zuvor ausschließlich den Gütermarkt betrachtete, einzubinden (Blanchard 2000, S. 5). Oder mit anderen Worten er schafft es die Kapitaltheorie mit der Grenzproduktivitätstheorie der Einkommensverteilung zu verbinden.

Demnach ist die Gesamtwirtschaft im Gleichgewicht, wenn die Kapitalgeber (Unternehmer) tatsächlich mit dem natürlichen Zins entlohnt werden. Ist der Marktzins niedriger als der natürliche Zinssatz, so werden die Unternehmen die Produktion ausweiten und in weiterer Folge werden die Preise steigen. Ein Marktzins, der über dem natürlichen Zinssatz liegt führt zu sinkenden Preisen. Zinserhöhungen (Zinssenkungen) wirken also bereits bei Wicksell erst dann konjunkturdämpfend (konjunkturfördernd), wenn der Markzinssatz höher (niedriger) als der natürliche Zinssatz ist¹¹. Wicksell hat diese Konjunkturtheorie übrigens nicht abschließend in Wicksell (1898) dargestellt, sondern laufend erweitert, sodass man deren Gesamtausmaß nur aus der Literatur seines Hauptwerkes und Wicksell (1922): „Vorlesungen über Nationalökonomie, Band 2: Geld und Kredit“ vollständig erfasst werden kann.

Der Ansatz wirkt gerade heute ungemein modern. Wo doch die meisten Zentralbanken dazu übergegangen sind die Konjunktursteuerung mittels Inflation-Targeting vorzunehmen und dafür mutmaßlich einer „Taylor-Rule“ folgen (vgl. Kapitel 16.1.3), die genau das Verhältnis zwischen Marktzins, natürlichen Zins, neben erwarteter und tatsächlicher Inflation beinhaltet. Auch die Überinvestitionstheorie von Hayek (vgl. Kapitel 19) zur Erklärung der

¹⁰ Im Rahmen der bereits erwähnten „Kapitaltheoretischen Kontroverse“ wurde festgehalten, dass aus einzelwirtschaftlichen Analysen nicht auf gesamtwirtschaftliche Zinsen schließen kann („Wicksell Effekt“) (vgl. Kapitel 23)

¹¹ Zinserhöhungen (Zinssenkungen) isoliert betrachtet haben also noch keine konjunkturdämpfende (konjunkturfördernde) Wirkung. Dieser Effekt wirkt nur im Verhältnis zum natürlichen Zinssatz.

„Great Depression“ ähnelt dem Konzept stark (Grossekettler 1989, S. 201). Man darf aber nicht vergessen, dass Wicksell's Arbeit „Geldzins und Güterpreise“ bereits 1898 publiziert wurde. Also noch lange vor der „Great Depression“ (1929 - 1933) und auch lange vor Keynes' „General Theorie“ (1936), die schließlich das Konzept der aggregierten Nachfrage in den Vordergrund rückte (vgl. Kapitel 7). Dementsprechend geht Wicksell auch nicht weiter auf die Nachfrage-seitigen Effekte der Zinsänderungen ein, bzw. auf die Möglichkeit, dass der Marktzinssatz über längere Zeit unter dem natürlichen Zinssatz liegen könnte und dementsprechend in größeren Wirtschaftskrisen münden könnte.

Interessant ist der Vergleich zwischen Fisher's Ansatz und jenem von Wicksell aus moderner makroökonomischer Sicht. Während die Quantitätstheorie von den Monetaristen um Milton Friedman wiederbelebt wurde (vgl. Kapitel 10), erlebten die Ideen von Wicksell in der „Neuen neoklassischen Synthese“ (vgl. Kapitel 16) eine Renaissance. Einer deren Hauptvertreter, Michael Woodford, geht sogar soweit, diese Schule als „Neo-Wicksellianische Schule“ zu bezeichnen. Dies ist auch der Grund für die „Wiederentdeckung“ Wicksell's Ende des 20. Jahrhunderts. Mit dem Aufkommen der DSGE-Modelle und insbesondere der „Zinssteuerung“ durch Zentralbanken (vgl. Kapitel 16) wurden die frühen Konzepte vom Wicksell wieder verstärkt beachtet.

Von Mark Blaug, einem der profiliertesten Wirtschaftshistoriker des 20. Jahrhunderts, wurde Wicksell sogar als der Begründer der modernen Makroökonomie angesehen (Blaug 1986, S. 274). Die meisten führenden Lehrbücher (Snowdon und Vane (2005, S. 13), Blanchard (2003, S. 795), Samuelson (1948, S. 29)) sprechen diese Rolle allerdings uneingeschränkt John Maynard Keynes zu.

In diesem Buch wird dem pragmatische Ansatz von Blanchard (2000) gefolgt, wenn es darum geht, wann den nun die Makroökonomie entstanden ist: Vor 1936 gab es natürlich schon makroökonomische Ansätze. Abgesehen von früheren Arbeiten durch Ricardo, Marx und anderen, waren Wicksell und Fisher die zwei dominierenden Köpfe in diesem Bereich. Insgesamt gab es vor allem zur Geldtheorie in Form der Interpretation der Quantitätstheorie, aber auch zur Zyklentheorie, Forschungsansätze, die aber kein einheitliches Rahmenwerk darstellten (Blanchard 2000, S. 2f). Blanchard (2000, S. 1) nennt diese Phase: „Eine Periode der Entdeckungen, in der Makroökonomie noch nicht Makroökonomie war.“ Deren Geburt folgte eben erst 1936 mit der Veröffentlichung von Keynes' „General Theory“. Auf dieses bahnbrechende Werk kommen wir in Kürze, nämlich in Kapitel 7 zu sprechen.

Teil III

1936 – 1975

**Die Geburt der Makroökonomie:
Keynesianismus - Synthese - Monetarismus.
Daneben wächst die Mikroökonomie aber
weiter**

Die großen Ökonomen in der Mitte des 20. Jahrhunderts waren allesamt geprägt von der „Great Depression“. Der Weltwirtschaftskrise, die 1929 mit einem Börsenkrach an der New Yorker Börse, der NEW YORK STOCK EXCHANGE ihren Ausgang nahm. Es war wohl die erste Krise, die nicht auf kriegerische Auseinandersetzungen oder Umweltkatastrophen, wie Dürren oder Erdbeben, zurückzuführen war, aber dennoch für extremes Leid sorgte. Die Zahlen können nüchtern dargestellt werden: Die Wirtschaftsleistung in den (bis dorthin einzigen) Industrienationen ging um ein Viertel bis ein Drittel zurück. Die Arbeitslosenzahlen stiegen auf teilweise mehr als 25%. Die persönlichen Schicksale dahinter kann man sich aber kaum vorstellen. Obwohl kein Krieg die Völker aufeinander losgehen ließ und obwohl keine Dürre die Felder verderren ließ, gab es dennoch Menschen, die ihr Hab und Gut verloren und sogar Hunger litten. Es muss eine schreckliche, seltsam ruhige Zeit gewesen sein. Eine Krise, aber keinen Feind oder offensichtlich Auslöser oder Schuldigen. Dafür viele Menschen ohne Arbeit und ohne Einkommen. Die Ökonomen hatten dafür ganz verschiedene Erklärungen:

- Hayek: Überinvestition in den 1920er Jahren
- Keynes: Unterkonsumtion in der Krise
- Schumpeter: Abwärtsbewegung von drei Wirtschaftszyklen gleichzeitig
- Friedman: Sinkende Geldmenge durch Goldstandard
- Fisher: Schuldenanstieg durch Deflation (Debt-Deflation)

HIER WEITER

Mit Keynes (1936 [2006]) wurde nicht nur das Gebiet der Makroökonomie (neu) begründet, sondern das gesamte ökonomische Denken revolutioniert. Die Kontinentaleuropäischen Schulen - allen voran die Österreichische Schule, aber ebenso die Freiburger Schule - lehnten die Ideen von Keynes von Anfang an ab, rutschten aber in der Folge auch immer stärker an den Rand der ökonomischen Wahrnehmung und gelten heute als „Heterodoxe Schulen“ (vgl. Teil VI). Die modernere Kritik am Keynesianismus - in Form des Monetarismus (vgl. Kapitel 10) und später in Form der Neuen klassischen Makroökonomie (vgl. Kapitel 13) - entwickelte sich erst in den späten 1960er Jahren.

Dennnoch wäre es ein Irrtum zu glauben, dass es zwischen 1936 und 1960 nur den Keynesianismus als ökonomische Schule gab! Die davor entwickelten Erkenntnisse der Mikroökonomie - insbesondere der Neoklassik - wurden ja nicht per Se als falsch angesehen. Sie reichten nur nicht aus um *gesamtwirtschaftliche* Phänomene zu erklären. Zwar stürzten sich viele junge Ökonomen in weiterer Folge auf die Ideen von Keynes und die Makroökonomie, aber die Mikroökonomie bestand ja als eigene Disziplin weiterhin. Nun zwar nicht mehr als die „einzige“ ökonomische Theorie, sondern als gleichwertiger Partner neben der Makroökonomie. Dies machte sie als Forschungsgebiet aber nicht weniger wertvoll. Natürlich war die Koexistenz zwischen Makroökonomie und Mikroökonomie zu Beginn Konflikt-behaftet. Insbesondere weil in Keynes (1936 [2006]) ja immer wieder auf die Fehler der Neoklassiker, hier insbesondere auf die Arbeiten von Pigou, als den damals führenden Neoklas-

siker, hinwies. Die Revolution der Ökonomie durch Keynes (1936 [2006]) ist unumstritten. Aber die Arbeiten der späteren Neoklassiker - ausgehende von Pigou, hin zu Solow, sowie Arrow und Debreu - bildeten in weiterer Folge unumstritten das zweite Standbein der Ökonomie (vgl. Kapitel 9).

Zusammenfassung: Was ist der Stand der Ökonomie vor 1936? Seite 37ff und Seite 59 Snowdon und Vane (2005)

Keynesianismus: Nachfrage statt Angebot?

JOHN MAYNARD KEYNES war sicherlich der prägendste Ökonom des 20. Jahrhunderts. Sein Name ist über die Wirtschaftswissenschaften hinaus bekannt und wird im Begriff „Keynesianismus“ häufig für jene ökonomische Schule verwendet, die nach 1945 für mehrere Jahrzehnte Volkswirtschaftstheorie und auch Wirtschaftspolitik prägte. Zumindest direkt nach dem Erscheinen seines Hauptwerkes - „The General Theory of Employment, Interest and Money“ - wurde er fast uneingeschränkt gefeiert. Heute gelten seine Theorien als umstritten oder zumindest überholt. In der wirtschaftspolitischen Praxis sind jene Ansätze - die er als einer der ersten theoretisch beschrieben hat, und die bis heute nach ihm benannt werden - trotz aller formalen Bedenken allerdings weit verbreitet - vor allem im Fall von Wirtschaftskrisen. Das Auftreten der „Great Recession“ nach 2008 machte dies deutlich. Bis heute wird die Mainstream-Ökonomie, sowie deren Modelle, als neu-*keynesianisch* bezeichnet. Und noch heute müssen sich Top-Ökonomen häufig dazu bekennen, ob sie pro oder contra Keynes sind. Tatsächlich definierten sich alle führenden makroökonomischen Wirtschaftsschulen seit 1946 auch an deren Einstellung zu den keynesianischen Ideen. Was macht Keynes zu *der* allgegenwärtigen Figur in der Volkswirtschaftslehre? Nun, er gilt als Begründer der modernen Makroökonomie. Wobei dies in dem Sinne zu verstehen ist, dass er als erster eine völlig neue Sichtweise auf die Wirtschaft als Ganzes lieferte und auch eine wirtschaftspolitische Steuerung vorschlug. Er betrachtete Wirtschaft nicht mehr nur als Summe der Leistungen einzelner Individuen, sondern als Gesamtsystem in dem sich Angebots- und Nachfrageseite gegenseitig bedingen. Der Wirtschaftspolitik wurde damit eine völlig neue Bedeutung gegeben. Dies alleine kann seine einzigartige Stellung aber nicht rechtfertigen. Vielmehr deutete der Zeitgeist nach der „Great Depression“ bereits an, dass Ökonomie neu zu denken sei. Keynes war in diesem Sinne eben nicht der einzige, der dies tat. Die Wirtschaftspolitik kannte die stimulierende Wirkung von Staatsausgaben schon vor 1936 (Fishback 2010). Es gab aber auch schon ähnliche *theoretische* Ansätze, welche die Erkenntnisse Keynes' vorwegnahmen. Vor allem der polnische Ökonom Michal Kalecki arbeitete schon längere Zeit an einer sol-

chen Theorie und publizierte diese (Kalecki 1935) bereits vor Keynes auch in englischer Sprache. Diese wurde allerdings nur in Fachkreisen anerkennend aufgenommen. Kahn (1931) hatte schon deutlich zuvor den Multiplikator und dessen Wirkung vorgestellt und damit wichtige Vorarbeiten geliefert. Die beiden genießen aber bis heute nicht einmal einen Bruchteil des Ruhmes, den Keynes nach 1936 rasch erlangte. Noch dazu ist Keynes' Werk schwer verständlich und umständlich geschrieben: Ökonomen und Wirtschaftshistoriker sind sich recht einig über das Buch „The General Theory“ selbst. Mankiw (o. D., S. 31) findet es gleichzeitig „erheiternd und frustrierend“ und rät Studierenden davon ab das Werk zu lesen. Robert Lucas antwortete auf die Frage, ob man das Werk heute noch lesen soll kurz und knapp mit „Nein“ (Uhlig 2013). Rosner (2012, S. 429) bezeichnet den Charakter des Buches als „eigenartig“ und selbst einer der eifrigsten Verfechter der keynesianischen Ideen, Paul Samuelson, findet das Werk selbst „schlecht geschrieben, ärmlich organisiert“ und zudem „höchst verwirrend“ (Samuelson 1946, S. 190). Und doch zweifelt keiner der genannten an der hohen Bedeutung des Werks. Keynes' einzigartige Stellung in der Ökonomie erscheint angesichts dieser Tatsachen aus heutiger Sicht dennoch überraschend. Vor allem, wenn man selbst einen Blick in das Buch wirft. Seine bahnbrechende Leistung soll und darf aber auch nicht geschränkt werden. Die „General Theory“ besticht als Buch nicht als Gesamtwerk. Die umstrittene Genialität des Werks liegt vielmehr in den Einzelideen die dort an verschiedenen Stellen vorgebracht werden und in ihrer Summe zur damaligen Zeit revolutionär waren. Außerdem ist es aus heutiger Sicht schwierig die Tragweite der Veröffentlichung der „General Theory“ abzuschätzen, wie Samuelson (1946, S. 187) früh erkannte: „Es ist für heutige Studierende fast unmöglich den Einfluss der 'Keynesianischen Revolution' zu realisieren“. Deren Inhalt ist nämlich spätestens nach dem Zweiten Weltkrieg in kürzester Zeit zum neuen Standard der Makroökonomie geworden.

Das Bild des dominierenden Ökonomen, das von Keynes entstand, ist Resultat einer Kombination aus privilegierter Geburt und notwendigem Glück, aber vor allem Genialität gepaart mit einem enormen Tätigkeitsumfang. Zudem verfügte Keynes über ein gesundes Selbstvertrauen. Schon vor der Veröffentlichung seines Hauptwerkes schrieb er an den befreundeten Literaten George Bernard Shaw: „I believe myself to be writing a book of economic theory which will largely revolutionize [...] the way the world thinks about economic problems“ (Warsh 1993, S.13).

Die Kombination aus seinem beruflichen Werdegang, seinem Lebensstil, sowie seinem relativ frühen Tod machten ihn später zu einer Art Mythos: Keynes wurde 1883 geboren. Seine Familienverhältnisse scheinen wie gemacht für seine spätere Karriere. Sein Vater, John Neville Keynes, war ebenfalls Ökonom und später einer der Gründungsväter des „Economic Journals“, das bis heute eine der führenden Fachzeitschriften in den Wirtschaftswissenschaften ist. Seine Mutter war eine der ersten Studentinnen in Cambridge und später Bürgermeisterin der Stadt. Sein Bruder Geoffrey wurde 1955 als berühmter Chirurg geadelt und seine Schwester Margaret heiratete einen spä-

teren Medizin-Nobelpreisträger (Scherf 1989, S. 275). John Maynard Keynes studierte zunächst Mathematik und schien danach eine Art Beamtenlaufbahn einzuschlagen. Bei der Vorbereitung auf das „Civil Service Exam“ genoss er den Unterricht der damals führenden Ökonomen Marshall und Pigou. Im Anschluss arbeitete er tatsächlich kurz, nämlich zwischen 1906 und 1908, bei einer Verwaltungsbehörde, dem India Office, in London, bevor er 1908 an die University of Cambridge zurückkehrte. Dort wurde er Lektor und erhielt die „Fellowship“-Auszeichnung, die dort bis heute für besondere wissenschaftliche Leistungen, vergeben wird, und zwar für seine frühen Arbeiten zur Wahrscheinlichkeitstheorie (Scherf 1989, S. 276). Wirtschaftswissenschaftliche Artikel hatte er bis zu diesem Zeitpunkt noch keine publiziert, doch seine Leistungen, sein Engagement und seine Ausstrahlung müssen überdurchschnittlich gewesen sein, schließlich wurde er bereits 1911 Editor des Economic Journals. Während des Ersten Weltkrieges wechselte er ins englische Finanzministerium, wo er bereits 1917 zum Abteilungsleiter wurde. Ein - aus wissenschaftlicher Sicht - unscheinbarer, aber wohl entscheidender Karriere-Schritt. Denn als solcher nimmt er 1919 an den Friedensverhandlungen von Versailles teil. Dort stellt er sich bekanntermaßen gegen die - seiner Meinung nach nicht erfüllbaren - Reparationsforderungen gegenüber Deutschland. Er reist ab und verfasst innerhalb kurzer Zeit sein Werk „The Economic Consequences of the Peace“ (Keynes 1919), das ihm bereits damals zu Weltruhm verhalf.

In diese Zeit fällt auch sein so häufig diskutiertes Privatleben als Teil der Bloomsbury Group, einer Gruppe junger Intellektueller, Philosophen und Künstler. Unter anderem war auch Virginia Woolf Mitglied. Über seine Offenheit gegenüber sexuellen Beziehungen - Keynes hatte in dieser Zeit häufige, offen homosexuelle Beziehungen - wird bis heute geschrieben. Ab 1921 war er schließlich mit der russischen Ballerina Lydia Lopokova liiert, die er 1925 heiratete. Eine Zeitung schrieb damals „Was there ever be such a union of beauty and brains?“ (Warsh 1993, S. 13). Diese Tatsachen, dass die Hochzeit des damals schon bekannten Ökonomen ein gesellschaftliches Ereignis war, und dass bis heute über die sexuelle Orientierung eines Ökonomen geschrieben wird, zeigt seine Berühmtheit über die Wirtschaftswissenschaften hinaus und erinnert eher an einen Musik- oder Filmstar. Vor allem trug es aber wohl bei zum Bild des genialen, aber auch lebensfrohen Winner-Typen, das von John Maynard Keynes bis heute häufig gezeichnet wird.

Es ist interessant, dass der führende Ökonomie-Theoretiker des 20. Jahrhunderts bereits über 15 Jahre vor der Veröffentlichung seines bahnbrechenden Hauptwerkes den Bekanntheitsgrad eines Stars erreichte. Anstatt sich jetzt in seinem Ruhm zu sonnen und sich zurückzulehnen, beginnt nun eine Phase unglaublicher Produktivität. In Cambridge ist er nach wie vor als Editor des „Economic Journals“ tätig, zusätzlich verwaltet er die Finanzen der Universität. Seine dabei erlangten Erfolge an den Kapitalmärkten trugen später auch zur Entstehung des Mythos um seine Person bei. Als Wissenschaftler veröffentlichte er zwischen 1920 und 1933 praktisch jedes Jahr ein ökonomisches

Buch. Daneben ist er zu dieser Zeit gefragter Berater von Versicherungen, Investmentfonds und Politikern.

Gegen Ende der 1920er Jahre strebte Keynes immer mehr danach sein wissenschaftliches Gesamtwerk abzuschließen (Samuelson 1946, S. 198), das darin bestehen sollte eine umfassende Geldtheorie vorzulegen. Dazu veröffentlichte er 1930 seine „Treatise on Money“ (Keynes 1930). Aber schon bei der Veröffentlichung seines Werkes war er unzufrieden damit (Scherf 1989, S. 282), (Samuelson 1946, S. 198). Aus heutiger Sicht gesehen ist „Treatise on Money“ nicht besonders bahnbrechend. Versetzt man sich zurück in das Erscheinungsjahr 1930 bricht es zwar mit dem damals dominierenden makroökonomischen State of the Art, dessen wichtigster Baustein die Quantitätstheorie des Geldes war, liefert aber keine umfassend neuen Antworten. Die „Treatise on Money“ war ein erster Schritt aus dem herrschenden Dogma heraus (Scherf 1989, S. 282), wenn auch kein hinreichend großer um bereits von einer ökonomischen Zeitenwende zu sprechen. Keynes verwendete darin schon sein Instrument von Kreislaufzusammenhängen. Konjunkturzyklen entstehen demnach aus der Differenz zwischen Produktionskosten und Marktpreis, die zu „Übergewinnen“, oder „Verlusten“ für die Unternehmen führt (Rosner 2012, S. 422). Ist die Differenz Null so befindet sich die Ökonomie im Gleichgewicht, Sparen und Investitionen sind ident, der entsprechende Zinssatz ist jener, bei dem das Preisniveau konstant bleibt, wobei sich Keynes bereits auf den natürlichen Zinssatz von Wicksell (1898) (vgl. Kapitel 6.4) bezieht. Übersteigen die Produktionskosten die Marktpreise kommt es zu Einschränkungen der Produktion und damit bei Keynes (1930) zu Arbeitslosigkeit. Ein Senken des Zinssatzes fördert Investitionen und die Wirtschaft nähert sich wieder dem Gleichgewicht. Übersteigen die Preise die Produktionskosten, kommt es zu einem Anstieg der Investitionen (Scherf 1989, S. 282). Ein Erhöhen des Zinssatzes fördert Sparen und die Wirtschaft nähert sich auch hier dem Gleichgewicht. Warum es zu Abweichungen vom Gleichgewicht kommt, also warum die Märkte nicht sofort durch Preisadjustierungen jederzeit vollständig geräumt werden, behandelt Keynes (1930) nicht. Der zweite Teil des Werks analysierte das Finanzsystem und dessen Wirkung auf die Realwirtschaft. Damit betrat Keynes (1930) zwar akademisches Neuland, aber revolutionärer Durchbruch waren auch diese Ansätze nicht. Scherf (1989) bezeichnete die „Treatise“ als „Standardwerk der Geldlehre“, Samuelson (1946, S. 198) als „bedeutend, allerdings wenig aufregend“ und seine Gleichungen als „Umweg und Sackgasse“¹.

¹ Der später häufig als Duell auf Augenhöhe hochstilisierte wissenschaftliche Disput zwischen John Maynard Keynes und Friedrich August Hayek bezieht sich am ehesten auf die Zeit um 1930. Keynes (1930)’ „Treatise on Money“ stellte Hayek (1931) „Preise und Produktion“ gegenüber. Deren Diskussionen zur Geld- und Konjunkturtheorie fanden tatsächlich auf Augenhöhe statt. Die „General Theory“ (Keynes 1936 [2006]) wurde zwar von Hayek von Beginn an abgelehnt. Ein wissenschaftliches Gegenmodell, das eine ähnliche Bedeutung wie die „General Theory“ erlangte, konnte er aber nicht liefern. Sein Werk Hayek (1944) „Der Weg zur Knechtschaft“ hat aus wirtschaftstheoretischer Sicht nicht den gleichen

Hätte Keynes zu diesem Zeitpunkt seine wissenschaftliche Tätigkeit eingestellt, würde er aus heutiger Sicht unzweifelhaft als wenig bedeutender Ökonom eingestuft. Dies, obwohl er damals, im Jahr 1930, schon lange international bekannt war. Erst in weiterer Folge, im Jahr 1936, erschien schließlich die „General Theory“. Dieses Werk ist unzweifelhaft das einflussreichste ökonomische Buch des 20. Jahrhunderts! Es war der alleinige Auslöser der „Keynesianischen Revolution“. Die Paradoxien und Eigenheiten, die darin zu finden sind, wurden weiter oben schon beschrieben. Unabhängig davon wird es nach wie vor häufig diskutiert. Der Versuch sämtliche unterschiedliche Untersuchungen oder Interpretationen des Werks auch nur anzuführen, müsste scheitern. Weintraub (1979, S. 38ff) benannte ein Kapitel seines Buches scherhaft „The 4,827th re-examination of Keynes's system“.

Was ist nun der Inhalt von „The General Theory of Employment, Interest and Money“? Es wurde bereits dargelegt, dass dieses Werk auf so unterschiedliche Art und Weise ausgelegt werden kann. Das liegt auch daran, dass die „General Theory“ selbst einen Recht niedrigen Grad der Formalisierung aufweist. Insgesamt finden sich im Buch verhältnismäßig wenige Formeln und diese eher punktuell. Dies ist einigermaßen überraschend. Ging doch der Trend gerade zu dieser Zeit in Richtung höherer Formalisierung (vgl. Kapitel 9), außerdem war Keynes ja studierter Mathematiker. Dennoch sprach er sich explizit gegen eine zu hohe Formalisierung der Wirtschaftswissenschaften aus. Ein formalisiertes Gesamtmodell wird also in der „General Theory“ auf jeden Fall nicht geliefert. Keynes revolutioniert die Denkweise der Ökonomie, ohne dabei aber den Fehler zu machen den bisherigen State of the Art komplett über den Haufen werfen zu wollen. So kann seine Theorie auch als Ungleichgewichtstheorie verstanden werden, dennoch bleibt er auf den etablierten Wegen von Marshall, seines großen Lehrers in Cambridge: der komparativ-statischen Analyse. Er ändert allerdings den Ausgangspunkt bei der Betrachtung ökonomischer Zusammenhänge. Dieser ist nämlich bei Keynes das Nationaleinkommen, welches stets mit der Gesamtbeschäftigung eng zusammenhängt. Entscheidend und neu ist der Begriff der „Effektiven (Gesamt)-Nachfrage“, die in Kapitel 3 von Keynes (1936 [2006], S. 25) entwickelt wurde. Dies ist jener Punkt, an dem die aggregierte Nachfragefunktion die aggregierte Angebotsfunktion schneidet. Oder mit anderen Worten: Das ist die Gesamtnachfrage, die am Markt realisiert wird. Mit der Einführung der Effektiven Nachfrage greift Keynes auch früh das „Say'sche Gesetz“ an: Wenn das Angebot die Nachfrage bestimmt, gibt es keinen Grund für die Unternehmen die Produktion nicht bis an jenen Punkt auszuweiten, an dem schlicht keine Arbeitskräfte mehr verfügbar sind. Demnach steht einer Vollbeschäftigung nichts im Wege (Keynes 1936 [2006], S. 26). Erst wenn die aggregierte Nachfrage entscheidend ist für die Produktion, also das aggregierte Angebot, sind Situationen denkbar, in denen die Gesamtwirtschaft unter stabiler Unterbeschäftigung leidet. Keynes dreht das

Stellenwert wie die „General Theory“. Die Theorie-Mängel des Keynesianismus deckten erst später Friedman (1963) und vor allem Lucas (1976) auf

„Say'sche Gesetz“ um, die Gültigkeit seiner Theorie verlangt, dass die Nachfrage die Produktion bestimmt. Das ist die Grundlage für die später daraus abgeleiteten Empfehlungen für „Nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik“. Der Bruch mit der neoklassischen Mainstream-Ökonomie war die Annahme, dass die Preise - und damit auch die Löhne - gegeben sind (Snowdon und Vane 2005, S. 58). Anpassungen erfolgen damit über die gehandelten Mengen. Dies macht die Theorie zu einer der kurzen Frist. Die Höhe der Nachfrage nach Arbeit - also die Beschäftigung - hängt damit direkt von der Effektiven Nachfrage ab.

Die Beschäftigungstheorie (Theorie zur Arbeitslosigkeit) von Keynes ist die erste bahnbrechende Erkenntnis, die wir aus der „General Theory“ näher betrachten (In Keynes (1936 [2006]) selbst ist die Beschäftigungstheorie am Ende des Buches angesiedelt). In der (Neo-)Klassik gibt es das Phänomen der Arbeitslosigkeit nicht wirklich. Funktionierende Märkte sorgen demnach immer für eine Bereinigung der Märkte - auch des Arbeitsmarktes. Damit kann unfreiwillige Arbeitslosigkeit nicht existieren. Dies war natürlich auch schon vor der „Great Depression“ empirisch nicht zu halten und wurde während dieser zu blankem Hohn. Tatsächlich lieferte Pigou (1933) mitten in der „Great Depression“ die erste umfassende Beschäftigungstheorie. Demnach widersprächen die beobachtbare Arbeitslosigkeit nicht grundsätzlich der klassischen Theorie. Er ging stattdessen davon aus, dass eine veränderte Nachfrage nach Arbeitskräften, sowie zu hohe Löhne dazu führten, dass es Arbeitslosigkeit gäbe, die aber nur von kurzfristiger Dauer sein könne (vgl. Kapitel 9.1). Das Problem zu hoher Reallöhne kannten die (Neo-)Klassiker bereits. Als einziges Mittel dagegen galten Lohnsenkungen. Keynes (1936 [2006]) stellte dem seine fundamentale Beschäftigungstheorie entgegen. Zunächst akzeptiert Keynes (1936 [2006], S. 258f) die Möglichkeit, dass durch Nominallohn-Kürzungen die Produktion angeregt wird und dadurch positive gesamtwirtschaftliche Effekte entstehen. Er schwenkt aber schnell dazu über, dass es ein Trugschluss sein muss, wenn man davon ausgeht, dass eine allgemeine Kürzung der Nominallöhne mit konstanter aggregierter Effektiver Nachfrage einhergehen würden. Aus heutiger Sicht klingt das vollkommen einleuchtend: Wenn man alle Löhne und Gehälter kürzt, muss man davon ausgehen, dass die Bezieher dieser ihre Konsumausgaben auch zurückfahren müssen (Keynes 1936 [2006], S. 269). Aber den (Neo-)Klassikern blieb vor Keynes gar nichts anderes übrig als davon auszugehen, dass die Nachfrage von der Lohnhöhe unabhängig sei. Schließlich waren diese makroökonomisch in der Quantitätstheorie „gefangen“ und darin ergibt sich die Gesamtnachfrage aus dem Produkt der Geldmenge und deren Umlaufgeschwindigkeit (vgl. Kapitel 6.3). Eventuelle Lohnrückgänge müssten demnach durch entsprechende Gewinnsteigerungen ausgeglichen werden, wenn der Weg zurück zum Gleichgewicht dies erforderte. Keynes (1936 [2006]) brach hier ganz ausdrücklich und durchaus verbal aggressiv aus den alten makroökonomischen Vorstellungen aus. Was schon vor Keynes bekannt war, ist die Tatsache, dass durch rigide Nominallöhne - also solche, die nach unten nicht flexibel sind - steigende Reallöhne entstehen können. Nämlich dann wenn das Preisniveau fällt, also Deflation herrscht. Dadurch sind die Real-

löhne zu hoch und unfreiwillige Arbeitslosigkeit ist die Folge². Keynes (1936 [2006]) akzeptiert diesen Effekt. Er postuliert aber auch, dass sinkende Nominallöhne die Gesamtnachfrage so weit fallen lassen können, dass dadurch wiederum das Preisniveau soweit fällt, dass insgesamt sogar steigende Reallöhne realisiert werden. Er plädiert daher dafür nicht die Nominallöhne zu senken, sondern das Preisniveau zu erhöhen. Dazu empfahl er allerdings nicht primär nur geldpolitische Maßnahmen, sondern eben fiskalpolitische. Durch eine Ausweitung der Aggregierten Nachfrage, durch staatliche Ausgaben, kommt es zu steigenden Preisen und damit sinkenden Reallöhnen und in weiterer Folge zu steigender Beschäftigung.

Keynes (1936 [2006]) diskutierte auch die Möglichkeiten mit sinkenden Nominallöhnen wieder ein Vollbeschäftigte-Gleichgewicht am Arbeitsmarkt herzustellen, lehnte diese aber durchwegs alle ab. Erstens, aus rein praktischen Gründen: Sinkende Nominallöhne sind in liberalen Demokratien schwer durchsetzbar - das klassische Problem rigider Löhne. Sinkende Reallöhne durch Inflation treffen hingegen auf weit weniger Widerstand wie schon Keynes (1936 [2006], S. 14) postulierte. Er selbst hatte also - noch lange vor der Diskussion über die Gültigkeit der Phillips-Kurve (vgl. Kapitel 8.2) - wenig Beurührungsängste mit mäßiger Inflation. Zweitens führte Keynes theoretische Gründe gegen Nominallohn-Senkungen an. Theoretisch, so Keynes, könnten diese zwar positive Effekte haben, indem der folgende Rückgang der aggregierten Nachfrage bei konstanter Geldmenge zu sinkenden Real-Zinsen führt. Dadurch werden Investitionen angeregt, die wiederum einen stimulierenden Effekt auf die Nachfrage haben und so schlussendlich zum Gleichgewicht zurück führen. Dieser Mechanismus wird heute Keynes-Effekt genannt, obwohl er selbst an dessen Wirkung zweifelte. Und zwar aus zwei Gründen. Erstens, wenn der nominale Zinssatz bereits bei Null ist, kann der Real-Zins nicht mehr fallen und Investitionen werden nicht angeregt. Eine Situation, die bis vor Kurzem als „Liquiditätsfalle“ in aller Munde war. Keynes (1936 [2006], S. 207) beschreibt diese Situation als „für die Zukunft praktisch wichtig“ und, dass es bis heute (also 1936) kein Beispiel für so eine Situation gegeben habe. Zweitens, könnten Unternehmer, zum Beispiel aufgrund negativer Zukunftsaussichten, selbst dann nicht investieren wollen, wenn der Realzinssatz fällt. Dies wird heute als Investitionsfalle bezeichnet.

Keynes sah also die Gefahr einer stabilen Unterauslastung der Ökonomie und forderte aktive Wirtschaftspolitik im Sinne von Fiskalpolitik *und* Geldpolitik um dieser Situation zu entkommen, wenn sie eintritt. Das war zu seiner Zeit revolutionär. (Neo-)klassische Ökonomen tendierten dazu Markteingriffe abzulehnen, zumindest dann wenn keine Marktunvollkommenheiten wie Monopole auftraten. Keynes akzeptierte interessanterweise die Annahme perfekter Märkte, argumentierte nun aber dennoch für aktive Wirtschaftspolitik,

² Keynes (1936 [2006]) behandelt den möglichen positiven Effekt steigender Reallöhne auf die Gesamtnachfrage nicht. Dies blieb später Pigou (1943) vorbehalten (vgl. Kapitel 9.1).

indem er Situationen aufzeigte, in denen ein Gleichgewicht trotz Unterbeschäftigung vorliegt. Dieser Zugang war natürlich im Angesicht der 1936 gerade überwundenen „Great Depression“ unter sehr speziellen ökonomischen Umständen entstanden, oder wie Samuelson (1946, S. 199) es ausdrückte: „While Keynes did much for the Great Depression, it is no less true that the Great Depression did much for him“. Trotzdem ist dieses Plädoyer für aktive Wirtschaftspolitik unerwartet. Wurde als ideologisch-ökonomisch größte Gefahr zu jener Zeit doch die Planwirtschaft in Form des real existierenden Sozialismus gesehen, der in den 1930er Jahren durchaus Erfolge verbuchen konnte. In Wirklichkeit aber wollte Keynes den Kapitalismus nicht an die Planwirtschaft annähern, sondern eben verhindern, dass diese für westeuropäische Bürger attraktiv wird.

Die zweite bahnbrechende Erkenntnis der „General Theory“ ist die Funktionsweise *wie* das Prinzip der Effektiven Nachfrage auf die Gesamtwirtschaft wirkt. Im Gleichgewicht der Effektiven Nachfrage entspricht die aggregierte Nachfrage D dem aggregierten Angebot (Produktion Z) und damit dem Gesamteinkommen Y . Die aggregierte Nachfrage setzt sich zusammen aus dem Konsum der Haushalte C und aus den Investitionen der Unternehmen I . Außerdem zeigt er die Identität von Ersparnis S und Investition aus den Definitionen der beiden Begriffe heraus (Keynes 1936 [2006], S. 63). Diese Gleichheit von Ersparnis und Investition war auch zu Keynes' Zeiten nicht unumstritten. Die Klassiker (vgl. Kapitel 2) gingen bereits von der Richtigkeit der Annahme aus, Keynes (1930) selbst und andere Autoren hatten die ständige Gültigkeit allerdings angezweifelt, was er in der General Theory (Keynes 1936 [2006], S. 74ff) dadurch rechtfertigte, dass er ursprünglich von einer anderen Definition der Begriffe ausgegangen ist.

Der Konsum ist für Keynes eine Funktion des Einkommens. In den Kapiteln acht und neun verweist Keynes zunächst auf die überragende Bedeutung der aggregierten Nachfrage auf die Beschäftigung. Diese ergibt sich aus der Summe aus Konsum C und Investitionen I . Das Nationaleinkommen (=Aggregierte Nachfrage im Gleichgewicht) und der aggregierte Konsum hängen damit wechselseitig voneinander ab, was später bei der Anwendung des Multiplikators wichtig ist. Konsum und Investitionen kommt daher die entscheidende Bedeutung in der Keynesianischen Theorie zu. Für Keynes ist unumstritten, dass der *aktuelle* (also der derzeitige) Konsum vom *aktuellen* Einkommen abhängt. Diese heute als „Absolute Einkommenshypothese“ bezeichnete Annahme, galt bald nach dem Zweiten Weltkrieg als umstritten und hat später zu verschiedenen „Einkommenshypotesen“ und unterschiedlichen Interpretationen geführt, zum Beispiel durch Franco Modigliani (vgl. Kapitel 8) und Milton Friedman (vgl. Kapitel 10). Viel wichtiger ist für Keynes (1936 [2006], S. 89, S. 107) die Konsumneigung. Das ist der Anteil am Einkommen, den die Individuen konsumieren. Der Rest wird gespart, was durch die oben beschriebene Identität wiederum den Investitionsanteil bestimmt. Das Verhältnis aus Konsum und Investitionen leitet direkt über zum wohl bekanntesten Teil der „General Theory“ für die spätere wirtschaftspolitische Anwendung:

Den „Multiplikator-Effekt“. Das zehnte Kapitel der „General Theory“ widmet sich diesem Thema. Wie Keynes (1936 [2006], S. 114) selbst beschreibt, war es Richard Kahn (1931), der den „Multiplikator“ erstmals beschrieb, und zwar im Sinne des Zusammenhangs zwischen (staatlichen) Investitionen und Arbeitslosigkeit. Keynes zeigte, dass die aktuelle Beschäftigung vom Ausmaß der aktuellen Effektiven Nachfrage abhängt. Eine Steigerung der Beschäftigung kann nur durch zusätzliche Investitionen erreicht werden, oder wenn die Individuen einen größeren Anteil ihres Einkommens für Konsum ausgeben. Der Anteil, den Personen ausgeben, wenn sie ein zusätzliches Einkommen generieren, nennt Keynes die „Marginale Konsumneigung“. Wenn eine Person also zusätzlich 100GE verdient und davon 80GE ausgibt, hat sie eine Marginale Konsumneigung von 80%. Der zweite Begriff sind die Investitionen. Betrachten wir zunächst nur die *Auswirkung* zusätzlicher solcher im Zusammenhang mit der marginalen Konsumneigung. Angenommen es werden Investitionen in Höhe von 1.000.000GE getätigt, dann wird auf verschiedenen Märkten eine Nachfrage in eben dieser Höhe getätigt. Diese zusätzliche aggregierte Nachfrage erhöht die Beschäftigung, sowie die Einkommen, die wiederum den Konsum bestimmen. Bei einer angenommenen marginalen Konsumneigung von 80%, werden in weiterer Folge 800.000GE als Konsum getätigt, die wiederum auf verschiedenen Märkten für zusätzliche Nachfrage sorgen. Dies erhöht die Beschäftigung, sowie die Einkommen, die wiederum den Konsum bestimmen. Bei einer angenommenen marginalen Konsumneigung von 80%, werden in weiterer Folge 640.000GE... Man sieht, man kann diesen Satz beliebig wiederholen. Abgekürzt: Zusätzliche Investitionen wirken über Kreislaufeffekte überproportional auf das Gesamteinkommen und damit die Beschäftigung. Diesen Effekt nennt man den Multiplikatoreffekt (Keynes 1936 [2006], S. 115). Mathematisch ist dies eine sogenannte geometrische Reihe, wobei das Ausmaß des Multiplikators eben von der Marginalen Konsumquote abhängt. Je höher diese ist, desto höher der Multiplikator³. Bei einer angenommenen Marginalen Konsumquote von 0,8 ergibt sich:

$$\frac{1}{1 - 0,8} = 5$$

Keynes (1936 [2006], S. 128) selbst schätzte Multiplikator-Werte von ungefähr 2,5 als realistisch ein. Der Multiplikator-Effekt wurde so berühmt, dass er praktisch als gleichbedeutend mit Keynesianischer Wirtschaftspolitik angesehen wurde. Politiker in den 1960er und 1970er-Jahren hatten in ihm unzweifelhaft ihr wirtschaftspolitisches Lieblingsspielzeug entdeckt. Keynes (1936 [2006], S. 118ff) selbst war sich übrigens schon bewusst, dass der Fiskalpolitik - also der Umsetzung staatlicher Investitionen mit dem Zweck über den Multiplikator-Effekt Einkommen und Beschäftigung anzukurbeln - Grenzen gesetzt sind. Sollte der Zustand der Vollbeschäftigung erreicht sein, wäre

³ Umgekehrt gilt daher: Je höher die Marginale Sparquote, desto geringer der Multiplikator.

„wahre Inflation“ die Folge von Fiskalpolitik, aber auch Crowding-out Effekte
 - also das Verdrängen privater Investitionen durch die staatliche Investitionen
 - thematisierte er bereits.

Nun betrachten wir die Investitionen selbst im Detail. Wir haben gerade gesehen, dass das Nationaleinkommen und damit die Beschäftigung stark von diesen abhängen. Investitionen der öffentlichen Hand sind exogen gegeben und werden nicht näher hinterfragt. Aber der „Normalfall“ sind ja Investitionen der Unternehmen zur Erhaltung oder Erweiterung ihres Kapitalstockes. Bei Keynes hängen die Investitionen vom Zinssatz, aber auch von den „erwarteten Renditen“ ab. Diese nennt Keynes (1936 [2006], S. 135) die „Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals“ („Marginal Efficiency of Capital“). Die Grundüberlegung ist einfach: Ein Unternehmen muss ständig in neue Maschinen (etc.) investieren um seiner Geschäftstätigkeit langfristig nachgehen zu können. Eine Investition in neue Maschine rentiert sich aber nur, wenn mit dieser mehr Gewinn gemacht werden kann, als das dafür notwendige Kapital auf einem Sparkonto an Zinsen abwerfen würde. Ob sich eine bestimmte neue Maschine rentiert hängt für ein einzelnes Unternehmen damit von vielen gesamtwirtschaftlichen und einzelwirtschaftlichen Faktoren ab. Die damit produzierten Güter werden erst in den folgenden Jahren verkauft, die Nachfrage nach diesen kann in ihrer Gesamtheit in keiner Weise vorhergesagt werden. Keynes hatte bekanntermaßen einen intensiven aber unkonventionellen Zugang zu Risiko und Unsicherheit, schließlich beschäftigte er sich in seiner Dissertation mit dem Thema der Wahrscheinlichkeit und veröffentlichte später daraus sein Werk Keynes (1921): „A Treatise on Probability“. Er ignorierte den heute noch vorherrschenden Zugang zu Risiko und Unsicherheit wie bereits von Knight (1921) vorgeschlagen. Wie in Kapitel 11 zu sehen sein wird, entstand die Finanzierungstheorie und damit die fundierte, moderne Modellierung von Risiko im Wesentlichen erst ab den 1950er-Jahren. Keynes (1936 [2006]) vertrat zu seiner Zeit den Ansatz, dass die zukünftige Rentabilität von Investitionen nicht zuverlässig prognostiziert oder modelliert werden könne. Solchen Prognosen ist ein hohes Maß an Unsicherheit in Form von stark schwankenden Erwartungen immanent. Die heute übliche Berechnung von Erwartungswerten als Produkt aus Eintrittswahrscheinlichkeiten und möglicher Ertrags-Ergebnisse war für ihn ein falscher Ansatz. Stattdessen spielten Psychologie und Herdenverhalten eine große Rolle. Zusammengefasst wird diese Einstellung mit dem heute noch geläufigen Begriff der „Animal Spirits“ (Keynes 1936 [2006], S. 161f). Insgesamt waren für Keynes die Erwartungen zu zukünftigen Entwicklungen der entscheidende Einflussfaktor auf die Investitionen. Die hohe Unsicherheit mit der Zukunfts-Erwartungen verbunden sind, führen zu Schwankungen bei den privaten Investitionen und in weiterer Folge zu Konjunkturschwankungen.

Natürlich behandelte Keynes dennoch die Möglichkeit Investitionen insgesamt attraktiver zu machen, indem der Zinssatz reduziert wird. Allerdings war dies für ihn im Vergleich zu den hohen Schwankungsbreiten der Renditeerwartungen ein in der Wirkung recht beschränktes Mittel. Nachdem die Investitionen für Nationaleinkommen und Beschäftigung so entscheidend sind,

spielen Zukunftserwartungen eine große Rolle bei der Analyse von Konjunkturschwankungen (Keynes 1936 [2006], S. 313). Das heißt aber auch, dass die primären Quellen von Konjunkturschwankungen in den Realmärkten zu finden sind, nicht auf den Finanzmärkten. Insgesamt spielt der Zinssatz bei Keynes eine ganz andere Rolle als bei den (Neo-)Klassikern. Bei denen wird dieser als Grenzprodukt des Kapitals (vgl. Kapitel 6.3) auf den Real-Märkten bestimmt. Oder, wie bei Fisher (1930), alleine als Belohnung für sofortigen Konsumverzicht (vgl. Kapitel 11). Keynes (1936 [2006], S. 165) unterscheidet, wie bereits erwähnt, zwischen Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals, als erwartete Rendite, auf der einen Seite, und dem Zinssatz auf der anderen Seite. Letzterer hängt zunächst - ähnlich wie bei Fisher (1930) - grundsätzlich von der Konsumneigung (Keynes 1936 [2006], S. 166) ab, aber in weiterer Folge letztlich entscheidend davon, wie das gesparte Kapital gehalten wird. Wird Geld nämlich in bar gehalten und nicht zum Zinssatz angelegt, werden gar keine Zinsen lukriert. Der Zins als Belohnung für Konsumverzicht ist in diesem Fall keine hinreichende Erklärung, weil bei Bargeldhaltung sowohl auf Konsum als auch auf Zinszahlungen verzichtet wird. Keynes (1936 [2006], S. 194) bringt auch hier wieder psychologische Gründe ins Spiel und entwickelt den Terminus „Liquiditätspräferenz“: Aus Spekulationsgründen oder als Vorsichtsmaßnahme können Individuen Bargeldhaltung der Veranlagung vorziehen. Diese Liquiditätspräferenz bestimmt letztendlich die Nachfrage nach Geld und damit den Zinssatz. Der Zins wird somit alleine auf den Finanzmärkten bestimmt (Snowdon und Vane 2005, S. 62). Und für Keynes ist die Liquiditätspräferenz von weit größerem Einfluss auf den Zinssatz als die Konsumneigung, also die Entscheidung welcher Anteil von zusätzlichem Einkommen gespart werden soll (Snowdon und Vane 2005, S. 63). Vor allem die „psychologischen Anreize“ zur Haltung von Liquidität, denen Keynes (1936 [2006], S. 194ff) ein halbes Kapitel widmet, machen den Zinssatz bei Keynes wenig greifbar. Keynes (1936 [2006], S. 202) selbst meint, dass „es [...] klar ist, dass der Zinssatz eine in hohem Grad psychologische Erscheinung ist“. Wieder spielen die Erwartungen eine große Rolle. Und deren Eigenschaft unsicher zu sein, führt wieder dazu, dass die Liquiditätspräferenz und damit die Geldnachfrage stark schwankt. Auch auf diesem Weg greift Keynes damit die Quantitätsgleichung des Geldes an. Eine schwankende Geldnachfrage ist gleichbedeutend mit einer schwankenden Umlaufgeschwindigkeit des Geldes (Keynes 1936 [2006], S. 201). Damit beschreibt Keynes die Bedeutung der Geldpolitik, welche in der Rezeption seines Werkes im Vergleich zur Fiskalpolitik zu Unrecht wenig Beachtung findet. Für Keynes sorgen unsichere Zukunftserwartungen auch für eine höhere Liquiditätspräferenz, damit für eine geringere Geldnachfrage und somit weniger Investitionen. Aktive Geldpolitik, also eine Steuerung des Geldangebots, kann dies ausgleichen. Damit ist die Geld bei Keynes nicht neutral, wie bei den (Neo-)Klassikern. Stattdessen kann die Geldmenge reale Effekte haben. Wird der Zinssatz verringert, steigt die Nachfrage nach Geld und in weiterer Folge steigen die Investitionen, die über den bereits beschriebenen Multiplikatoreffekt das Nationaleinkommen und die Beschäftigung erhöhen.

Keynes hält also sowohl Fiskal- als auch Geldpolitik für wichtige Stellschrauben der Wirtschaftspolitik. Beziiglich Geldpolitik schränkt er allerdings ein, dass erstens, die Unsicherheit im Krisenfall so hoch werden kann, dass kein noch so niedriger Zinssatz die Unternehmer zu neuen Investitionen motivieren kann (Keynes 1936 [2006], S. 208) - heute spricht man von Investitionsfalle. Zweitens beschreibt Keynes (1936 [2006], S. 207) die Möglichkeit, dass der Zinssatz auf so niedriges Niveau gefallen ist, dass Bargeldhaltung kein Nachteil gegenüber Geldanlage ist, weil es beiden Fällen keine Zinszahlungen gibt - heute spricht man von Liquiditätsfalle. In beiden Fällen ist Geldpolitik dann weitgehend wirkungslos, Fiskalpolitik hingegen hoch-wirksam. Vermutlich wurde daraus die oftmals zu findende Story der allgemeinen Präferenz der Keynesianer von Fiskalpolitik gegenüber Geldpolitik abgeleitet.

Was ist das Fazit aus der Theorie von Keynes? Wir haben gesehen, dass der Multiplikator Investitionsausgaben hebelt und somit aggregierten Konsum und Nationaleinkommen beeinflusst. Keynes argumentierte, dass eine Ökonomie ständig droht nicht voll ausgelastet zu sein, also keine Vollbeschäftigung aufzuweisen. Den Grund hierfür sieht Keynes in der Tendenz, dass die Individuen aufgrund von Unsicherheiten ständig eine zu hohe Sparneigung aufweisen. Die selben Unsicherheiten führen zu zu niedrigen Investitionsanreizen (Snowdon und Vane 2005, S. 63). Das Ergebnis ist eine instabile Ökonomie, die vom Vollbeschäftigte-Gleichgewicht ständig wegdriftet. Hier muss man konkretisieren: Hohe Investitionen wirken also positiv auf das Nationaleinkommen. Sparen hingegen verringert den Konsum und wirkt daher negativ auf das Nationaleinkommen. Gleichzeitig gilt aber ständig die Identität aus Sparen gleich Investitionen. Auf den ersten Blick ist dies ein Widerspruch. Diesen aufzulösen gelingt nur mit einem Zahlenbeispiel.

Bei Keynes gilt: Das Nationaleinkommen Y setzt sich zusammen aus dem aggregierten Konsum C und den Investitionen I . Außerdem gilt stets die Identität: Sparen S ist gleich Investieren I . Der Multiplikator κ ergibt sich aus der Marginalen Konsumneigung c . Der Anteil am Einkommen, der nicht konsumiert wird ist Sparen. Die marginale Sparquote ist daher $1 - c$.

Nehmen wir folgendes an:

$$\begin{aligned} Y &= 800GE \\ C &= 600GE \\ I &= S = 200GE \\ c &= 0,75 \rightarrow \kappa = 4 \end{aligned}$$

Angenommen die Individuen in der Ökonomie wollen nun mehr sparen, wie dies von Keynes befürchtet wurde. Zum Beispiel: zusätzlich 50GE. Mehr Sparen bedeutet weniger Konsum im selben Ausmaß. Über den Multiplikator werden Änderungen beim Konsum „gehebelt“. Die Auswirkung des um 50GE niedrigeren Konsum's ist daher ein um $50GE * 4 = 200GE$ niedrigeres Nationaleinkommen Y . Das neue Gleichgewicht ist also: $Y = 600GE$ Die marginale Konsumquote hat sich nicht geändert. Das heißt $c = 0,75$ oder 75% des Nationaleinkommens liefert der Konsum: $C = 450GE$, 25% die Investitionen:

$I = 150GE$. Das höhere Sparen führt paradoxerweise über den (negativen) Multiplikator-Effekt zu niedrigerem Nationaleinkommen. Bei konstantem Verhältnis aus Konsumanteil und Sparanteil, führt dies dazu, dass der Sparbetrag in Absolutzahlen in der Gesamtwirtschaft sogar sinkt und zwar genau um den Betrag des ursprünglich geplanten *höheren* Sparbetrag. Dieses Phänomen ist in der Literatur als Sparparadoxon bekannt. Im Ergebnis bleibt aber dadurch auch die Identität aus Sparen ist gleich Investition gewahrt. Bei Keynes passen sich die Ersparnisse an die Investitionen also über Änderungen des Nationaleinkommens an. Die „zu hohe Sparneigung“ bei gleichzeitig „zu niedrigem Investitionsanreiz“ ist daher kein Widerspruch.

Wie bereits erwähnt hatte die „General Theory“ nach ihrer Veröffentlichung im Jahre 1936 fast augenblicklich eine enorme Wirkung auf die Volkswirtschaftslehre. Vor allem junge, amerikanische Ökonomen verhalfen der Theorie zu einer raschen Verbreitung. Seine gleichaltrigen Zeitgenossen hingen lehnten die „General Theory“ weitgehend ab. Arthur Pigou zum Beispiel, war einer der direkt angesprochenen Adressaten, der in der „General Theory“ schlecht wegg kam. Erst spät erkannte er die Bedeutung von Keynes' Werk an. August Friedrich Hayek war in den frühen 1930er Jahren der intellektuelle Gegenspieler und einer der führenden Ökonomen an der London School of Economics. Obwohl persönlich wertschätzend, lehnte er Keynes' Ideen zeitlebens strikt ab. Auf die „General Theory“ von Keynes liefert er keine wirklich wirtschaftstheoretische Antwort. Er blieb zwar Zeit seines langen Lebens Ikone der Anhänger extrem liberaler Theorien, er ist aber für die Zeit nach 1936 außerhalb der Mainstream-Ökonomie anzusiedeln. Joseph Schumpeter schließlich gehörte in Harvard zu jener Gruppe von Ökonomen, die nicht viel von den neuen keynesianischen Ideen anfangen konnten. Heute gilt er als einer der wichtigsten Ökonomen des 20. Jahrhunderts. Zumindest gegen Ende seiner wissenschaftlichen Karriere blieb sein Werk allerdings weitgehend unbeachtet, vor allem sein monumentales Werk „Business Cycles“ aus dem Jahr 1939. Durch die keynesianischen Ideen schien die Konjunktur steuerbar geworden zu sein. Langfristige Konjunkturzyklen schienen damit aus der Zeit gefallen. Man kann durchaus sagen, dass die drei genannten Ökonomen unter dem Erfolg von Keynes geradezu litten.

Neben Keynes' inhaltlich revolutionären Ideen sorgten auch zwei eher banale Gründe für die zunehmende Mystifizierung der „General Theory“. Erstens, der niedrige Formalisierungsgrad der Arbeit war entgegengesetzt zum damaligen Zeitgeist und ließ entsprechend viel Platz für unterschiedliche Auslegungen der Theorie. Es ist wenig überraschend, dass die folgenden Interpretation des Werks, zumindest großteils, in Form von mathematischen Modellen erfolgte. Damit verbunden ist aber immer ein gewisser Grad an notwendiger Abstraktion. Ein Teil der Theorie von Keynes wurde daher übernommen, während andere Teile unbeachtet blieben. Das sorgte für unterschiedlichste Forschungsarbeiten, dies sich allerdings alle auf die „General Theorie“ beziehen. Zweitens, äußerte sich Keynes selbst zu den verschiedenen Interpretationen seiner Arbeit kaum. Mit dem Artikel Keynes (1937) antwortete er zwar

noch einmal auf davor erfolgte Rezeptionen der „General Theory“, aber insbesondere die enorm einflussreiche Interpretation, die sein Landsmann Hicks (1937) (vgl. Kapitel 8) bereits im Folgejahr des Erscheinens der „General Theory“ vornahm, blieb von Keynes weitgehend unkommentiert. Sein Biograf Skidelsky (Snowdon und Vane 2005) beantwortete die Frage warum dem so war damit, dass Keynes von Hicks im allgemeinen keine allzu hohe Meinung hatte, aber auch die spätere enorme Bedeutung von Hicks' IS-LM-Modell absolut nicht abschätzen konnte (Snowdon und Vane 2005, S. 96). Keynes erlitt außerdem bereits 1937 einen schweren gesundheitlichen Rückschlag. Während des Zweiten Weltkrieges übernahm er wieder wichtige Tätigkeiten im britischen Staatsdienst und gegen Ende des Krieges spielte er noch einmal eine wichtige Rolle in internationalen Verhandlungen (Scherf 1989, S. 277). Bei der Etablierung des „Bretton-Woods“-Systems vertrat er Großbritannien und setzte sich für den Einsatz einer internationalen Referenzwährung ein. Sein Vorschlag diesbezüglich wurde nicht angenommen. Es setzten sich die Amerikaner um Harry Dexter White weitgehend durch, die den US-Dollar als Referenzwährung durchsetzten. Im Jahr 1946 schließlich starb John Maynard Keynes mit 62 Jahren an einem Herzinfarkt.

Keynes war sowohl was seine persönliche Geschichte angeht, als auch seine wissenschaftliche Karriere betreffend ein Phänomen. Er hatte schon früh unkonventionelle und durchaus bedeutende Arbeiten wie Keynes (1919) „The Economic Consequences of the Peace“ oder später Keynes (1930) „A Treatise on Money“ veröffentlicht. Der einschneidende Punkt war - wie für so viele Ökonomen, jedoch im Falle von Keynes noch ausgeprägter - die „Great Depression“. Die größte Wirtschaftskrise aller Zeiten, die ab 1929 zunächst für Kursstürze an den Börsen und in weiterer Folge fast weltweit für BIP-Rückgänge und hohe Arbeitslosenraten sorgte, brachte Keynes dazu eine völlig neue Wirtschaftstheorie zu verfassen. Mit seinem Tod endete sein Einfluss aber nicht, sondern im Gegenteil, nach 1945 folgte erst die große Zeit des Keynesianismus. Die „General Theory“ war in weiterer Folge der Ausgangspunkt dreier ganz verschiedener Forschungsrichtungen, die sich allerdings alle direkt auf Keynes (1936 [2006]) beriefen. Deshalb ist der Begriff Keynesianismus auch unscharf. Da waren erstens, die Vertreter der „Neoklassischen Synthese“. Diese griffen einzelne Ideen von Keynes auf und verschmolzen sie mit den bereits bestehenden (Neo)-Klassischen Arbeiten zur Mainstream-Ökonomie der nächsten Jahrzehnte. Dieser Forschungszweig wird von Historikern oft alternativ als „Orthodoxer Keynesianismus“ und umgangssprachlich eben meist schlicht als „Keynesianismus“. Das ist auch jene Interpretation, die bis heute in Lehrbüchern dargestellt wird. Im Detail wird sie im nächsten Kapitel 8 präsentiert. Daneben gab und gibt es, zweitens, eine Gruppe von Ökonomen, die sich mehr oder weniger *direkt* auf die „General Theory“ bezieht. Sie werden heute meist als Post-Keynesianer (vgl. Kapitel 23) bezeichnet und waren von Anfang außerhalb der „Mainstream-Ökonomie“ angesiedelt. Diese Schule stellt unter anderem die fundamentale Unsicherheit bei Entscheidungen in den Mittelpunkt der Analyse. Ein Teil der General Theory, der bei den Ver-

tretern der Neoklassischen Synthese verloren ging. (Neo-)klassische Ansätze und damit auch die Synthese von Keynesianismus und (Neo-)Klassik werden von den Post-Keynesianern gänzlich abgelehnt. Die frühe Vertreter waren in Cambridge in England angesiedelt, also an der gleichen Universität, an der auch Keynes tätig war.

Eine weitere Gruppe von Ökonomen lehnte die „General Theory“ hingegen von Anfang an ab. Was aber nicht heißt, dass sie diese ignorierten. Im Gegen teil, deren Forschung widmete sich ebenso Keynes‘ Arbeit, allerdings mit dem Ziel zu zeigen, deren Schwachstellen aufzuzeigen. Dazu gehörten zunächst vor allem die europäischen Liberalen (vgl. Kapitel 22) wie August Friedrich Hayek aber auch die Freiburger Schule, sowie auch schon die frühen Vertreter der Chicago School, Jacob Viner und der junge Milton Friedman. Dieser wurde später zum wirtschaftspolitischen Totengräber des Keynesianismus (vgl. Kapitel 10). An seiner Wirkungsstätte - in Chicago - entwickelte sich schließlich der „totale Widerpart“ zum Keynesianismus, die „Neue Klassische Makroökonomie“ (vgl. Kapitel 13).

Daneben gab es auch Bereich in der Ökonomie, die Keynes nicht betrachtete. So war für Keynes die „Vertrustung“ der Ökonomie, die sein Zeitgenosse Schumpeter (vgl. Kapitel 20) thematisierte, kein Problem. Er war in dieser Hinsicht stark geprägt von Marshall und ging von funktionierendem Wettbewerb - im Sinne vollkommener Konkurrenzmärkte - auf den Einzelmärkten aus. Das ist auch dahingehend interessant, da gerade in Cambridge⁴ bereits in den 1920er und 1930er Jahren Skepsis gegenüber der Idee perfekter Wettbewerbsmärkte aufkam. Interessanterweise schenkte Keynes den Ideen seiner Kollegen aus dieser Richtung auch kaum Bedeutung. Obwohl Keynes Politikern gegenüber allgemein skeptisch gegenüberstand (Scherf 1989, S. 291), kam er nicht auf die Idee, dass aktive Wirtschaftspolitik auch falsch laufen könnte und Politiker ausschließlich ihren eigenen Nutzen maximierten, nicht jenen des Volkes. Diese Erkenntnis blieb viel später der „Neuen Politischen Ökonomie“ (vgl. Kapitel 18) vorbehalten.

⁴ Nämlich konkret durch die bereits kurz genannten, späteren Post-Keynesianer.

Neoklassische Synthese: Ein bisschen Neoklassik, ein bisschen Keynes

Die sogenannte Neoklassische Synthese war vielleicht die prägendste ökonomische Schule des 20. Jahrhunderts und das obwohl der Name selbst recht umstritten ist. Wie bereits im letzten Kapitel erwähnt wird diese Schule umgangssprachlich oft einfach als Keynesianismus bezeichnet. Die Vertreter der Schule bezeichneten sich ebenso meist schlicht als Keynesianer. Dies ist aber unscharf und verwirrend, weil zwischen Keynes' General Theory und den hier dargestellten Inhalten, doch erhebliche Unterschiede bestehen. Der Begriff Neoklassische Synthese ist zwar etwas umständlich aber sehr gut passend. Sie galt bis in die 1970er Jahre hinein relativ unumstritten als *die* makroökonomische Mainstream-Theorie schlechthin. Diese Zeit zwischen 1950 und 1970 kann in den westlichen Industriestaaten als goldenes wirtschaftliches Zeitalter gesehen werden. Die westeuropäischen Staaten und Japan schafften aus den Trümmern des Zweiten Weltkrieges heraus einen erstaunlichen Wiederaufbau und schlossen wirtschaftlich rasch zur umstrittenen kapitalistischen Hegemonialmacht, den USA, auf. Die beachtlichen technischen Fortschritte in Kombination mit der erfolgreichen wirtschaftlichen Entwicklung von Europa, Japan und den USA, prägte die Welt nachhaltig bis zum Ende des 20. Jahrhunderts.

Nach der Veröffentlichung der „General Theory“ durch Keynes im Jahr 1936 begann unmittelbar deren Siegeszug. Während des Zweiten Weltkrieges spielte ökonomische Theorie verständlicher Weise eine geringe Rolle. Danach kam es zu einer doch überraschenden Entwicklung in der Volkswirtschaftslehre. Die Österreichische Schule, die vor dem Zweiten Weltkrieg, noch als eine dem Keynesianismus ebenbürtige makroökonomische Theorie galt, verlor enorm an Bedeutung und galt rasch nur mehr als Außenseiter-Theorie. Dafür näherte sich die junge Generation mikroökonomischer Neoklassiker den makroökonomischen Keynesianern an. Samuelson schrieb in der dritten Auflage aus dem Jahr 1955 seines berühmten Lehrbuchs (Samuelson 1948) sinngemäß: Nach 1936 teilten sich die Ökonomen auf in eine Gruppe von Keynesianern und ein Gruppe von Ökonomen, die dem Keynesianismus kritisch gegenüberstanden. Nach dem Zweiten Weltkrieg haben sich die jungen Neoklassiker mit

den Keynesianern arrangiert und ihre Theorien miteinander verbunden. Das Resultat nennen wir heute die Neoklassische Synthese (De Vroey 2016, S. 46). Den Begriff selbst prägte eben Samuelson, allerdings ohne dass sich die Ökonomen in weiterer Folge selbst etwa als „Vertreter der Neoklassischen Synthese“ bezeichnet hätten, vielmehr etablierte sich diese Bezeichnung im Nachhinein, ab Mitte der 1970er Jahre (De Vroey und Duarte 2013).

Ein großer Anteil der Ökonomen sah sich Ende der 1940er Jahre jedenfalls als Teil der Bewegung, die akzeptierte, dass die mikroökonomische Neoklassik neben der Makroökonomie, die auf Keynes' General Theory basierte, als nicht-konkurrierende wirtschaftswissenschaftliche Schulen miteinander existierten. Nur die damals älteren Generationen konnten damit wenig anfangen, diese verloren aber zunehmend an Bedeutung und rutschten in die Heterodoxie ab. Neben der Österreichischen Schule gilt dies insbesondere auch für die Ökonomen im englischen Cambridge, also der Wirkungsstätte von Keynes selbst. Das Zentrum der Mainstream-Ökonomie war nun vollends über den Atlantik in die USA gewandert. Konkret zunächst in den Raum Boston/Massachusetts. Die junge Generation am Massachusetts Institute of Technology (MIT) und im benachbarten Harvard prägten die Ökonomie nach 1945 weltweit. Ob der Name Neoklassische Synthese gut passend ist, kann man diskutieren, ist aber im Endeffekt zweitrangig. Ein Argument *für* diese Bezeichnung kann man an den führenden Ökonomen dieser Zeit festmachen. Diese waren zwar inhaltlich überzeugte Anhänger des Keynesianismus, arbeiteten aber selbst teilweise in der Tradition der neoklassischen Schule. Paradebeispiele hierfür ist zum Beispiel Robert Solow, der sich bis heute als Keynesianer bezeichnet, aber für die *neoklassische* Wachstumstheorie (vgl. Kapitel 9.3) bekannt wurde, die die keynesianische Wachstumstheorie verdrängte. Auch Franco Modigliani und James Tobin, die keynesianische Modelle entwickelten, aber später vor allem als wichtige Vertreter der Neoklassischen Finanzierungstheorie bekannt wurden, waren wichtige Vertreter der Neoklassischen Synthese. Eine Synthese zwischen Neoklassikern und Anhängern von Keynes' General Theory entstand später auch auf methodischer Ebene. Vor allem Lawrence Klein versuchte eine Synthese im Wortsinn zwischen der Walrasianischen Allgemeinen Gleichgewichtstheorie (wie in Kapitel 9.4 für die Neoklassik dargestellt) und den Ideen von Keynes zu erstellen. Vor allem während seiner Zeit bei der Cowles-Commission in Chicago Ende der 1940er Jahre arbeitete er daran und publizierte dazu zunächst Klein (1950): „Economic fluctuations in the United States, 1921-1941“ und später das berühmte Klein-Goldberger-Modell, in dem er versuchte beide Ansätze in einem ökonometrischen Modell und auf Basis empirischer Daten zu vereinen (Klein 1955). Da die Arbeiten vor allem die Makroökonomie revolutionierten, werden sie hier nicht im Detail behandelt. Es sei allerdings gesagt, dass Klein (1950) und Klein (1955) die ersten quantitativen Makroökonomischen Modelle waren, diesen Bereich für Jahrzehnte mitprägten und zudem auch die ersten derartigen Modelle waren, die für wirtschaftspolitische Analysen herangezogen wurden. Nur kurz erwähnt wird hier auch die Arbeit von Patinkin (1956). Diese gilt als wichtiger Beitrag

zur Geldtheorie innerhalb des keynesianischen Schulen. Er wollte in Walrasianischen Gleichgewichtsmodellen, in denen ja nur das relative Tauschverhältnis zwischen Gütern eine Rolle spielt, Geld nicht länger als bloß neutrales Tauschmittel sehen und zudem Arbeitslosigkeit integrieren. Er wurde damit aber eher zum Vorreiter der Ungleichgewichtsmodelle („Disequilibrium Models“), die später ausgehend von der Arbeit von Leijonhufvud (1968) einen Höhepunkt erlebten. Der Vorteil dieser Modelle liegt darin, dass sie auch dann das Auftreten von Arbeitslosigkeit erklären können, wenn es zu keinen Rigiditäten bei Löhnen oder Preisen kommt. Dazu aber im Kapitel 23 etwas mehr.

Die Hauptvertreter der Neoklassischen Synthese, wie die genannten Franco Modigliani, Robert Solow und James Tobin, sowie moderne Lehrbüchern (vgl. De Vroey und Duarte (2013)) gehen häufig den pragmatischen Weg und argumentieren, dass sich die Ökonomen zu dieser Zeit einig waren, dass in der kurzen Frist die Ansätze aus Keynes' General Theory und in der langen Frist die neoklassischen Ansätze die besseren Erklärungen liefern und der Begriff Neoklassische Synthese ganz einfach daher röhrt. In diesem Buch wird unterschieden zwischen dem Kapitel „Neoklassik neben Keynes“ 9, in dem die mikroökonomischen Erkenntnisgewinne aus jener Zeit dargestellt sind, und eben dem vorliegenden Kapitel. Dementsprechend könnte man dieses Kapitel auch einfach dem vorherigen Kapitel „Keynesianismus“ 7 anfügen?! Aber auch dagegen sprechen gewichtige Gründe: Die Post-Keynesianer (vgl. Kapitel 23) argumentierten, dass in der Neoklassischen Synthese wesentliche Bausteine aus Keynes' General Theory verloren gegangen sind. Insbesondere Leijonhufvud (1968) kritisierte dies einflussreich. Ihm zu Folge gab es einen erheblichen Unterschied zwischen den „Economics of Keynes“ und den „Keynesian Economics“. Die Bezeichnung „Neoklassische Synthese“ anstatt der ursprünglich oft verwendeten „Keynesian Economics“ scheint tatsächlich eine bessere Abgrenzung darzustellen.

Als inhaltlicher Begründer der Neoklassischen Synthese kann der Brite John Hicks gesehen werden, der bereits 1937 Keynes' General Theory in einem Zeitschriftenartikel formalisierte und als Gleichgewichtstheorie darstellte, dabei aber eben auch um wesentliche Elemente beraubte. Der am MIT tätige Paul Samuelson, sowie der in Harvard lehrende Alvin Hansen griffen die Arbeit von Hicks rasch auf, entwickelten sie gemeinsam mit den oben genannten Ökonomen weiter und hatten vor allem entscheidenden Anteil an der Popularisierung und Verbreitung der Neoklassischen Synthese in den USA und in weiterer Folge in der ganzen Welt.

8.1 Das IS-LM-Modell

Bereits im April 1937, also nur wenige Monate nach der Veröffentlichung der General Theory, erschien der Artikel „Mr. Keynes and the "Classic"; A Suggested Interpretation“ von John R. Hicks (Hicks 1937). Der nur zwölfseitige Artikel entwickelte aus der doch recht umständlich verfassten General Theory

heraus ein Modell, das wesentliche Elemente von Keynes in wenige Gleichungen zusammenfasste und in einem Diagramm recht einfach und anschaulich darstellte. Das Resultat war das berühmte IS-LM-Modell, das noch heute in Volkswirtschafts-Einführungs-Lehrveranstaltungen gelehrt wird und auch als Neoklassische Synthese im eigentlichen Sinn interpretiert werden kann. Die wirtschaftstheoretisch bedeutsamere Arbeit von Hicks in Bezug auf die Synthese von mikroökonomischer Neoklassik und makroökonomischem Keynesianismus, war vielleicht „Value and Capital“ (Hicks 1939). Darin greift er die damals in der Mikroökonomie stark beforschte Allgemeine Gleichgewichtstheorie auf (vgl. Kapitel 9.4) und führte diese in eine makroökonomische, keynesianische Theorie über. Sein Fokus war natürlich ganz ein anderer als jener der Mikroökonomien. Dort hatte der Mathematiker John von Neumann ein hochmathematisches System aus Ungleichungen entwickelt um die theoretische Existenz eines Gleichgewichts beweisen zu können. Hicks' Ansatz kann als makroökonomische Abspaltung der „Allgemeinen Gleichgewichtstheorie“ interpretiert werden, die später in keynesianischer Tradition vor allem von Paul Samuelson (1947) fortgeführt wurde. Hicks (1939) wendete aber einen anderen Gleichgewichtsansatz an, der die Problematik des Beweises der Existenz einer Allgemeinen Gleichgewichts zur Seite schob (Weintraub 1983, S. 21). Das Verhältnis zwischen neoklassischen Allgemeinen Gleichgewichtsmodellen, wie jenem von Neumann (1935–1936) und später von Arrow und Debreu (1954) und McKenzie (1954) auf der einen Seite und den Modellen der Neoklassischen Synthese eben von Hicks (1939) auf der anderen Seite, wurde zu Beginn heftig diskutiert. Morgenstern (1941) kritisierte die mathematische Unzulänglichkeit des Letztgenannten vehement. Wirtschaftspolitisch setzten sich die keynesianischen Gleichgewichtsmodelle sicherlich als die praktisch bedeutenderen durch.

Kommen wir aber hier zum IS-LM-Modell selbst und damit zu Hicks (1937) und zu dessen Inhalt zurück. Hicks beschreibt die unkonventionelle Herangehensweise in der General Theory und verfolgt danach einen praktischen Ansatz: Zunächst stellt er fest, dass es sich um eine Theorie der kurzen Frist handeln muss, weil Kapitalstock und Arbeitsangebot als fix angesetzt werden. Danach bricht er die „alte“ (neo-)klassische Theorie in dieselbe Form herunter, in der Keynes seine Theorie darstellte (Hicks 1937, S. 148). Daraus formuliert er drei Gleichungen des (neo-)klassischen Modells: Erstens: $M = kY$. Hier ist die Quantitätsgleichung des Geldes abgebildet. Mit steigendem Gesamteinkommen $Y (= BIP)$ steigt die Nachfrage nach Geld M . Der Faktor k zeigt in welchem Verhältnis dies passiert. Dieser wird als konstant oder exogen angenommen. Zweitens: $I = C(i)$. Investitionen I hängen vom Zinssatz i ab. Je höher der Wille zu investieren $C(i)$, desto höher darf der Zinssatz liegen bei dem Investitionen getätigt werden. Drittens: $I = S(r, Y)$. Bekanntermaßen gilt bei den (Neo-)Klassikern investieren I entspricht sparen S . Dabei gilt je höher das Einkommen und je höher die Zinsen, desto mehr wird gespart. Bei den (Neo-)Klassikern gibt es keinen Multiplikatoreffekt. Dennoch gilt, dass sich das BIP als Summe aus Konsum und Investitionen ergibt ($Y = C + I$). Dabei macht es keinen Unterschied, ob der Konsumgüter-

kreislauf oder die Produktion für die Beschäftigung sorgen. Allerdings sorgen steigende Reallöhne für Arbeitslosigkeit. Wenn diese zu hoch sind, kommt es auch in der (neo-)klassischen Theorie zu keiner vollständigen Marktträumung und damit zu Arbeitslosigkeit. Das grundsätzliche Problem rigider Löhne sieht Hicks also auch im neo(-klassischem) System durchaus abgebildet. Allerdings verschwindet Unterbeschäftigung dort durch natürlichen Inflationsdruck oder sinkende Preise wieder. Hicks (1937, S. 150ff) hält dann fest, dass in diesem (neo-)klassischen System Konjunkturschwankungen über Schwankungen der Geldmenge, oder über Schwankungen der exogenen Variable k erklärt werden können. Beide Erklärungstheorien seien aber wenig überzeugend.

Er betrachtet daher in weiterer Folge die keynesianischen Äquivalente der drei eben gezeigten Gleichungen: Erstens: $M = L(i)$. Die Geldnachfrage hängt über die Liquiditätspräferenz mit dem Zinssatz zusammen. Die Geldmenge bestimmt bei Keynes den Zinssatz und nicht wie bei den (Neo-)Klassikern das BIP. Zweitens: $I = C(i)$. Die Investitionen hängen bei Keynes von der Grenzleistungsfähigkeit des Kapital, also der erwartete Rendite der Investitionen, ab. Je höher der Zinssatz, desto höher muss die erwartete Rendite einer Investition sein, damit sie lukrativ ist. Drittens: $I = S(Y)$. Auch in der General Theory gilt die Identität aus sparen und investieren. Allerdings wird die Sparquote vom Nationaleinkommen (BIP) bestimmt.

Aus diesen drei Gleichungen leitet Hicks (1937) schließlich zwei Funktionen ab, die er in ein Diagramm, das auf der y-Achse den Zinssatz i abbildet und auf der x-Achse das Nationaleinkommen Y , einbettet. Im Schnittpunkt der beiden Kurven befindet sich die Ökonomie im Gleichgewicht. Erwähnt werden muss in diesem Zusammenhang allerdings, dass das IS-LM-Modell davon ausgeht, dass in diesem Gleichgewicht ein Zustand von Unterbeschäftigung herrscht¹. Optisch gleicht das Ergebnis jetzt dem berühmten Marshall'schen Kreuz (vgl. Kapitel 6), wie Hicks (1937, S. 153) feststellt.

Aus den beiden letztgenannten Gleichungen leitet Hicks (1937) die Investition-Sparen-Kurve (IS-Kurve) ab. Das sogenannte Gütermarkt-Gleichgewicht. Das BIP wird im Keynesianismus vollkommen von der Nachfrage bestimmt, die sich aus Konsum, Investitionen und exogener, öffentlicher Nachfrage zusammensetzt. Das IS-LM-Modell nach Hicks betrachtete ausschließlich geschlossene Ökonomien, Außenhandel bleibt also unberücksichtigt. Der Gütermarkt ist im Gleichgewicht, wenn Investitionen und Sparen gleich hoch sind. Die IS-Kurve ist dann jenes Verhältnis aus BIP und Zinssatz bei dem diese Identität gilt. Der Multiplikator hebelt die Konsumausgaben. Je höher die Konsumneigung, desto höher der Multiplikator, desto höher das Einkommen. Die Konsumneigung c bestimmt aber auch indirekt die Sparquote $1 - c$. Je höher der Zinssatz, desto höher ist die Sparquote $1 - c$. Nehmen wir also einen hohen (niedrigen) Zinssatz an, dann haben wir eine hohe (niedrige) Sparquote

¹ Außer im Spezialfall ein durchgehend vertikalen LM-Kurve. Dann wäre nämlich das neo(-klassische) Modell perfekt anwendbar, wodurch das IS-LM-Modell aber hinfällig werden würde.

und dafür eine niedrige (hohe) Konsumneigung - was einen niedrigen (hohen) Multiplikator ergibt - und daher ein niedriges (hohes) BIP. Daraus ergibt sich die negative Steigung der IS-Kurve. Dies ist konsistent mit den Überlegungen zu Investitionen: Bei hohen Zinsen sind Investitionen unattraktiv. Sinkende Zinsen machen Investitionen attraktiver. Je steiler die IS-Kurve, desto höher ist der Multiplikator und desto stärker müssen die Zinsen sinken, damit Investitionen getätigt werden. Die Überlegungen wurden sehr ähnlich bereits von Keynes durchgeführt (vgl. Kapitel 7), aber eben nicht in Form von Gleichungen dargestellt. Die Gütermarkt-Funktion bildet praktisch den Realmarkt im IS-LM-Modell ab.

Die zweite Funktion bildet das Geldmarkt-Gleichgewicht ab. Hicks (1937) erstellt dafür die LL-Kurve. Bereits seit dem Lehrbuch Samuelson (1948) spricht man allerdings allgemein vom Gleichgewicht aus Liquiditätspräferenz und Geldangebot (Money Supply), also von der LM-Kurve. Das Geldangebot wird im IS-LM-Modell als exogen von der Zentralbank vorgegeben angenommen². Bei höherem BIP steigt die Geldnachfrage. Bei konstantem Geldangebot und steigender Geldnachfrage, müssen die Zinsen daher steigen damit das Gleichgewicht aufrecht bleibt. Daraus ergibt sich die positive Steigung der LM-Kurve. Diese Herleitung ist aber etwas zu einfach dargestellt. Tatsächlich bestimmt bei Keynes (1936 [2006]) die Liquiditätspräferenz die Nachfrage nach Geld und diese setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen (vgl. Kapitel 7), unter anderem aus dem Spekulationsmotiv und aus dem Vorsichtsmotiv. Bei höherem Einkommen wollen Individuen mehr Bargeld halten und verkaufen Wertpapiere, dadurch sinkt deren Preis und deren Zinsen steigen³. Ein steigender Zinssatz senkt grundsätzlich also die Liquiditätspräferenz und damit die Nachfrage nach Geld. Für ein Gleichgewicht am Geldmarkt muss bei konstant angenommenem Geldangebot muss der Zinssatz genau die Höhe haben bei der auf den Finanzmärkten kein Anreiz zu Verkäufen besteht und auf dem Geldmarkt kein Anreiz mehr Geld zu halten. Insgesamt muss bei gegebenem Geldangebot der Zinssatz steigen, damit die Geldnachfrage mit dem Geldangebot im Gleichgewicht bleibt. Interessant ist, dass Hicks (1937, S. 154) die LM-Kurve praktisch in drei Teile zerlegte. Insgesamt bildet die LM-Kurve über das gesamte Einkommen-Zinssatz-Diagramm eine konvexe Funktion ab. Ganz links verläuft sie sehr flach, fast horizontal. Ganz rechts hingegen vertikal. Der Grund für den horizontalen Teil liegt in der natürlichen Zinsuntergrenze von 0%. Bereits Keynes (1936 [2006]) hatte diesen Sonderfall (vgl. Kapitel 7) betrachtet. Heute wird dieser Bereich als Liquiditätsfalle bezeichnet, ein Zustand, der für die Zeit nach der „Great Recession“, als niedrige Inflation trotz Geldschwemme vorherrschten für viele

² Das wurde von den Post-Keynesianern (vgl. Kapitel 23) in Frage gestellt und gilt heute als widerlegt und wird immer wieder von Zentralbankern selbst vehement bestritten.

³ Deren Zinsen steigen, weil Wertpapiere hier immer im Sinne von Anleihen am Ende immer mit 100 getilgt werden und bei niedrigerem Preis die Differenz zu 100 und damit die Rendite, also der Zins, steigt.

westliche Industriestaaten immer wieder diskutiert wurde. Hicks (1937, S. 154) nannte diesen Bereich den „Spezialfall der keynesianischen Theorie“. In diesem Bereich ist Geldpolitik vollkommen wirkungslos, Fiskalpolitik hingegen hochwirksam, weil durch staatliche Ausgaben der Zinssatz nicht/kaum erhöht wird und es so zu keiner Verdrängung privater Investitionen durch staatlichen Investitionen kommt. Schneidet die Gütermarktkurve (IS-Kurve) die LM Kurve hingegen ganz rechts in deren vertikalen Bereich, gilt die (neo-)klassische Theorie perfekt. Zusätzliche (staatliche) Investitionen führen ausschließlich zu einem höheren Zinssatz, nicht aber zu höherem Einkommen. Dies würde zum Beispiel im Falle von Vollbeschäftigung eintreten.

Für Hicks (1937) war die General Theory aus Sicht des IS-LM-Modells damit eigentlich eine „Special Theory“ einer ansonsten (neo-)klassischen Welt. Die General Theory of Employment ist demnach eine Theorie für Krisenzeiten (Hicks 1937, S. 155), konkret für den Fall, dass Geldpolitik jegliche Wirksamkeit verloren hat. Im Falle einer Unterauslastung der Wirtschaft, bei gleichzeitig aber ansteigend verlaufender LM-Kurve ist das klassische Rezept einer Geldmengenausweitung im Falle von Krisen ausreichend. Dadurch steigt das Preisniveau, die Reallöhne sinken wieder und die Beschäftigung steigt (De Vroey 2016, S. 30).

Der Erfolg von Hicks IS-LM-Modell war überwältigend und die Bedeutung des Modells, wuchs bis in die 1960er Jahre noch weiter. Die Entwicklung des Modells selbst sehen wir uns gleich an. Davor betrachten wir aber zwei Paradoxien, die das frühe IS-LM-Modell mit sich brachte, näher. Erstens, die spätere Interpretation des Modells entspricht in keiner Weise mehr jener von Hicks selbst. So spricht er explizit (Hicks 1937, S. 154) davon, dass keynesianische Expansionspolitik nur dann sinnvoll ist, wenn Anreize durch Geldpolitik nicht mehr wirken. Die Wirtschaftspolitik versuchte später stattdessen eine „Feinsteuierung“ der Ökonomie mit diesem Instrument. Außerdem beschreibt Hicks (1937, S. 158), dass sein Modell nur einen kleinen Teilbereich der makroökonomischen Diskussion abbilden kann. Hicks selbst war später verwundert über den Erfolg des Artikels und sogar etwas verärgert über dessen Verwendung (Hicks 1980). In der Realität war das IS-LM-Modell der Ausgangspunkt für die Einschränkung von Keynes' Werk auf einige Teilbereiche dessen Arbeit und für Jahrzehnte hinweg *das* theoretische makroökonomische Modell schlechthin. Zweitens, bleibt die Meinung von Keynes selbst zum IS-LM-Modell bis heute umstritten. Patinkin (1990, S. 120) war der Meinung Keynes akzeptierte das IS-LM-Modell als formale Darstellung der General Theory. Wie bereits in Kapitel 7 dargestellt, widersprach dem der führende Keynes-Biograph Skidelsky und meinte, dass Keynes selbst wohl zumindest skeptisch gegenüber dem IS-LM-Modell war (Snowdon und Vane 2005, S. 96). Neuere Recherchen deuten sogar darauf hin, dass Keynes ein dem IS-LM-Ansatz sehr ähnliches Modell in seinen Vorlesungen verwendete (Snowdon und Vane 2005, S. 113).

Zurück zum IS-LM-Modell und zu dessen Entwicklung. Wie bereits am Beginn dieses Kapitels erwähnt, waren es Alvin Hansen und Paul Samuelson, die das IS-LM-Modell als Interpretation der keynesianischen Theorie verbreiteten.

Schon während des Zweiten Weltkriegs veröffentlichten die beiden vor allem wirtschaftspolitischen Anwendungsmöglichkeiten des Modells. Interessant ist, dass bereits diese von Hicks' eigenen Ideen stark abwichen. Beide analysierten nämlich die wirtschaftsfördernden Effekte möglicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Samuelson (1939) betrachtete den Effekt des Ausgabenmultiplikators im Detail, während Hansen (1941), Hansen (1945) und Hansen (1949) die wirtschaftsstimulierende Wirkung der Geldpolitik, der Fiskalpolitik und des Deficit-Spending untersuchte und das IS-LM-Modell dahingehend inhaltlicher weitergehend interpretierte, ohne aber das Modell selbst wesentlich zu verändern. Staatliche Ausgaben in diesen Arbeiten als exogen angenommen. Eine Erhöhung der Staatsausgaben führt in dem Modell zu einer Rechtsverschiebung der IS-Kurve und damit zu einer Erhöhung des BIPs. Die daraus eventuell entstehenden Schulden sind im IS-LM-Modell nicht abgebildet, schließlich handelt es sich um eine reine Analyse der kurzen Frist. Theoretische Zweifel, ob das BIP wirklich durch Fiskalpolitik erhöht werden kann wurden erst sehr viel später und bis heute umstritten im Rahmen der „Ricardianischen Äquivalenz“ aufgeworfen (vgl. Kapitel 13). Das umfangreiche und lehrbuchartige Werk Hansen (1953) beschrieb schließlich die keynesianischen Ideen allgemein und hatte enormen Einfluss auf die Verbreitung der Ideen der neoklassischen Synthese in der Interpretation des IS-LM-Modells in den USA (Snowdon und Vane 2005, S. 201). Ähnliches gilt für das weltweit wohl einflussreichste Lehrbuch aller Zeiten „Economics“ von Samuelson (1948), das erstmals bereits 1948 erschien, aber erst etwas später als Hansen's Buch, dafür dann umso stärker, die Ideen der neoklassischen Synthese verbreitete. Bereits davor hatte Modigliani (1944) eine wesentliche inhaltlich-theoretische Änderung des IS-LM-Modells hervorgebracht. In seinem Modell sind rigide Nominallöhne der entscheidende Faktor für das Entstehen unfreiwilliger Arbeitslosigkeit, während die keynes'sche Liquiditätspräferenz von untergeordneter Bedeutung ist (Modigliani 1944, S. 66). Diese Interpretation der keynesianischen Ideen war extrem einflussreich und „rigide Löhne“ wurden fortan als eines, wenn nicht *das* wesentliche keynesianische Merkmal gesehen. In der Arbeit von Modigliani (1944) wurde auch der „hydraulische“ Zugang erstmals etabliert. In diesem wird ausgehend vom IS-LM-Modell gezeigt, wie sich bei gegebener Produktionsfunktion das Gleichgewicht am Arbeitsmarkt entwickelt. Neben der grafischen Darstellung der uns bereits bekannten Liquiditäts- und Investitionsfalle (vgl. Kapitel 7), zeigte Modigliani (1944) damit, dass rigide Löhne zu Arbeitslosigkeit führt. Diese äußerst populäre, weil recht einfache, Darstellung wurde später eben auch von Samuelson (1948) und Hansen (1953) übernommen. Noch in den 1940er Jahren hatten also Modigliani, Hicks und Samuelson den Keynesianismus ausführlich interpretiert und auch verbreitet. Kritiker (vgl. Kapitel 23) meinten allerdings, wohl nicht ganz zu Unrecht, dass die daraus entstandene „Neoklassische Synthese“ wesentliche Inhalte der General Theory verloren hatte. Hinsichtlich wirtschaftspolitischer Anwendung wurde auch das IS-LM-Modell nach 1945 ganz anders interpretiert als ursprünglich von Hicks (1937) intendiert. Aktive Wirtschaftspolitik, und zwar in der Form

von Geldpolitik und Fiskalpolitik war fortan für Vertreter der Neoklassischen Synthese nicht mehr ausschließlich für Zeiten tiefer Depressionen vorgesehen, sondern durchaus auch zur Stabilisierung des Wirtschaftszyklus. Oder wie es Modigliani (1977, S. 384) ausdrückte: „Eine privatwirtschaftlich organisierte Ökonomie, braucht, kann und sollte durch wirtschaftspolitische Eingriffe stabilisiert werden, und zwar durch geldpolitische, wie auch fiskalpolitische Maßnahmen.“

Die Jahre zwischen 1950 und 1965 waren Hoch-Zeit der Neoklassischen Synthese. Es schien kaum Widerspruch zur führenden makroökonomischen Schule zu geben. Entsprechend wenig nennenswerte Änderungen gab es auch in der vorherrschenden Theorie. Eine ist sicherlich die Überarbeitung der Konsumtheorie. Bei Keynes (1936 [2006]) war der Konsum eine direkte Funktion des aktuellen Einkommens. Das heißt, ein gewisser Anteil des aktuellen Einkommens wurde konsumiert, der andere Teil gespart. Modigliani und Brumberg (1954) erkannten, dass diese Annahme zu kurz gegriffen war und entwickelten die sogenannte „Life Cycle Hypothesis“, also die Lebenszyklentheorie. Dabei gehen die beiden davon aus, dass Individuen am Beginn und am Ende ihres Lebens mehr konsumieren als sie einnehmen, dazwischen, also im Alter zwischen 20 und 60 Jahren mehr einnehmen als sie konsumieren. Junge Menschen müssen also von ihren Eltern zunächst versorgt werden bis sie selbst arbeiten gehen, sparen in dieser zweiten Phase Kapital an für die dritte Lebensphase, der Pension, in der sie das angesparte Kapital wieder ausgeben. Dadurch entsteht ein buckelförmiger Verlauf des Vermögensbestandes von Individuen über ihren Lebenszyklus, der Verlauf ihres Konsums über den Lebenszyklus bleibt hingegen recht stabil. Vor allem wird dadurch aber in der kurzen Frist der Konsum vom Sparen entkoppelt. Stattdessen hängt der Konsum ganz entscheidend vom langfristigen Wohlstand der Individuen ab. Diese Erkenntnis ist sehr ähnlich zu jener von Milton Friedman (1957) in dessen „Permanent Income Hypthesis“ (vgl. Kapitel 10). Diese beiden Arbeiten lösten die absolute Einkommensfunktion von Keynes ab und entlasteten damit auch das „Sparen“ vom Verdacht für wirtschaftliches Wachstum schädlich zu sein (Modigliani 1985).⁴ Die Lebenszyklentheorie klingt auf den ersten Moment banal, bringt aber noch einige bedeutende Aspekte mit sich. Sparen müssen in diesen Überlegungen alle Individuen, nämlich sowohl Arme als auch Reiche um in der Pension konsumieren zu können. Wenn das Sparen aber nicht vom Einkommen abhängig ist, dann kann man zeigen, dass es stattdessen von der Wachstumsrate des Einkommens (also gesamtwirtschaftlich vom BIP-Wachstum) abhängig ist. Je höher das Wachstum, desto höher die Sparquote. Diese Theorie von Modigliani und Brumberg (1954) war von Anfang an umstritten und wurde unter den verschiedensten Aspekten theore-

⁴ In der kurzfristigen Analyse war Keynes (1936 [2006]) ja davon ausgegangen, dass im Krisenfall das Sparen ansteigt, der Konsum einbricht und es insgesamt aufgrund mangelnder aggregierter Nachfrage zu einer Verstärkung der Krise kommt. (Vgl. Sparparadoxon in Kapitel 7).

tisch und empirisch in Frage gestellt. Modigliani selbst arbeitete daran seine Theorie auch empirisch zu verifizieren (Deaton 2005). Faktum ist, dass die Berücksichtigung einer alternativen Konsumfunktion in Form der „Life Cycle Hypothesis“ oder auch der vom Grundergebnis her recht ähnlichen „Permanent Income Hypothesis“ die wirtschaftspolitischen Wirkungskanäle grundlegend ändert. Modigliani publizierte in der Folge einige Journal-Artikel zu diesem Thema und argumentierte zum Beispiel, dass Geldpolitik über verschiedene Wirkungskanäle einen Effekt auf das Wirtschaftswachstum habe, aber auch dass defizitär finanzierte Fiskalpolitik positiv wirkt. Der neue Zugang zu Konsum und Sparen löste über die Untersuchung von Friedman und Meiselman (1963) und die Antwort darauf von Ando und Modigliani (1965) eine lebhafte Diskussion darüber aus, ob Geldpolitik oder Fiskalpolitik das Mittel der Wahl der Wirtschaftspolitik sei. Die Diskussion ist bis heute nicht abgeschlossen.

8.2 Die Phillipskurve: Tausche Inflation gegen die Arbeitslosigkeit

Einen entscheidenden und unmittelbaren Beitrag zur „Neoklassischen Synthese“ lieferte die Phillips-Kurve. Diese hat bis heute eine entscheidende Bedeutung in der Makroökonomie, wenn auch in der modernen Form in ganz anderer Art und Weise. Der Phillips-Kurven-Zusammenhang, in welcher Form er auch immer dargestellt wird, ein zentraler Diskussionspunkt der Makroökonomie seit den späten 1960er Jahren. Dementsprechend wird uns der Begriff in den Folgekapitel häufig unterkommen. Die ursprüngliche Form geht auf den an der London School of Economics (LSE) tätigen neuseeländischen Ökonomen Alban William Phillips zurück. Dieser veröffentlichte 1958 einen Artikel, in dem er einen (nicht-linearen) negativen Zusammenhang zwischen der Änderungsrate der Löhne (Lohninflation) und Arbeitslosigkeit postulierte. Dieser grundsätzliche Zusammenhang klingt zunächst banal: Geringe Arbeitslosigkeit bedeutet, geringes Arbeitskräfte-Angebot. Bei konstanter Arbeitskräfte-Nachfrage wird man daher davon ausgehen, dass geringer Arbeitslosigkeit der Preis für Arbeit hoch ist und bei hoher Arbeitslosigkeit niedrig. Eine historische Besonderheit in dieser Arbeit (Phillips 1958) ist, dass die Aufstellung einer Hypothese im selben Werk mit empirischen Daten untersucht wurde. In weiterer Folge war die dahinterliegende Theorie weniger interessant, als die Tatsache, dass der empirisch festgestellte, negative Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Lohnänderungsraten relativ unumstritten als stabil angesehen wurde. Samuelson und Solow (1960, S. 186) bemerkten schon: „Seine [Phillip's] Ergebnisse sind bemerkenswert, auch dann, wenn man seine Interpretationen dazu nicht teilt“. Die damals führenden Mainstream-Makroökonomen, Paul Samuelson und Robert Solow griffen diesen Zusammenhang auf und erweiterten ihn zur berühmten Phillips-Kurve. Auf dieser

wird der negative Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Preisänderungsraten (also Inflation im allgemeinen) abgebildet. Nicht Phillips selbst, sondern die Keynesianer in den USA etablierten diese Theorie also in den 1960er Jahren als fixen Bestandteil der damaligen Mainstream-Ökonomie. Phillips selbst war skeptisch gegenüber der Möglichkeit durch das Tolerieren von Inflation die Arbeitslosigkeit zu senken (Snowdon und Vane 2005, S. 142). Aufgefallen ist vielleicht die späte Jahreszahl. Das IS-LM-Modell, als zentraler Baustein der Neoklassischen Synthese wurde bereits 1937 verfasst und erlangte unmittelbare Berühmtheit. Der Phillips-Kurven-Zusammenhang hingegen, aus heutiger Sicht ebenso ein wichtiger Baustein der Neoklassischen Synthese, wurde erst nach 1960 in der Theorie etabliert. Samuelson und Solow (1960, S. 192) leiteten aus dem Phillips-Kurven-Zusammenhang ab, dass man für Preisstabilität den Preis von 5-6% Arbeitslosenquote bezahlen müsse, oder aber 4-5% Inflation akzeptiere und dafür nur 3% Arbeitslose habe. Der Samuelson und Solow (1960)-Journalbeitrag interpretierten die ursprüngliche Arbeit von Phillips (1958) in zweifacher Hinsicht um: Erstens, Lohninflation wurde mit Preisinflation gleichgesetzt. Heute mein man üblicherweise den negativen Zusammenhang zwischen *Preis*-Inflation und Arbeitslosigkeit. Zweitens stellten die Samuelson und Solow (1960) den Zusammenhang als langfristig fix dar, sodass sich Entscheidungsträger praktisch niedrige Arbeitslosigkeit für den Preis hoher Inflation kaufen könnten.

Die Keynesianer nahmen den Inflations-Arbeitslosigkeits-Zusammenhang jedenfalls recht dankbar auf, erlaubte er doch eine erweiterte Interpretation des IS-LM-Modells. In diesem fehlt nämlich die Betrachtung der Inflation. Im ursprünglichen IS-LM-Modell herrscht eine Unterbeschäftigung vor und Preise werden als stabil angenommen. Fiskalpolitik erhöht den realen Output, bis der vertikale Bereich der LM-Kurve erreicht wird. Dann herrscht Vollbeschäftigung und jedwede zusätzliche fiskalpolitische Maßnahme führt dann zu Inflation. Die Phillips-Kurve ermöglichte nun einen Zusammenhang zwischen der IS-LM-Interpretation betreffend Output und Beschäftigung auf der einen Seite und Inflation auf der anderen Seite herzustellen. Der Output hängt dabei positiv von der Beschäftigung ab und Preisinflation ergibt sich direkt aus der Lohninflation (abzüglich des Produktivitätszuwachses), also so wie von Samuelson und Solow (1960) angenommen. Dies führt dazu, dass im IS-LM-Modell eine vertikale LM-Kurve nicht mehr Voraussetzung ist für Inflationssteigerung durch Fiskalpolitische Maßnahmen. Bei Vollbeschäftigung und normaler (also ansteigender aber nicht vertikaler) LM-Kurve führt Fiskalpolitik zu einer Verschiebung der IS-Kurve nach Links auf ein höheres Output-Niveau. Der Output verschiebt sich auf ein Niveau über der Vollbeschäftigung, was zu steigenden Preisen führt. Diese führen nun aber dazu, dass der reale Wert des Geldangebotes fällt, was die LM-Kurve nach links verschiebt. Damit ist wieder das alte Vollbeschäftigung-Gleichgewicht hergestellt, allerdings bei höherem Zinssatz und die Inflation ist im Modell damit abgebildet (Snowdon und Vane 2005, S. 143f).

Die Erweiterung des IS-LM-Modells um den Phillips-Kurven-Zusammenhang löst also das Problem fehlender Inflationsberücksichtigung. Bereits gegen Ende der 1960er-Jahre war dieser Erklärungsansatz aber obsolet. Die ersten Anzeichen von Stagflation, also das gleichzeitige Auftreten höherer Inflationswerte und höherer Arbeitslosenquoten, könnten von den Vertretern der Neoklassischen Synthese nicht befriedigend erklärt werden. Die bahnbrechenden Arbeiten von Phelps (1968) (vgl. Kapitel 15) und Friedman (1968) (vgl. Kapitel 10) wider den hier vorgestellten „originalen“ Phillips-Kurven-Zusammenhang und führten in weiterer Folge zum Niedergang des großen ökonomischen Zeitalters der Neoklassischen Synthese.

Diese hohe Zeit der Neoklassischen Synthese in der Makroökonomie, im langen Zeitraum zwischen Ende des Zweiten Weltkrieges bis in die späten 1960er Jahre hinein, ist aus heutiger Sicht bemerkenswert. Die Makroökonomie war in dieser Zeit in einer Schule vereinigt. Es gab kaum bedeutende Gegenansätze zur Neoklassischen Synthese. Den wenigen Gegenspielern, zum Beispiel der Österreichische Schule, oder der Freiburger Schule, starben wortwörtlich die Hauptvertreter weg. Ab den 1970er Jahren war die Makroökonomie schließlich geprägt von teils heftigen Auseinandersetzungen verschiedener Schulen. Die jüngeren Vertreter der Neoklassischen Synthese, allen voran James Tobin und Robert Solow, blieben übrigens der Schule bis an deren Lebensende treu. Sie konnten sich natürlich nicht mit den Ideen der Monetaristen und Neuen Klassiker anfreunden, waren aber auch skeptisch gegenüber den Neu-Keynesianern (Snowdon und Vane 2005, S. 148).

Fassen wir an dieser Stelle zusammen, was die Neoklassische Synthese auszeichnete:

- Das IS-LM-Modell, als erstes makroökonomisches Modell, hat eine zentrale Stellung.
- Die Gesamtwirtschaft befindet sich nur in Ausnahmefällen im Optimum, das heißt im Zustand der Vollauslastung mit Vollbeschäftigung.
- Arbeitslosigkeit ist das zentrale Problem und Arbeitslosigkeit wird ausschließlich als unfreiwillig angesehen.
- Fluktuationen in der Konjunktur sind ständig vorhanden und sollen auch bei nicht extremen Abweichungen durch aktive Wirtschaftspolitik abgeschwächt werden. Dies umfasst sowohl Fiskal- als auch Geldpolitik.
- Die Hauptursache für Arbeitslosigkeit sind rigide Löhne. Während Krisen aber auch die Liquiditätsfalle, sowie die Investitionsfalle.
- Die Wirtschaftspolitik sieht sich einem recht stabilen Trade-Off aus Arbeitslosigkeit und Inflation ausgesetzt.
- Modelle der Neoklassischen Synthese betrachten ausschließlich wirtschaftliche Phänomene der kurzen Frist. Langfristige Analysen werden den Neoklassikern überlassen, die dazu parallel - oft sogar in Personalunion - existieren. Die führenden Vertreter der späteren Neoklassischen Synthese - Modigliani, Tobin und Solow - bezeichneten sich allesamt als überzeug-

te Keynesianer, haben aber gleichzeitig bahnbrechende Arbeiten in der mikroökonomischen Neoklassik verfasst.

9

Die Neoklassik neben Keynes

Teil des Kapitels könnte auch Finanzierungstheorie, Spieltheorie sein (sind aber eigene Kapitel), aber auch die ganze Input-Output-Analyse.

9.1 Pigou: Die Neoklassik erfindet sich neu

Beginnend mit Arthur Cecil Pigou entwickelte sich die Neoklassik in eine neue Richtung. Wie in Kapitel 6 dargestellt, kann die Neoklassische Theorie mit Marshall in gewisser Hinsicht als abgeschlossen gelten. Dies vor allem in dem Hinblick, dass sich die mikroökonomischen Ausgangstheorien seit damals tatsächlich kaum noch geändert haben. Selbst in modernen Mikroökonomie-Büchern sind die ersten Kapitel im wesentlich identisch in den Arbeiten Marshall's zu finden. Die Mikroökonomie wurde seither nicht mehr grundlegend verändert, in dem Sinne, dass zuvor geltende Konzepte über den Haufen geworfen wurden, sondern sie wurde seither immer wieder erweitert. Marshall's Principles sind nach wie vor richtig. Aber man kann sie eben nicht mehr als Erklärung aller wirtschaftlichen Tätigkeiten heranziehen, sondern gelten mittlerweile nur mehr für einen sehr speziellen Fall. Heute wissen wir, dass die damals angenommenen Voraussetzungen, wie vollkommene Märkte und perfekte Konkurrenz nicht die Regel, sondern die Ausnahme sind.

Arthur Cecil Pigou ist der letzte große Ökonom in der Reihe der englischen Vertreter der Klassik und Neoklassik in Cambridge. Nach Pigou entwickelte sich die Ökonomie dort in Richtung Keynesianismus weiter, wie wir im letzten Kapitel (vgl. Kapitel 7) bereits gelesen haben. Pigou ist wohl einer der meist unterschätzten Ökonomen des 20. Jahrhunderts. Schließlich war er der erste Mainstream-Ökonom, der postulierte und auch anerkannte, dass rein marktwirtschaftliche Ergebnisse nicht immer effizient sein müssen. Er erkannte also bereits vor Keynes die Sinnhaftigkeit von Staatseingriffe in bestimmten Situationen, wenn auch deren Wirkung und Berechtigung von ganz anderer Art und Weise sind. Während Keynes die makroökonomische Wirtschaftspolitik

begründete, tat Pigou dies für die mikroökonomische Wirtschaftspolitik. Seine daraus unter anderem resultierenden Thesen zu den verschiedenen Formen des Marktversagen sind heute - Stichwort Klimawandel - aktueller denn je, wie gleich konkretisiert werden wird. Pigou's Karriere begann dann auch wie die eines ganz großen: Er war der Lieblingsschüler Marshall's der damals unangefochtenen Lichtgestalt der englischen Ökonomie. Mit erst 30 Jahren wurde Pigou schließlich dessen Nachfolger an der Universität in Cambridge. Und bereits 1912 legte er das bedeutende Werk „Wealth and Welfare“ ((Pigou 1912)) auf, das in der Neuauflage von 1920 als „The Economics of Welfare“((Pigou 1920)) ein bis heute bedeutendes Werk darstellt. Diese Jahreszahlen legen nahe, dass Pigou eigentlich auch in Kapitel 6 gut aufgehoben wäre. Inhaltlich von Bedeutung wurde der Forschungsbereich, den Pigou damit eröffnete, aber erst nach 1945.

Mit zwei wesentlichen Punkten hat Pigou in seinem Hauptwerk die Neoklassik revolutioniert. Erstens, hat er mit dem Credo aufgeräumt, das seit Adam Smith die Neoklassik prägte, nämlich, dass individuell-nutzenmaximierendes Verhalten auch für die gesamte Gesellschaft erstrebenswert sei und das optimale gesamtwirtschaftliche Ergebnis hervorbringt (Pigou 1920, S. 111). Das hat enorme Auswirkungen. Damit verbunden ist nämlich die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe, immer dann, wenn der Markt darin versagt eine optimale Allokation hervorzubringen. Das riesige Gebiet der mikroökonomischen Wirtschaftspolitik war damit geboren. Zweitens, wollte er einen formalen Ansatz zur Analyse des *gesamtwirtschaftlichen Nutzens* etablieren - was die Begründung der Wohlfahrtsökonomie bedeutete. Diese wurde aber recht rasch als gescheitert betrachtet - dazu aber später mehr. Werfen wir zunächst einen Blick auf seine Ansätze zum ersten Punkt. Grundlage sind die Gleichgewichtstheorien in der Tradition von Walras (vgl. Kapitel 4.4). Darin wird davon ausgegangen, dass alle Märkte im Gleichgewicht sind. Damit wurde stets auch impliziert, dass die Märkte jeweils das *optimale* Ergebnis liefern. Pigou (1920) zeigte nun systematisch Beispiele, in denen das nicht der Fall ist. Der Ausgangspunkt sind hier stets Externalitäten (Pigou 1920, S. 115). Um diese systematisch zu analysieren führt er den Vergleich zwischen privaten und sozialen Grenzprodukten ein (Pigou 1920, S. 114). Nur wenn die sozialen und privaten Grenzerträge übereinstimmen, ist die Marktlösung auch eine gesamtwirtschaftlich optimale Lösung. Weichen die sozialen Grenzerträge von den privaten ab, liegt ein externer Effekt vor. Der könnte zum Beispiel darin bestehen, dass der Produzent A bei der Herstellung seiner Güter Kosten auf die Allgemeinheit überträgt, für die er nicht aufkommen muss. Zum Beispiel könnte seine Fabrik das Umland verschmutzen ohne, dass er eine entsprechende Reinigungsgebühr entrichten muss. Diese sozialen Kosten trägt stattdessen die Bevölkerung. Als Resultat sind die privaten Kosten des Fabrikanten zu niedrig, was wiederum in einer zu hohen Produktion und zu niedrigen Preisen führt. Nur wenn der Staat eingreift und durch Steuern die sozialen Kosten wieder auf den Produzenten überträgt, ist das gesamtwirtschaftliche Ergebnis tatsächlich optimal. Damit begründete er die heute wieder so oft zitierte

Pigou-Steuer. Überhaupt erlangte Pigou mit dem Aufkommen der Umweltproblematik eine enorme Bekanntheit in den letzten Jahren. Seine Arbeiten zu Marktversagen begründeten die mikroökonomische Wirtschaftspolitik. Allerdings muss man einschränkend sagen, dass in Pigou (1920) zwar bereits verschiedene Marktversagensformen wie natürliche Monopole (Pigou 1920, S. 240), Informationsmängel (Pigou 1920, S. 131) und eben externe Effekte, behandelt werden, allerdings eher anhand von Beispielen und nicht systematisch-analytisch. Auch finden sich noch theoretische Fehler in seinen Abhandlungen, wie zum Beispiel der fehlende Unterschied zwischen technologischen und pekuniären negativen Effekten (Cansier 1989, S. 242). Letztgenannte sind definiert als Kosten, die einem Unternehmen erwachsen, wenn ein Konkurrent ein identisches Gut zu besseren Preisen anbieten kann. In diesem Fall ist keine Korrektur durch staatliche Einriffe sinnvoll, weil die „Kosten“ darin bestehen, dass die Gewinne eines Unternehmens reduziert werden, und eben keine gesamtwirtschaftlichen Kosten entstehen. Pigou war relativ stur diesen Fehler einzugehen (Johnson 1960, S. 153). Er betrachtete externe Effekte außerdem stets eindimensional. Schließlich gibt es grundsätzlich zwei verschiedene Möglichkeiten, wie externe Effekte internalisiert werden können. Entweder zahlt der Verursacher der Gesellschaft einen Ausgleich für den Schaden, oder aber die Gesellschaft zahlt umgekehrt dem Verursacher die Kosten zur Vermeidung des Schadens. Ronald Coase (vgl. Kapitel 17) kritisierte Pigou später für diese einseitige Darstellung (Cansier 1989, S. 243).

Der zweite neuartige Punkt in Pigou (1920) erscheint zwar reizvoll, wurde aber fast umgehend formal widerlegt: Der Versuch Pigou's eine gesamtwirtschaftliche Nutzenbetrachtung durchzuführen. Pigou beschäftigte sich dabei zunächst ausführlich damit den Begriff des Volkseinkommens, bzw. des Sozialprodukts zu definieren. In weiterer Folge wollte eine Funktion für die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt ableiten. Diese sei abhängig von der Höhe, der Verteilung und der Stabilität des Sozialprodukts (Pigou 1920, S. 42). Der Ansatz klingt natürlich zunächst vielversprechend: Wir wissen ja, dass das Vermögen alleine nur eingeschränkte Aussagen über die tatsächliche Wohlfahrt, also den erlebten Nutzen, zulässt. Es war die zentrale Errungenschaft der Neoklassik das Wertparadoxon der Klassiker zu überwinden und den Nutzen in den Vordergrund von Maximierungentscheidungen zu stellen. Verlockend ist es daher eine „gesamtwirtschaftliche“ Wohlfahrtsfunktion anzustreben. Das Bruttoinlandsprodukt (Volkseinkommen) als aggregierte Wertschöpfung der Bevölkerung in einem Staat, sagt wenig über die Wohlfahrt aus. Man könnte stattdessen die einzelnen Vermögen der Individuen als Nutzenwerte ausdrücken und das Aggregat dieser Werte als „nationalen Gesamtnutzen oder eben Wohlfahrt - interpretieren. Pigou (1920, S. 48) legte also die individuelle Grenznutzen-Theorie auf die Gesamtwirtschaft um: „Das Gesetz des abnehmenden Grenznutzens lehrt uns, dass ein steigendes Sozialprodukt nur zu einem unterproportionalen Wohlfahrtsgewinn führt. Aus der Annahme des abnehmenden Grenznutzens lässt sich laut Pigou (1920, S. 53) außerdem ableiten, dass eine zusätzliche Geldeinheit einer armen Person mehr Nutzen stiftet,

als einer reichen Person. Oder mit anderen Worten: Neben einem möglichst hohen Gesamt-Volkseinkommen erhöht auch eine möglichst gleiche Verteilung der Einkommen zu einer höheren gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt. Daher sollte der Staat auch dahingehend eingreifen und zum Beispiel durch progressive Besteuerung die Einkommenshöhe angleichen. Pigou missachtete dabei allerdings die wesentlichen Erkenntnisse seiner Vorgänger: Nutzen ist nicht kardinal, also in Geldeinheiten ausgedrückt, messbar. Stattdessen behilft man sich mit ordinalen Nutzenkonzepten wie in Kapitel 6.2 dargestellt. Es ist ein Irrtum zu glauben, Pigou wäre sich dessen nicht bewusst gewesen. Er wusste, dass interpersonelle Nutzenvergleiche formal-mathematisch nicht möglich sind. Aber er war auch pragmatisch genug um anzuerkennen, dass zum Beispiel bei unverändertem Sozialprodukt eine gleichmäßige Einkommensverteilung gesamtwirtschaftlich einen positiven Wohlfahrtseffekt hat. Auch eine bewusst vereinfachend einheitliche Einkommens-Nutzenfunktion dachte Pigou zumindest an (Pigou 1920, S. 237). Das Konzept von Pareto (1906) plädiert hingegen für eine die Unzulässigkeit von interpersonellen Nutzenvergleichen. Man kann eben gerade *nicht* behaupten, dass eine arme Person durch eine zusätzliche Geldeinheit mehr Nutzen generiert als ein Millionär. Der Effekt von Umverteilungsmaßnahmen auf die Gesamtwohlfahrt ist damit in der Neoklassik in keiner Weise abbildungbar. Stark kritisiert (Robbins 1932, S. 123) wurde Pigou für seine Idee der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsfunktion eben, weil die formale Unzulänglichkeit seines Konzepts schon seit dem Werk von Pareto (1906) bekannt war. Interessant ist der Ansatz von Pigou aus heutiger Sicht aber möglicherweise dennoch. Natürlich, formal-mathematisch ist es anerkannt, dass Nutzen nicht kardinal gemessen werden kann. Das stattdessen angewendete Konzept von Pareto (1906), bzw. der modernere Ansatz mittels Grenzrate der Substitution nach Hicks und Allen (1934a) ist eine elegante und in formaler Hinsicht höchst erfolgreiche Lösung. Diese führt aber eben auch dazu, dass Fragen der Einkommensverteilung in der Neoklassik einfach keinen Platz haben. Gerade solche Fragen sind in den letzten Jahren aber wieder vermehrt in den Vordergrund getreten.

Mit der Veröffentlichung von „Wealth and Welfare“ und gerade einmal 43 Jahren war Pigou allerdings bereits auf den Zenit seiner Karriere angekommen. Denn sein eigener Assistent, ein uns bereits aus dem letzten Kapitel bekannter, gewisser John Maynard Keynes, revolutionierte kurze Zeit später die Ökonomie. Pigou nahm während dieser Revolution eine eher unglückliche Position ein. Er war einer jener Ökonomen, der an der fast magischen Strahlkraft von Keynes und dessen Werk fast zerbrach. Ähnlich ging es übrigens Joseph Schumpeter, Michal Kalecki und in gewissen Maße auch Friedrich Hayek. Ab den 1930er Jahren wendete sich Pigou nämlich von der Weiterentwicklung der „Wohlfahrtsökonomie“ ab und stattdessen anderen Inhalten zu. Getrieben wurde er dazu natürlich von der „Great Depression“, später aber auch vom Aufstieg Keynes'. Pigou könnte als das genau Gegenteil von Keynes beschrieben werden. Nach erschütternden Ereignissen als Sanitäter im Ersten Weltkrieg, wurde er zum exzentrischen Einzelgänger (Johnson 1960, S. 153).

Der lockere Bloomsbury-Group-Lebemann Keynes trat schon diesbezüglich ganz anders auf. Auch wird Pigou in seiner Position als Berater als Vertreter veralteter Ideen beschrieben, der unter anderem die Wiedereinführung des Goldstandards empfahl (Cansier 1989, S. 232). Eine Idee, die Keynes als „barbarisches Relikt“ ansah und nach 1918 auch nicht mehr wirklich erfolgreich implementiert werden konnte (Cansier 1989, S. 232). Zwar haben wir soeben gelesen, dass Pigou staatliche Eingriffe als erster moderner Ökonom in vielen Situationen befürwortete, in Bezug auf die „Great Depression“ schlug er aber keine konjunkturfördernden Maßnahmen vor. Im Gegenteil, die hohe Arbeitslosigkeit erklärte er typisch neoklassisch als Missmatch zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt (Cansier 1989, S. 232). Seine neoklassische Analyse der Arbeitslosigkeit (Pigou (1933): *The Theory of Unemployment*) kam zur Unzeit, am Höhepunkt der „Great Depression“. Es war die erste umfassende neoklassische Beschäftigungstheorie, aber gerade während der Weltwirtschaftskrise waren diese Erklärungsmuster unpassend. So wurde das Werk schließlich der Angriffspunkt schlechthin für Keynes. Überhaupt war Pigou, als führender Vertreter der neoklassischen Schule in den 1930er Jahren, *die Zielscheibe von Keynes' Kritik in der „General Theory“* (Johnson 1960, S. 154). Sehr häufig liest man darin über die „falschen Schlussfolgerungen von Prof. Pigou“ (Keynes 1936 [2006], S. 73). Dieser reagiert trotzig und damit genau falsch. Anstatt sich auf Keynes' Theorien genauer einzulassen und diese dann eingehend zu analysieren, verfasste Pigou (1936) eine giftige Kritik über die Art und Weise wie Keynes seine Ideen darstellte, ohne dabei wirklich auf inhaltliche Unklarheiten tiefer einzugehen. Erst später änderte Pigou seine Meinung und akzeptierte die bahnbrechenden Erkenntnisse von Keynes (1936 [2006]) (Johnson 1960, S. 154). Seine späteren Werke Pigou (1941): „*Employment and Equilibrium*“ und Pigou (1943), beinhalteten schon die Anerkennung keynesianischer Ideen, beziehungsweise auch abweichende Meinungen, wie zum Beispiel die später als „Pigou-Effekt“ beschriebene positive Wirkung sinkender Preise. Im Widerspruch zu Keynes führen sinkende Preise demnach zu einer höheren Nachfrage, weil die Kaufkraft des Geldes durch Deflation steigt. Der Pigou-Effekt ist nach wie vor in vielen Lehrbüchern zu finden, seine positive Wirkung blieb aber eher Minderheitenmeinung.

Angriffe auf das zweite Standbein von Pigou (1920), die Notwendigkeit von Staatseingriffen bei Marktversagen, kamen nach dem Zweiten Weltkrieg von Seiten der neu aufkommenden Politischen Ökonomie bzw. des Neuen Institutionalismus (vgl. Kapitel 18.3 bzw. 17). Zuerst kritisierte Coase (1960) die einseitige Betrachtung Marktversagen können nur durch Staatseingriffe beseitigt werden. Seiner Meinung nach wären marktwirtschaftlichen Lösungen ebenso möglich. Weiters wurde erstmals das Problem des möglichen Staatsversagens aufgegriffen. Zwar wurde anerkannt, dass es Situationen gibt, in denen der Markt zu nicht-effizienter Allokation führen würde, allerdings wurde zunehmend angezweifelt, dass Staatsvertreter für eine bessere Allokation sorgen würden. Für das Problem der natürlichen Monopole wurde von Baumol,

Panzar und Willig (1982) das alternative Konzept der angreifbaren Märkte entwickelt.

Pigou ging dennoch als revolutionärer Ökonom in die Geschichte ein. Er erweiterte die rein marktwirtschaftliche Analyse der neoklassischen Theorie um Aspekte des Marktversagens und der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt. Er brachte damit den Staat als wichtigen Player ins Spiel, ohne aber von den grundsätzlichen Ideen der Mikroökonomie abzugehen. Pigou (1920) stellt damit den Beginn der mikroökonomischen Wirtschaftspolitik dar.

9.2 Die moderne Wohlfahrtsökonomie

Mit dem Kapitel der Wohlfahrtsökonomie betritt die Volkswirtschaftslehre ganz neuen Boden. Schon rein methodisch unterscheidet sich die Wohlfahrtsökonomie von der klassischen und neoklassischen Ökonomie: Sie ist eine normative Theorie (Scitovsky 1941, S. 77). Während positivistische Theorien die ökonomischen Vorgänge beobachten und daraus Gesetzmäßigkeiten ableiten, sind sich normative Theorien ihres Einflusses auf die ökonomischen Vorgänge bewusst. Positivistische Theorien sind nicht wertend und können dafür stets objektiv validiert werden. Die Wohlfahrtstheorie hingegen akzeptiert, dass Ökonomen wirtschaftspolitische Empfehlungen abgeben um „die Welt zu verbessern“, sie enthalten stets auch „Werturteile“. Ihre Fragestellungen können streng genommen nur subjektiv bewertet werden. Zum Beispiel: Ist eine gleichmäßige Einkommensverteilung gerechter und besser für eine Gesellschaft? Schon alleine diese Subjektivität machte die Wohlfahrtsökonomie von Anfang an umstritten und zwar auf zwei Ebenen. Erstens, die inhaltliche Ebene. Auf die Fragen der Wohlfahrtsökonomie gibt es oftmals plausible gegeteilige Antworten. Diese können zudem nicht abschließend, zum Beispiel mit empirisch-statistischen Untersuchungen, geklärt werden. Zweitens, gibt es eine übergeordnete Ebene, die in den Bereich der Philosophie vordringt. Macht es überhaupt Sinn, Fragen der Wohlfahrt, die man eben nie abschließend objektiv klären kann, in der Ökonomie zu behandeln? Bis heute ist die Wohlfahrtsökonomie ein stark beforschter Zweig der Wirtschaftswissenschaften. Wegen der fehlenden Möglichkeit einer Validierung allerdings wird bis heute heftig diskutiert, ob ihre Ergebnisse rein wissenschaftliche betrachtet einen wertvollen Beitrag liefern.

Auch die Platzierung der Wohlfahrtsökonomie ist weder einfach noch klar. Die Einordnung in dieses Überkapitel macht vor allem wegen ihrer Ursprünge Sinn, alternativ könnte man sie auch als „Social Choice Theory“ (Sozialwahl-Theorie)¹ gemeinsam mit der „Public Choice Theory“ im Kapitel 18.3 darstellen. Wohlfahrtsökonomie und Public Choice Theorie beziehen sich auf ähnliche Grundkonzepte, die allerdings zu teils grundverschiedenen Ergebnisse

¹ Die „Social Choice Theory“ ist eine Teildisziplin der Wohlfahrtsökonomie.

kommen. Die Wohlfahrtstheorie ist allerdings Teil der Mikroökonomie, während die Public Choice Theorie der Neuen Politischen Ökonomie zugeordnet wird.

Die Arbeiten von Pareto (1906) und vor allem Pigou (1920) gelten bis heute als die Ursprünge der Wohlfahrtstheorie. In Hinblick auf Pigou's „The Economics of Welfare“ wurde dies bereits im letzten Kapitel 9.1 dargelegt. Kommen wir noch einmal kurz darauf zurück: Durch die Kritik von Robbins (1932) an den notwendigen interpersonellen Nutzenvergleichen galt dessen Ansatz rasch als widerlegt. Das Nutzenkonzept von Pareto (1906) und Hicks und Allen (1934b) galt als formal überlegen. Dieses etablierte sich als Teil der neoklassischen Mainstream-Theorie: Das Pareto-Prinzip und die ordinale Nutzenmessung waren der Kern dieser „Neuen Wohlfahrtsökonomie“. Anerkannt war, erstens, dass Wohlfahrtsökonomie die Gesamtwohlfahrt einer Gesellschaft zu bewerten als Ziel hat. Es war aber eben, nach der einflussreichen, kritischen Arbeit von Robbins (1932), zweitens, auch bereits klar, dass die *Summe* der empfundenen Nutzen (Wohlfahrt) nicht geeignet sei die Gesamtwohlfahrt zu messen (vgl. zum Beispiel Lange (1942)) Die Wohlfahrtsökonomie wurde daher ab Ende der 1930er Jahre auf neue Beine gestellt. Damals wurden die heute noch angeführten zwei Hauptsätze der Wohlfahrtstheorie als solche ausformuliert:

- Erstes Wohlfahrtstheorem: Auf einem vollkommenen Markt - also mit vollkommener Information, bei vollkommener Konkurrenz und ohne externen Effekte - sind Gleichgewichtslösungen Pareto-optimal. Pareto-optimal (bzw. Pareto-effizient) sind Marktlösungen dann, wenn keine Person besser gestellt werden kann, ohne dass eine einzige Person schlechter gestellt wird.
- Zweites Wohlfahrtstheorem: Jedes Pareto-Optimum kann durch Marktgleichgewicht realisiert werden. Das heißt für jedes Pareto-Optimum existiert eine Einkommensverteilung, bei der alle Haushalte und Unternehmen ihre Nutzen bzw. Gewinne maximieren.

Die erstmalige Formulierung der Wohlfahrtstheoreme in ihrer modernen Form kann heute nicht mehr eindeutig zugeordnet werden. Das erste Theorem folgt im Prinzip schon direkt aus Pareto (1906). Die erste mathematische Beweisführung wird häufig Lange (1942) zugeschrieben.

Zwei verschiedene Ansätze prägten die frühe Zeit der „Neuen Wohlfahrtsökonomie“. Der erste wurde von Bergson (1938) formuliert, aber erst durch Samuelson (1947) bekannt gemacht. Ähnlich wie bei Pigou gibt es hier eine „Soziale Wohlfahrtsfunktion“, die den gesamtgesellschaftlichen Nutzen abbildet. Allerdings besteht dies nicht aus der *Summe* der individuellen Nutzenwerte, sondern aus einem Vektor, der alle individuellen Nutzenwerte *enthält*. Die Optimierungsaufgabe besteht nun nicht darin die Summe der Nutzen zu maximieren - was ja an den nicht-vergleichbaren und nicht-kardinalen individuellen Nutzenwerten scheitert - sondern darin, den optimalen Vektor zu bestimmen. Ein Vektor mit Nutzenwerten dominiert einen anderen Vektor immer dann,

wenn er das Pareto-Kriterium erfüllt. Also kein Nutzen-Wert darf schlechter sein als im Vergleichsvektor (Suzumura 2016, S. 9). Damit lässt sich eine „Soziale Wohlfahrtsfunktion“ finden, die keine interpersonellen Nutzenvergleiche notwendig macht. Diese Bergson-Samuelson Sozial-Wohlfahrtsfunktion wurde von der ökonomischen Forschung bald wieder weitgehend verworfen. Anwendungsprobleme und Widersprüche zum Unmöglichkeitstheorem, auf das wir in Kürze eingehen werden, waren dafür verantwortlich. Weitgehend durchgesetzt hat sich hingegen der Ansatz, der auf Kaldor (1939) und Hicks (1940) zurückgeht. Noch heute wird oftmals auf das „Kaldor-Hicks-Kriterium“, oder sogenannte „Kompensation-Tests“ verwiesen, wenn es darum geht eine Kosten-Nutzen-Analyse vor Realisation eines Projektes durchzuführen. Worum geht es darin? Nun, das Pareto-Kriterium ist sehr streng wenn es darum geht Wohlfahrtsveränderungen herbeizuführen, da ja *keine einzige* Person auch nur eine kleine Verschlechterung erfahren darf. Hicks (1940) und Kaldor (1939) argumentieren nun, dass eine Pareto-Verbesserung auch dann eintritt, wenn zwar der Wohlfahrtsverbesserung von Person A eine Wohlfahrtsverringerung bei Person B entgegensteht, die Wohlfahrtsverbesserung bei A aber zu einem Teil abgeschöpft wird um damit die Wohlfahrtsverringerung bei B zu kompensieren. Auch an diesem Konzept gibt es Kritikpunkte (Baumol 1946). Der erste ist inhaltlicher Natur. Während Pigou (1920) noch explizit darauf achtete bei seiner Form der Wohlfahrtsökonomie auch eine ethische Komponente zu umfassen, fehlt dies in der „Neuen Wohlfahrtsökonomie“ gänzlich. Für Pigou war es klar, dass bei sonst konstanter Wohlfahrt eine Änderung der Einkommensverteilung zugunsten armer Haushalte eine höhere Gesamtwohlfahrt impliziert. Das darf man beim Kaldor-Hicks-Kriterium nicht annehmen. Wessen Wohlfahrt verringert wird um Kompensation bei einem Geschädigten zu erreichen und ob diese Kompensation auch tatsächlich realisiert wird, ist nicht Teil der Überlegungen bei Kaldor und Hicks (Suzumura 2016, S. 11). Der zweite Kritikpunkt war ein rein formal-logischer. Scitovsky (1941) zeigte anhand eines einfachen Beispiels, dass es Fälle gibt, bei denen die Rückabwicklung einer ursprünglich Wohlfahrts-steigernden Maßnahme ebenfalls zu einer Wohlfahrtssteigerung führt. Das Kaldor-Hicks-Kriterium ist dann inkonsistent bei der Bestimmung der Wohlfahrtseffekte ökonomischer Maßnahmen. Dieses Phänomen wurde als Scitovsky-Paradoxon bekannt (Suzumura 2016, S. 12).

Anfang der 1950er Jahre wurde die Wohlfahrtstheorie von Kenneth Arrow mit dessen Unmöglichkeitstheorem um eine vollkommen neue Problematik erweitert. Seine Arbeit war übrigens auch ein Anstoß für die neue Forschungsrichtung der „Neuen Politischen Ökonomie“ („Public Choice Theory“), die in Kapitel 18 behandelt wird. Konkret auf die Wohlfahrtsökonomie angewendet in Arrow (1950, S. 329), und wenig später in seinem bahnbrechendem Werk (Arrow 1951) dargestellt, zeigt Arrow auf, dass rationales Wahlverhalten zur Unmöglichkeit konsistenter demokratischer Entscheidungen führt. Dieses Problem wurde schon von Condorcet (1785) erkannt: Wenn drei Personen bei drei alternativen Abstimmungsmöglichkeiten A, B und C jeweils eine andere Reihenfolge präferieren, so bevorzugt eine Mehrheit von zwei Personen die

Alternative A gegenüber B und B gegenüber C. Aber es findet sich - unter anderer Abstimmungsreihenfolge - auch eine Mehrheit, die die Alternative C gegenüber A bevorzugt. Arrow (1950) beschreibt, dass nicht nur spezielle Probleme, wie das Scitovsky-Paradoxon beim Kaldor-Hicks-Kriterium, oder das Condorcet-Paradoxon bei der Bergson-Samuelson Sozial-Wohlfahrtsfunktion, Probleme bereiten. Stattdessen gibt es für jedes Entscheidungskriterium, das darauf basiert, die individuellen Präferenzen von Individuen aggregiert heranzuziehen um eine demokratische Lösung zu finden, Beispiele, die Inkonsistenzen aufweisen (Arrow 1950, S. 330). Das sogenannten „Arrow'sche Unmöglichkeitstheorem“ - und damit auch die „Social Choice Theory“ im engeren Sinn² - waren geboren. Arrow (1950) argumentiert damit, dass nicht nur kardinale Nutzenmessung unmöglich ist, sondern auch ordinale Nutzenmessung - wie in der „Neuen Wohlfahrtsökonomie“ angewendet - zumindest problematisch ist. Was hat es mit dem Unmöglichkeitstheorem auf sich? Arrow (1950) erstellt darin ein logisches System mit fünf Bedingungen. Diese beinhalten rein logische Statements, aber auch die Bedingung, dass die Individuen in einer Gesellschaft rational handeln, sowie frei über ihre Präferenzen entscheiden dürfen. Weiterhin gelten die Wohlfahrtstheoreme, also das Pareto-Prinzip, sowie, dass interpersonelle Nutzenvergleiche nicht sinnvoll möglich sind. Die Aufgabe besteht nun darin eine Soziale Wohlfahrtsfunktion aus den Präferenzen der Individuen abzuleiten, die zudem die fünf genannten Bedingungen erfüllt (Arrow 1950, S. 339). Mit einer konsequenten Beweisführung zeigt Arrow (1950, S. 339ff), dass demokratisches Abstimmungsverhalten zu keiner konsistenten „Sozialen Wohlfahrtsfunktion“ führen wird. So eine Funktion muss entweder als gegeben angenommen werden, oder aber eine Autorität, also ein Diktator, übernimmt die Präferenzordnung für alle Individuen einer Gesellschaft. Zusammengefasst: Man kann aus individuellen Präferenzen keine Soziale Wohlfahrtsfunktion ableiten. Man kann damit in einer Demokratie keine gesamt-gesellschaftliche Nutzenmaximierung durchführen. Oder mit anderen Worten: Innerhalb des Konzepts der neoklassischen Mikroökonomie lässt sich keine befriedigende Wohlfahrtsökonomie etablieren. Tatsächlich schien die Wohlfahrtsökonomie in der Folge in einer Sackgasse. Und was deren weitere Entwicklung innerhalb der Mainstream-Ökonomie angeht, muss man das wohl auch bestätigen.

Zwar gab es weiterhin verschiedenste Ansätze zur Wohlfahrtsökonomie, diese im Detail zu analysieren wäre hier jedoch nicht zielführend. Fleurbaey und Salles (2021) folgend sei aber erwähnt, dass es einen starken Zweig in Richtung Spieltheorie gibt. Wie schon erwähnt, sind wohlfahrtstheoretische Überlegungen mit Ansätzen der Neuen Politischen Ökonomie verwandt. Aber

² Fleurbaey und Salles (2021) schreiben richtigerweise, dass die Social Choice Theory bereits durch zwei Journalbeiträge von Duncan Black im Jahr 1948 (Black (1948a) und Black (1948b)) begründet wurden. Darin werden Mehrheitsregeln und spezielle Mehrheitsregeln formal-logisch untersucht (Fleurbaey und Salles 2021).

auch in den Gebieten Logik und „Computergestützte Sozialwahl“ gibt es abgeleitete Forschungszweige. Alternativ dazu gibt es auch Ansätze, die vom Inhalt her mit der Wohlfahrtstheorie in Verbindung gebracht werden, allerdings klar im Bereich der Heterodoxen Ökonomie anzusiedeln sind. Erwähnenswert ist hier die Glücksforschung, die seit den 1950er Jahren vor allem von Easterlin (1974) durchgeführt wurde. Auf Basis von Umfragen wird versucht zu erheben, was in Menschen tatsächlich Glücksgefühle auslöst. Wohlfahrt wird nicht mehr ausschließlich anhand des Sozialprodukts gemessen. Diese Ansätze unterscheiden sich fundamental von den davor dargestellten. Zum einen sind diese interdisziplinär, eine Mischung aus Ökonomie, Psychologie und Verhaltenswissenschaften. Zum anderen sind die Ansätze empirisch getrieben und verzichten auf die neoklassischen Modellannahmen, wie zum Beispiel die Annahme von Rationalität. Als modernen Ansatz zur Wohlfahrtsökonomie könnte man auch die Neuroökonomie ansehen. Mit bildgebenden Verfahren werden hier Vorgänge im Gehirn hinsichtlich sozialer Präferenzen und bei ökonomischen Entscheidungen gemessen. Dieser Forschungsbereich wird der Verhaltensökonomie zugezählt. Möglicherweise bietet der Ansatz in Zukunft aber die Unmöglichkeit das Problem der interpersonellen Nutzenvergleiche zu überwinden. Dieser Zweig der Wissenschaft publizierte zuletzt sehr erfolgreich in hoch angesehenen Journals (Fehr 2000; Fehr 2003).

Als historisch bedeutendste Weiterentwicklung, aber auch klare Neuorientierung der Wohlfahrtsökonomie, müssen die Arbeiten von Amartya Sen genannt werden. Neben dem extrem einflussreichen Werk des Polit-Philosophen Rawls (1971): „A Theory of Justice“, führte vor allem Sen die Wohlfahrtsökonomie in den 1970er Jahren auf neue Wege. Zunächst - Anfang der 1970er Jahre - in Richtung Erweiterung der „Social Choice Theory“. In einem kurzen Beitrag führt Sen (1970b) das Pareto-Prinzip in gewissen Situationen ad absurdum. Er führt dazu das Entscheidungskriterium des „Liberalismus“ ein. Er selbst gibt zu, dass der Name etwas unglücklich gewählt ist. Es geht hierbei einfach darum, dass es Entscheidungen gibt, die nur auf eine Person, nämlich den Entscheider selbst, Auswirkungen hat. Am Beispiel des Buches „Lady Chatterley's Lover“ - einer der ersten Erotik-Romane, der 1928 erschien und in vielen Ländernzensiert wurde - zeigt Sen (1970b), dass eine individuelle Präferenzordnung im Sinne des ordinalen Nutzenprinzips, das Pareto-Prinzip und das von Sen eingeführte liberale Prinzip nicht miteinander vereinbar sind. Sen (1970b) wollte damit vor allem die Unzulänglichkeiten des Pareto-Prinzips als ökonomisches Entscheidungsprinzip aufzeigen. Sen (1970a) weichte in weiterer Folge die seit Robbins (1932) uneingeschränkt geltende Unzulässigkeit von interpersonellen Nutzenvergleichen auf. Dabei ging er streng formal-mathematisch vor. Insgesamt vertrat er den Standpunkt, dass interpersonelle Nutzenvergleiche in gewissem Ausmaß durchaus realistisch sind. „Wir sollten keine großen Zweifel daran haben, dass Kaiser Nero's Nutzen von der Feuerbrunst in Rom kleiner war, als die Summe der Nutzenverluste aller anderen Römer“, meinte in seiner Rede anlässlich der Verleihung des Nobelpreises 1998 (Sen 1999, S. 356). Sen hatte wenig Berührungsängste mit philosophi-

schen Ansätzen. Er vertritt den Standpunkt, dass Wohlfahrtsökonomie auch ganz bewusst ethische Fragen behandeln darf. Dementsprechend entdeckte er Verteilungsfragen und Fragen der Armut für die Wohlfahrtsökonomie wieder. Durch viele Publikationen in hochwertigen Journals und natürlich nicht zuletzt durch die Vergabe des Nobelpreises an Sen im Jahr 1998 erlangte die Wohlfahrtsökonomie in der öffentlichen Wahrnehmung wieder an Bedeutung. Allerdings entfernte sich die Wohlfahrtsökonomie damit immer stärker von der Mainstream-Ökonomie. Derzeit spielt die Wohlfahrtsökonomie innerhalb der Mainstream-Forschung maximal eine Nebenrolle, wie Atkinson (2011) und Atkinson (2001) kritisierte. Sen schuf aber vor allem auch Verbindungen zu den Arbeiten zur Einkommensverteilung von Anthony Atkinson (vgl. Kapitel 27) und zu den Arbeiten zur Armut von Angus Deaton (vgl. Kapitel 28). Man kann diese Bereiche als Weiterentwicklung der Wohlfahrtstheorie sehen, so gesehen gewinnt diese Disziplin in letzter Zeit wieder an Bedeutung.

9.3 Bäume, die in den Himmel wachsen: Die Neoklassische Wachstumstheorie

Die Wachstumstheorie ist eine *der* zentralen Disziplinen innerhalb der Ökonomie. Der Kern dieses Kapitels beschäftigt sich größtenteils mit dem historisch gesehen bedeutendsten Modell-theoretischem Erklärungsansatz: Der Exogenen Wachstumstheorie, häufig auch schlicht neoklassische Wachstumstheorie genannt. Diese entstand in den 1950er Jahren und wird bis heute in den meisten Lehrbüchern als Mainstream-Modell dargestellt. Auch wenn ihr die Endogenen Wachstumsmodelle diesen Rang in den letzten Jahrzehnten zunehmend ablaufen.

Bevor wir uns den theoretischen Modellen zuwenden, gehen wir aber kurz fundamentaler auf das Phänomen Wirtschaftswachstum ein. Mehr als andere ökonomische Disziplinen beschäftigt es Ökonomen aus verschiedensten Richtungen. Tatsächlich ist die Geschichte der modernen Ökonomie - wenn man diese mit Adam Smith beginnen lässt - eine Geschichte des Wirtschaftswachstums. Seit der industriellen Revolution, die eben auch grob zusammenfällt mit der Publikation der „Wealth of Nations“ in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, erlebt die wirtschaftliche Entwicklung auf einen beispiellosen Aufwärtstrend. Natürlich unterbrochen durch Wirtschaftskrisen, Kriege, Revolutionen und auch Seuchen. In keiner geschichtlichen Epoche davor konnte eine vergleichbare Entwicklung beobachtet werden. Ebenso interessant ist die Tatsache, dass der wirtschaftliche Aufstieg nicht gleichmäßig über den gesamten Globus erfolgte, sondern stattdessen einzelne Staaten und Wirtschaftsblöcke einen enormen Aufschwung erlebten, während dieser in anderen Teile der Erde bis heute ausblieb. Diese Thematik ist durchaus viel beforscht. Hier können die verschiedenen Erklärungsansätze dazu nur kurz angestreift werden: Bekannt sind die „Fünf Stadien der Entwicklung“ - von der Tauschgesellschaft zum Massenkonsum - des insgesamt recht umstrittenen Politikers und Ökonomen

Rostow (1960). Der Wirtschaftshistoriker Gerschenkron (1962) nennt ebenso einen „Modernisierungsanstöß“ als notwendigen Auslöser für einen dann folgenden großen Entwicklungssprung. Zwar wahrten die beiden Autoren eine kritische Distanz zueinander, ihre Arbeiten werden dennoch unter dem Begriff „Modernisierungstheorie“ zusammengefasst. Im Gegensatz dazu entwickelte ab 1949 vor allem der Argentinier Raul Prebisch die „Dependenztheorie“, die davon ausgeht, dass die Rückständigkeit der „Peripherie-Länder“ durch deren Abhängigkeit von den Industriestaaten („Zentrum“) zustande kommt. Einflussreich schlug in dieselbe Kerbe die „Welt-System-Theorie“ von Wallerstein (1974).

Die sogenannte „Great Divergence“, also das Auseinanderdriften der Entwicklungsstadien in verschiedenen Staaten oder Wirtschaftsblöcken, spielte schließlich auch eine Rolle in der Evolution der Modell-theoretischem Erklärungsansätze, die wir in weiterer Folge im Detail betrachten. Das Solow-Modell postuliert eigentlich, dass es zu einer Angleichung des wirtschaftlichen Entwicklungsstandes verschiedener Länder kommen sollte. Allerdings ist dies eher nicht zu beobachten, was im „Lucas Paradoxon“ formuliert wurde. Die Endogenen Wachstumstheorien (vgl. Kapite 13.4) erklären die anhaltende Divergenz mittels unterschiedlichen Bildungsmöglichkeiten in unterschiedlichen Ländern. Einen anderen Ansatz verfolgt der „Neue Institutionalismus“ von Douglass North und Daren Acemoglu (17.8), der die Bedeutung von funktionierenden Institutionen als Voraussetzung für Wirtschaftswachstum hervorhebt.

Die Erklärung langfristigen Wachstums, ist mehr als die meisten anderen ökonomischen Teilbereiche, eine Disziplin der Wirtschaftsgeschichte, wie Baumol (1986) beschreibt. Zur Analyse der langfristigen, wirtschaftlichen Entwicklung sind aber auch entsprechende Datensätze notwendig. Bekannt geworden sind in diesem Zusammenhang die Arbeiten von Angus Maddison (Maddison 2010), der bis an sein Lebensende der Aufgabe nachging historische BIP-Daten zu sammeln oder zu rekonstruieren. Das Projekt wird seit seinem Tod im Jahr 2010 von ehemaligen Kollegen weitergeführt (Growth and Centre 2023).

Nach diesem kurzen Exkurs zum eigentlichen Inhalt des Kapitels: Wirtschaftswachstum aus Modell-theoretischer Sicht. Die Vorgeschichte der Wachstumstheorien ist lang und vielfältig. Die bedeutendsten Ökonomen verschiedenster Richtungen hatten sich allesamt auch mit Wachstumstheorien beschäftigt. So etwa Adam Smith, der optimistisch im Hinblick auf langfristiges Wachstum war. Was die Klassiker angeht, wird auch die pessimistische Prognose Malthus' bis heute häufig zitiert, obwohl sich diese bislang nicht bewahrheitet hat. Nicht zuletzt widmete sich auch Karl Marx Wachstumstheorien. Mit der marginalistischen Revolution verlagerte sich die ökonomische Forschung auf die mikroökonomische Ebene. Allgemeines Wirtschaftswachstum wurde damit nicht mehr explizit im Rahmen einer eigenen Theorie thematisiert, aber natürlich implizit zum Beispiel im Rahmen der Produktivitätstheorien. Insbesondere die Arbeiten von Wicksteed (1894) und Wicksell

(1922) waren in dieser Ära wichtige Wegbereiter der modernen Wachstumstheorie, wie wir gleich sehen werden. Während der „Great Depression“ und der hohen Zeit des frühen Keynesianismus dominierten Theorien zur Krisenerklärung. Zwar entstanden in dieser Zeit die wichtigen (Vorläufer-) Arbeiten zur Wachstumstheorie - insbesondere die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion, sowie das Ramsey-Modell - die hohe Bedeutung, die diese bis heute genießen, wurde ihnen allerdings erst nach dem Zweiten Weltkrieg zuteil. Betrachten wir zunächst die Entwicklung der Produktionsfunktion.

9.3.1 Die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion

Cobb-Douglas-Produktionsfunktionen sind noch heute in jeden Ökonomie-Studium omnipräsent. Sie scheinen eines jener Konzepte, die die Evolution der Ökonomie unbeschadet überstehen. Interessant ist hierbei, dass der Name *Cobb-Douglas*-Produktionsfunktion dabei nicht auf die eigentlichen Entwickler des *theoretischen* Konzepts zurückgeht. Paul H. Douglas war ein Ökonomie-Lehrender an verschiedenen US-amerikanischen Universitäten, der, abgesehen von den Arbeiten zur Produktionsfunktion, keine bedeutenden wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsarbeiten hervorbrachte. Douglas war allerdings als Politiker erfolgreich und lange Zeit für die Demokratische Partei im US-Senat. In Douglas (1976) beschreibt er, wie er im Jahr 1927, eher zufällig, die so langlebige Produktionsfunktion entwickelte. Er erstellte und verglich Indexzahlen für die Anzahl der Arbeitnehmer, sowie Höhe des eingesetzten Kapitals für amerikanische Produktionsunternehmen über die Jahre 1899 bis 1922. Als er die Werte in logarithmischer Form ins Verhältnis zu einem Produktionsindex setzte, bemerkte er, dass der Abstand der drei Funktionen über die Zeit annähernd konstant blieb (Douglas 1976, S. 904). Er zog den befreundeten Mathematiker Charles Cobb zurate, wie denn dieses Ergebnis zu interpretieren sei. Dieser schlug vor den empirischen Zusammenhang in eine Formel zu gießen:

$$P = b * L^k * K^{1-k}$$

Die Produktion P ergibt sich also aus den Faktoren Arbeit L und Kapital K , die jeweils mit k gewichtet wurden. Diese Formel ist eben bis heute als Cobb-Douglas-Produktionsfunktion weltweit bekannt. Die Gewichtung der Faktoren mit k und $(1 - k)$ bildet hierbei konstante Skalenerträge ab. Das heißt, wenn beide Produktionsfaktoren verdoppelt werden, verdoppelt sich auch der Output der Produktion P . Die Annahme konstanter Skalenerträge ist bis heute umstritten. Später gingen Cobb und Douglas dazu über die Exponenten der Faktoren unabhängig voneinander zu bestimmen, stellten aber empirisch fest, dass die Summe dieser Exponenten ohnehin jeweils ungefähr eins beträgt (Douglas 1976, S. 904).

Ihre Erkenntnisse veröffentlichten die beiden 1928 im Journal of Political Economy als „A Theory of Production“ (Cobb und Douglas 1928). Das der

darin empirisch gezeigte Zusammenhang bereits zuvor von Wicksteed (1894) und Clark (1899) in ähnlicher Form postuliert wurde, war den beiden bekannt und sie zitierten entsprechend auch deren Arbeiten (Cobb und Douglas 1928, S. 151). Die Beiträge von Wicksell (1922), der die Theorie bereits um 1890 darstellte und heute als der *eigentliche* Urheber der Produktionsfunktion gilt, waren den beiden hingegen nicht bekannt. Zu Beginn wurde die Arbeit wenig akzeptiert, auch weil empirische Daten weitgehend fehlten um deren Aussagekraft überhaupt zu verifizieren. Vor allem der erste Ökonomie-Nobelpreisträger und damals führende quantitative Ökonom Ragnar Frisch kritisierte die Theorie als weitgehend nutzlos und die Aussagen, aufgrund der dünnen Datenlage als nicht haltbar (Douglas 1976, S. 905). Cobb und Douglas konnten mit weiteren empirischen Untersuchungen die Gültigkeit ihrer Produktionsfunktion unterlegen. Ihre bahnbrechende Bedeutung erlangte sie aber erst später - dann bereits unter dem Namen „Cobb-Douglas-Produktionsfunktion“ - unter anderem in der Makroökonomie als Ausgangspunkt der neoklassischen Wachstumstheorie, die wir im nächsten Kapitel betrachten (vgl. Kapitel 9.3.2).

Eine ähnliche Art einer Produktionsfunktion ist jene nach Wassily Leontief. In dessen mikroökonomischer Input-Output-Analyse bildet die Leontief-Produktionsfunktion die Transformation von eingesetzten Gütern und dem erzeugten Output ab. Die Input-Output-Analyse war damit einer der ersten konkreten Anwendungsfälle von Produktionsfunktionen. Sie wurde von Wassily Leontief mit den Werken Leontief (1936) und Leontief (1941) begründet und spielt bis heute eine wichtige Rolle in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, zum Beispiel bei der BIP-Berechnung und in der Konjunkturtheorie.

Bis heute werden in der Volkswirtschaft „Cobb-Douglas-“ und „Leontief-“ Produktionsfunktionen gelehrt. Zusammengefasst werden diese unter dem Begriff CES-Funktionen („Constant Elasticity of Substitution“). Wobei bei einer Leontief-Produktionsfunktion ein Produktionsfaktor nicht durch einen anderen ersetzt werden kann (Substitutions-Elastizität von konstant Null).

Wassily Leontief war als Kollege und Nachfolger von Joseph Schumpeter einer der prägenden Ökonomen an der Harvard University nach dem Zweiten Weltkrieg. Als solcher gilt er heute als einer der Begründer des „Operations Research“ - einer Spielart der modernen quantitativen Ökonomie. In diesem Zusammenhang begründete er neben der Input-Output-Analyse die wirtschaftliche Anwendung linearer Optimierungsmodelle. Einer seiner Studenten dort war ab 1945 Robert Solow. Die beiden verband eine väterliche Freundschaft, wie Solow (1987b) später schrieb. Dieser Robert Solow sollte nur wenige Jahr später die neoklassischen Wachstumstheorie begründen.

9.3.2 Solow: Technischer Fortschritt als Wachstumsquelle

Noch bevor er seine Dissertation abschloss, wurde Robert Solow angeworben. Er wechselte 1949 von Harvard an das benachbarte Massachusetts Institute of

Technology (MIT) und startete dort seine post-graduale akademische Karriere. Dort sollte er nicht nur über 40 Jahre, von 1949 bis zu seiner Emeritierung im Jahre 1995 (Solow 1987b), bleiben, sondern gemeinsam mit - dem uns schon bekannten - Paul Samuelson den Ruf des MIT als eine der führenden Ökonomie-Hochschulen der Welt begründen. Nicht nur der bahnbrechenden Forschungsleistungen von Samuelson und Solow, sondern auch wegen derer enormem didaktischen Leistungen. Samuelson (1948) ist den meisten Ökonomen Studierenden als *das* Ökonomie-Lehrbuch schlechthin bekannt, das schon 1948 das erste Mal erschien. Am MIT wurden in weiterer Folge eine ganze Generation von Top-Ökonomen durch Solow und Samuelson geprägt, darunter einige spätere Nobelpreisträger.

Seinen wesentlichsten Beitrag lieferte Solow bereits in den Jahren 1956 und 1957 als er in zwei Journal-Beiträgen eben die neoklassische Wachstumstheorie begründete (Solow 1956; Solow 1957). Diese wird auch häufig exogene Wachstumstheorie genannt, bzw. das entsprechende Modell als „Solow-Wachstumsmodell“ bezeichnet. Im selben Jahr wie Solow publizierte übrigens auch der australische Ökonom Trevor Swan ein praktisch identisches Modell (Swan 1956). Vereinzelt spricht man daher auch vom „Solow-Swan-Wachstumsmodell“. Insgesamt blieb Trevor Swan allerdings der Ruhm verwehrt (Dimand und Spencer 2009), den Robert Solow seine lange Karriere genoss. Im Jahr 1987 wurde nur Robert Solow der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften verliehen.

Solow (1956) bezieht sich bei seiner Entwicklung der neoklassischen Wachstumstheorie zunächst direkt auf das damals vorherrschende „Harrod-Domar-Modell“ (vgl. Kapitel 23). Er kritisierte die Annahme, dass darin der Produktionsfaktor Kapital in keinem Fall durch den Produktionsfaktor Arbeit (oder umgekehrt) ersetzt werden kann, als unrealistisch (Solow 1956, S. 65). Alle anderen Annahmen des Harrod-Domar-Modells werden beibehalten. Das heißt insbesondere, dass es sich um ein Modell des *langfristigen* Wachstums handelt. Obwohl Solow als einer der Hauptvertreter der neoklassischen Synthese gilt, bezieht sich sein Modell damit ausschließlich auf neoklassische Annahmen (Solow 1956, S. 91) und lässt damit die kurzfristigen, keynesianischen Instabilitäten, aber auch den Staat als wirtschaftspolitischen Player außen vor. Es gilt stets die Identität von Investition und Sparen. Geld- und Fiskalpolitik gibt es in diesem Modell nicht. Ausgangspunkt ist - wie eben in Kapitel 9.3.1) dargestellt - eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion in der schon oben dargestellten Form:

$$P = b * L^k * K^{1-k}$$

Die Produktion P wird makroökonomisch als gesamtwirtschaftlicher Output, also das Bruttoinlandsprodukt (BIP) Y interpretiert. Die bisher einfach als Konstante angenommene Variable b , wird nun als Technologie zu einem bestimmten Zeitpunkt A_t interpretiert. Manchmal auch als „Totale Faktor-Produktivität“ bezeichnet. Dieser Technologie-Parameter ist exogen vorgegeben.

ben und sollte sich im Rahmen von Solow's Analyse als *der entscheidende Parameter erweisen*. Das Ausgangsmodell der Exogenen Wachstumstheorie wird dementsprechend meist wie folgt dargestellt:

$$Y = A_t * L^k * K^{1-k}$$

Das heißt, das Modell geht von konstanten Skalenerträgen aus (Solow 1956, S. 67). Das ist eine wichtige Einschränkung, weil man damit davon ausgeht, dass Wirtschaftswachstum nicht einfach dadurch erreicht werden kann, dass durch größere/kleiner Unternehmen eine nachhaltige Produktivitätsverbesserung, und dadurch Wirtschaftswachstum, generiert werden kann. Angenommen werden außerdem positive aber abnehmende Grenzproduktivität. Auch dies ist eine wichtige, aber recht umstrittene Annahme. Wenn man einen Produktionsfaktor erhöht, erhöht sich auch stets der Gesamtoutput, allerdings bei fortlaufender Erhöhung nur eines Produktionsfaktors in immer geringer werdendem Ausmaß. Das heißt aber auch, dass man das BIP nicht unendlich erhöhen kann, wenn man nur *einen* der Produktionsfaktoren immer weiter, also unendlich, erhöht. Gesamtwirtschaftlich könnte man zum Beispiel argumentieren, dass der Produktionsfaktor Arbeit durch die Bevölkerungszahl begrenzt ist. Erhöht man als zum Beispiel bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl ständig das Kapital – zum Beispiel die Anzahl der Computer – dann wird der erste eingesetzte Computer einen hohen Zuwachs an Produktivität bringen. Mit jedem weiteren Computer wird die Produktivität zwar weiter steigen, allerdings mit immer geringerer Zuwachsrate. Wenn jeder Mitarbeiter mehr als einen Computer besitzt, wird der Produktivitätszuwachs verschwindend gering werden.

Als nächsten Schritt analysiert Solow (1956) daher die Kapitalakkumulation. Tatsächlich geht er davon aus, dass die Arbeitsbevölkerung mit einer konstanten Rate langsam wächst – eine Annahme, die man zumindest für die mittlere Frist in Industriestaaten, bedenkenlos machen kann. Zusätzlich geht man von einer gewissen Abschreibungsrate des Kapitals aus, also die durchaus üblich Annahme, dass der Kapitalstock durch Benutzung an Wert verliert. Ein stabiles Wachstums gibt es als Folge nur dann, wenn die Investitionsrate den durch Abschreibung „verloren“ gegangenen Kapitalstock ersetzt und zusätzlich das Bevölkerungswachstum durch Kapitalstockwachstum genau ausgeglichen wird (Solow 1956, S. 73). Im Umkehrschluss heißt das aber auch, dass Wirtschaftswachstum - das über jenes, das durch Bevölkerungswachstum erklärt wird, hinausgeht - durch Kapitalakkumulation, also den höheren Einsatz von Maschinen etc. pro Arbeitskraft, nicht erklärt werden kann. Höhere Sparquoten und damit höhere Investitionsquoten alleine führen also nicht zu langfristig höheren Wachstumsraten. Dieses formal hergeleitete Ergebnis aus Solow (1956) war einigermaßen überraschend und eine neue Erkenntnis. Es löst aber gewissermaßen einen logischen Widerspruch zwischen dem damals vorherrschenden Harrod-Domar-Modell und der kurzfristigen keynesianischen Standardlösung: Ersteres geht davon aus, dass langfristiges Wirtschaftswachs-

tum durch höhere Sparquoten erreicht wird. Keynes hingegen hebt den kurzfristigen Schaden höherer Sparquoten auf das Wachstum hervor, weil dadurch eben die aggregierte Nachfrage sinkt (Snowdon und Vane 2005, S. 612).

Solow (1956) war damit mit seiner Analyse aber noch nicht am Ende, im Gegenteil. Der eigentlich wesentliche Aspekt des neoklassischen Wachstumsmodells, ist die Rolle des technologischen Fortschritts. Natürlich wurde technologischer Fortschritt schon vor Solow (1956) in der Ökonomie thematisiert. Man denke nur an das Werk Joseph Schumpeter's, dessen Lebenswerk sich praktisch um technologischen Fortschritt dreht (vgl. Kapitel 20). In der Neoklassik wurde dessen Bedeutung aber tatsächlich erst durch Solow (1956, S. 85ff) modelliert. Das Ergebnis ist einigermaßen skurril. Denn weder war die Analyse des technischen Fortschritts das eigentliche Ziel von Solow (1956), noch wird technologischer Fortschritt im Modell erklärt (Snowdon und Vane 2005, S. 610). Tatsächlich ist diese Variable eine exogene Variable, die eben von „als von außen bestimmt“ und „nicht durch das Modell erklärt“ akzeptiert wird. Nichtsdestotrotz wird der technische Fortschritt von Solow (1956) formal-mathematisch als *der* wesentliche Treiber von Wirtschaftswachstum identifiziert.

Grundsätzlich ist die Bedeutung des technologischen Fortschritts intuitiv verständlich: Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens, oder aggregiert eben einer ganzen Volkswirtschaft, kann nur in gewissem Ausmaß dadurch verbessert werden, dass die Arbeitnehmer immer *mehr* (gleiche) Schreibmaschinen zur Verfügung gestellt bekommen. Eine wesentliche Verbesserung wird aber erreicht, wenn Schreibmaschinen durch Computer ersetzt werden. Steigendes Wirtschaftswachstum ist also nur dann möglich ist, wenn sich die eingesetzten Kapitalgüter – also zum Beispiel Maschinen, Computer, Transportmittel, Kommunikationsmittel – immer leistungsfähiger werden. Der Inhalt des „technischen Fortschritts“, also was sich wie verbessert – ist allerdings nicht Teil der Theorie von Solow (1956). Die neoklassische Wachstumstheorie hat sich also damit abgefunden festzustellen, dass technischer Fortschritt für Wachstum notwendig ist, dieser selbst allerdings nicht durch ökonomisches Handeln beeinflusst werden kann. Der technische Fortschritt wurde also als „exogen“ betrachtet. Auch die alternativ häufig verwendete Bezeichnung *exogene* Wachstumstheorie macht in diesem Zusammenhang Sinn.

Ein Jahr später untersuchte Solow (1957) seine neoklassische Wachstumstheorie empirisch und zeigte, dass in den USA zwischen 1909 und 1949 fast 90% des Wirtschaftswachstums aufgrund technologischen Fortschritts zustande kam (Solow 1957, S. 320). Damit wurde das Solow-Swan-Modell endgültig als *das* Standardmodell der Wachstumstheorie etabliert. Dieses blieb es unumstritten mehrere Jahrzehnte lang. Was aber auch daran lag, dass die Wirtschaftsforschung zwischen 1970 und 1985 praktisch keinerlei Interesse an Wachstumstheorien zeigte (Snowdon und Vane 2005, S. 586).

Ab Mitte der 1980er Jahre kam das Thema Wachstumstheorien wieder in Mode. Zwei wesentliche Punkte waren dafür ausschlaggebend: Erstens, die Erklärung des Wachstums primär durch eine exogene Variable wurde zunehmend

unbefriedigend. Zweitens, die exogene Wachstumstheorie kann das Divergenz-Problem nicht erklären. Im Solow-Swan-Modell wird Technologie nicht nur als exogen vorgegeben angenommen, sondern damit auch als öffentliches Gut. Das heißt, in allen Ländern der Erde steht grundsätzlich die gleiche Technologie zur Verfügung. In Verbindung mit der umstrittenen Annahme abnehmender Grenzproduktivität bedeutet dies, dass in Staaten mit geringerer Kapitalausstattung Investitionen ertragreicher sind, als in Staaten, in denen bereits eine hohe Kapitalquote vorherrscht. Mit anderen Worten: In armen Ländern, in denen zwar viel Arbeitskräftepotential vorhanden ist, aber der Kapitalstock gering ist, führen Investitionen zu höheren Wachstumsraten als in reichen Ländern, in denen der Kapitalstock bereits hoch ist. Als Konsequenz daraus müsste Kapital von reichen in arme Länder fließen. In der Folge müsste das Wachstum dort höher sein und es zu einer Angleichung des Wohlstandes kommen. Als erster lieferte Gerschenkron (1962) dieses Argument bereits in den 1960er Jahren. Richtig in Fahrt kam die Diskussion aber erst Mitte der 1980er Jahre. Unter anderem stellte Lucas (1990) genau die Frage, warum Kapital nicht von armen in reiche Länder fließt. Das exogene Wachstumsmodell hatte genau dies vorhergesagt, aber empirisch hatte man in den letzten Jahrzehnten eher das Gegenteil, nämlich die steigende Divergenz der Wachstumsraten zwischen Entwicklungsländern und entwickelten Ländern beobachtet. Das Problem wurde in weiterer Folge als „Lucas-Paradoxon“ bekannt und umfangreich debattiert. Der wissenschaftliche Ausweg aus diesem Paradoxon lieferten Romer (1986) und Romer (1990), sowie Lucas (1988). Sie begründeten eine ganz neue Wachstumstheorie, die heute mehr und mehr zum State of the Art wird: Die sogenannten „Endogene Wachstumstheorie“. Darin argumentieren die beiden, dass technologischer Fortschritt nicht zufällig irgendwo „vom Himmel fällt“, sondern, dass die Lebensumstände der Bevölkerung technologischen Fortschritt begünstigen oder eben hemmen. Damit wird zum einen der technologische Fortschritt als wichtigster Wachstumsfaktor „endogenisiert“, also innerhalb der Modelle erklärt. Zum anderen kann man dadurch eben die (teilweise) fehlende Konvergenz der Wachstumsraten zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten erklären. Die „Endogene Wachstumstheorie“ wird ausführlich in Kapitel 13.4 behandelt. In den letzten wurde zudem ein weiterer Ansatz zur Erklärung wirtschaftlichen Wachstums, beziehungsweise zur Erklärung *fehlenden* wirtschaftlichen Wachstums im Mainstream etabliert: In Kapitel 17.2 wird näher auf den aufstrebenden „Neuen Institutionalismus“ eingegangen.

Trotz der aufstrebenden „Endogenen Wachstumstheorie“, findet auch die „Exogene Wachstumstheorie“ durchaus noch berühmte Befürworter, die deren Erklärungswert auch heute noch für hoch halten. Die Arbeiten von Mankiw, Romer und Weil (1992) und Mankiw (1995) werden häufig als „Erweitertes Solow Modell“ bezeichnet. Der wesentliche Schwachpunkt des Solow-Modells, nämlich dass aufgrund der abnehmenden Grenzproduktivität des Kapitals Entwicklungsländer durch höheres Wachstum allmählich zu Industriestaaten aufschließen sollten, wird im Erweiterten Solow Modell entschärft.

Mankiw, Romer und Weil (1992) führen dazu den zusätzlichen Produktionsfaktor Human-Kapital ein. Technologischer Fortschritt bleibt in diesem Modell der wesentliche langfristige Wachstumstreiber, der auch weiterhin nicht durch das Modell erklärt wird. Auch wird Technologie weiterhin als öffentliches Gut betrachtet. Allerdings können die unterschiedlichen, nicht konvergierenden Wachstumsraten zwischen bestimmten Entwicklungsländern und Industriestaaten in diesem Modell durch das unterschiedlich ausgeprägte Human-Kapital, also der unterschiedliche Bildungsgrad und Ausbildungsstand der Menschen in verschiedenen Ländern erklärt werden. Wie in den Endogenen Wachstumsmodellen wird dadurch die Bedeutung von Bildung und deren Institutionen in den Vordergrund gerückt, aber eben ohne deren Entwicklung selbst zu erklären (Romer 2019, S. 150).

Der Vollständigkeit halber, aus Platzgründen aber nur ganz kurz, wird auch auf das Ramsey–Cass–Koopmans Modell verwiesen. Die grundlegende Arbeit dazu (Ramsey 1928) lieferte bereits 1928 das junge Mathe-Genie Frank Ramsey. Dieser war ein Student Keynes' und eng mit dem österreichischen Philosophen Ludwig Wittgenstein befreundet. Leider starb Ramsey bereits 1930 mit nur 26 Jahren. Im Jahre 1965 griffen Cass (1965) und Koopmans (1965) das Konzept unabhängig voneinander auf und erweiterten es zu einer Wachstumstheorie. Es ähnelt vom Ergebnis bezüglich des Wachstumsaspekts dem Solow-Modell stark, unterscheidet sich davon allerdings in einem entscheidenden Punkt: Es ist mikrofundiert (Romer 2019, S. 50). Das heißt das gesamtwirtschaftliche Wachstum wird durch die Optimierungsentscheidungen von Haushalten und Firmen bestimmt. Paul Romer hob in einem Interview (Snowdon und Vane 2005, S. 675) die Bedeutung des Ramsey-Cass-Koopmans Modells als Vorläufer der Arbeiten der „Neuen Klassiker“ hervor, die in Kapitel 13 betrachtet werden. Davor werfen wir im nächsten Kapitel aber noch einen Blick auf eine weitere neoklassische Forschungsrichtung, die um die Zeit des Zweiten Weltkriegs einen entscheidenden Schub erlebte: Die Allgemeine Gleichgewichtstheorie.

9.4 Die Welt im Arrow-Debreu-Gleichgewicht

Die Allgemeine Gleichgewichtstheorie ist bis heute untrennbar mit dem Namen Leon Walras verbunden, wie bereits in Kapitel 4.4 ausführlich beschrieben. Bis heute bezeichnet man Modelle, die auf allgemeine Gleichgewichtszustände referenzieren als „walrasianisch“ (vgl. z. B. Kapitel 16). Tatsächlich war Walras (1874) der Ursprung der Forschung zur allgemeinen Gleichgewichtstheorie. Walras' Ansatz die Lösbarkeit des Gleichungssystems durch „Abzählen“ der Gleichungen und Variablen zu beweisen, war im Jahre 1874 originell und revolutionär. Aber schon in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts waren die mathematischen Methoden wesentlich ausgereifter und der Ansatz von Walras gilt heute als unzureichend um als mathematischer Beweis der Existenz eines Allgemeinen Gleichgewichts aufrechterhalten zu bleiben.

Weitere Schwächen von Walras (1874) waren, dass theoretisch negative Preise mögliche Lösungen wären und Preise von Null für jedes Gut ebenfalls eine gültige Lösung darstellen würde.

Ab 1918 wurde die Theorie des allgemeinen Gleichgewichts Schritt für Schritt auf ein formal-methodisch solideres Fundament zu stellen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, wie zu jener Zeit noch das ehemalige Österreich-Ungarn ein Zentrum der formalen Wissenschaften war und insbesondere auch ein Österreich-Bezug bei der historischen Entwicklung der allgemeinen Gleichgewichtstheorie immer wieder auftritt. Zunächst griff der schwedische Ökonom Cassel (1918) die Ideen von Walras auf. Er stellte Überlegungen zu den Preisen in den Mittelpunkt des Gleichungssystems und klammerte Überlegungen des Nutzens, die bei Walras (1874) eine wichtige Rolle spielten, aus. Entscheidend ist, dass sein System der Preisbestimmung interagierende Angebots- und Nachfragefunktionen beinhaltete, er das System auf nicht-negative Preise einschränkte und nicht länger auf das „Abzählen von Gleichungen“ beim Beweis der Existenz des Gleichgewichts abstellt (Weintraub 1983, S. 4). Das Werk Cassel (1918) wurde in deutscher Sprache verfasst und war laut Weintraub (1983, S. 4) im deutschsprachigen Raum schon vor 1930 Lehrbuchwissen.

So richtig ins Rollen kam die Forschung zum Thema Allgemeine Gleichgewichtstheorie im Rahmen des „Wiener Kolloquiums“, dass der Mathematiker Karl Menger - der Sohn des uns schon bekannten Ökonomen Carl Menger (vgl. Kapitel 4.2) - in Wien ab 1928 abhielt und das als regelmäßige Treffen zwischen Ökonomen, Mathematikern und Logikern (eigentlich Philosophen) abgehalten wurde. Dieses Kolloquium dürfte die - für die Allgemeine Gleichgewichtstheorie so wichtige Verbindung zwischen Ökonomie und Mathematik - erfolgreich befürchtet haben. Die Termine fanden am Mathematik Institut der Universität Wien statt und entwickelte sich von reinen Mathematik-Veranstaltungen im Laufe der Zeit in Richtung formal-ökonomische Fragestellungen. Dies brachte den Mathematiker und Statistiker Abraham Wald und den Banker Karl Schlesinger - der nie eine akademische Position innehatte - dazu sich gemeinsam mit den Fragen des Allgemeinen Gleichgewichts zu beschäftigen. In ihren Werken Wald (1933-34) und Schlesinger (1933-34) diskutierten sie zunächst die Unzulänglichkeiten des Ansatzes von Cassel. Wald (1934-35) lieferte schließlich den Existenzbeweis eines eindeutigen Gleichgewichts in einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell.

Der endgültige Durchbruch gelang aber schließlich dem Mathematik-Genie John von Neumann. Dieser wird später auch in den Kapiteln 12 und 12.1 eine gewichtige Rolle einnehmen. Er präsentierte und veröffentlichte seinen Beitrag ebenfalls im Rahmen des Wiener-Kolloquiums (Neumann 1935-1936), später wurde der Artikel in englischer Sprache im „Review of Economic Studies“ abgedruckt (Neumann 1945). Der nur neun Seiten lange, dafür hochmathematische Beitrag wird von einigen Historikern als für die quantitative Ökonomie bahnbrechend eingestuft. Weintraub (1983, S. 13) bezeichnete ihn als den „allerwichtigsten Artikel in mathematischer Ökonomie“. Er stellt die mathematisch-methodologische Grundlage der modernen Gleichgewichtstheo-

rie dar. Aber auch für die Wachstumstheorie und die Kapitaltheorie waren die mathematischen Methoden des Artikels wegweisend. Einer Anekdote von Jacob Marschak zufolge, wiedergegeben in Weintraub (1983, S. 13), regte sich ein junger Mathematiker während eines Vortrages über die walrasianische Gleichgewichtstheorie von Marschak vor Physikern und Mathematikern in Berlin 1928 furchtbar über die dort verwendete mathematische Methodik auf: Anstatt eines Gleichungssystems müsse doch ganz offensichtlich ein System aus Ungleichungen verwendet werden, um ein allgemeines Gleichgewichtssystem darzustellen. Es stellte sich heraus, dass es sich bei dem entrüsteten jungen Mathematiker um John von Neumann handelte. Wahrscheinlich wurde schon damals sein Interesse an dem Thema geweckt. Ausgangspunkt für Neumann (1935–1936) und Neumann (1945) war wohl das Modell von Cassel (1918). Davon kann man zumindest ausgehen, auch wenn von Neumann dieses Werk nicht explizit zitierte (Kurz und Neri 1993, S. 129). In seiner Ausarbeitung führt der Mathematiker auf präzise Art und Weise die Konzepte der Dualität und Konvexitätsannahmen ein. Für seinen mathematischen Beweis der Existenz eines Gleichgewichts in seinem System aus Ungleichungen, verwendete er ein Konzept aus der Topologie und verallgemeinerte das Brouwer'sche Fixpunkt-Theorem (Neumann 1945, S. 1). Die Existenz eines Sattelpunktes ist äquivalent mit der Existenz eines allgemeinen Gleichgewichts (Weintraub 1983, S. 14). Praktisch als Nebenprodukt daraus stellt Neumann (1945) fest, dass im allgemeinen Gleichgewicht der Zinssatz der BIP-Wachstumsrate entspricht. Ein Ergebnis, dass viele Jahre später Phelps (1961) als „Goldene Regel der Akkumulation“ etablierte (vgl. Kapitel 15.1). Die mathematischen Konzepte aus Neumann (1945) wurden in der Ökonomie nach dem Zweiten Weltkrieg rasch als State of the Art etabliert. Das Zentrum der mathematischen Ökonomie wanderte mit dem Krieg über den Atlantik. Davor waren speziell in den USA mathematische Ökonomen die Ausnahme. Danach wuchs die Community mathematischer Ökonomen vor allem mit der Cowles-Commission, die 1932 von Geschäftsmann Alfred Cowles gegründet wurde und war in ihren Anfangsjahren vor allem von den beiden österreichischen Emigranten Gerhard Tintner und dem uns schon bekannten Abraham Wald geprägt, später von Jacob Marschak und jalling Koopmans. 1939 übersiedelte die Cowles-Commission nach Chicago. Innerhalb der Vereinigung wurden in Chicago vor allem die Themen Allgemeines Gleichgewicht und Ökonometrie beforscht, um nicht zu sagen für die folgenden Jahre geprägt. In der Cowles-Commission – allerdings zu unterschiedlichen Zeitpunkten – kamen schließlich die drei jungen Ökonomen Lionel McKenzie, Kenneth Arrow und Gerard Debreu in Kontakt mit der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie.

Die Krönung dieser folgte dann im Jahr 1954 durch das „Arrow-Debreu-McKenzie-Modell“. Meist wird es nur als „Arrow-Debreu-Gleichgewichtsmodell“ bezeichnet, denn auch in diesem Zusammenhang tritt das Phänomen auf, dass einer der Namensgeber zu deutlich weniger Ruhm gelangte, als die anderen beiden: Die Rede ist in diesem Fall von Lionel McKenzie. Eigentlich war es nämlich McKenzie (1954), der erstmals den bahnbrechenden Fixpunkt-Ansatz

anwendete um die Existenz eines allgemeinen Gleichgewichts in einem ökonomischen Modell zu etablieren (Weintraub 2011, S. 199). Sein Journal-Beitrag erschien in der April-Ausgabe von *Econometrica* im Jahr 1954, McKenzie war zu diesem Zeitpunkt noch Doktorats-Student. Der heute, zumindest unter Ökonomen, weltweit bekannte Journal-Artikel von Arrow und Debreu (1954) erschien in der darauf folgenden Juli-Ausgabe des gleichen wissenschaftlichen Journals. Zwischen McKenzie und Debreu entbrannte auch tatsächlich - bereits 1952 im Rahmen eines wissenschaftlichen Kongresses, also vor der finalen Publikation der beiden Artikel - eine Diskussion darüber, welches Paper zuerst entstanden und der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden sei (Weintraub 2011, S. 206). Aus heutiger Sicht ist diese Frage der „Priorität“ laut Weintraub (2011, S. 210) eindeutig so zu beantworten, dass es sich um eine „gleichzeitige Entdeckung“ handelt. Etwas, das in der Wissenschaft überraschend häufig vorkommt, im konkreten Fall aber nicht sonderlich ungewöhnlich ist, da zu dieser Zeit die höhere Mathematik in den Wirtschaftswissenschaften ihren ersten Boom erlebte und mehrere junge Ökonomen zum Thema „Allgemeine Gleichgewichtstheorie“ forschten. Im Detail ist die Bewertung der Bedeutung der beiden Artikel nicht ganz einfach. So umfasst Arrow und Debreu (1954) wohl einen allgemeiner gültigen Ansatz. Nur McKenzie (1954) verwendete allerdings ursprünglich den später weitgehend etablierten „Kakutani-Fixpunkt-Theorem“ (Kakutani 1941) in seiner Beweisführung. Faktum ist auf jeden Fall, dass der Artikel Arrow und Debreu (1954) wesentlich häufiger als McKenzie (1954) zitiert wird. Kenneth Arrow und Gerard Debreu erhielten außerdem - interessanterweise zu unterschiedlichen Zeitpunkten, aber doch für das gleiche Thema - den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Die akademische Karriere von Lionel McKenzie war auch ohne diese Krönung beeindruckend. Er erhielt eine Professur an einer Universität und publizierte in seiner langen Karriere in mehreren Top-Journalen. Später zeigten sich die Kontrahenten auch versöhnlich was das Thema der Priorität ihrer Forschungsergebnisse anbelangte. In seiner Nobel-Preis-Lecture (Debreu 1982) nannte Gerard Debreu die Arbeit von McKenzie (1954) als im Vergleich zu seiner „unabhängig begonnen und gleichzeitig abgeschlossen“.

Die Karriere des Franzosen Gerard Debreu verlief bekanntermaßen anders. Er kam interessanterweise das erste Mal bei den zweiten „American Studies in Salzburg“ im Jahr 1948 in Kontakt mit dem Themenkomplex der „Allgemeinen Gleichgewichtstheorie“ im weitesten Sinn. Im folgenden Jahr hatte er die Möglichkeit in den USA zu dem Thema zu forschen und blieb schließlich den Großteil seiner Karriere dort, wo er auch seine Hauptwerke Arrow und Debreu (1954) und das umfassende mathematisch-ökonomische Buch Debreu (1959) verfasste.

Umstritten der einflussreichste Ökonom von den drei war aber Kenneth Arrow. Er ist uns schon aus der Wohlfahrtstheorie (vgl. Kapitel 9.2) durch sein einflussreiches Unmöglichkeitstheorem bekannt. Außerdem begründete er ein wichtiges Konzept in der Nutzentheorie (vgl. Kapitel 11) und lieferte frühe theoretische Arbeiten zu den Problemen der Informationsasymmetrie

(vgl. Kapitel 14.3). Er kann zweifelsohne als einer der einflussreichsten Ökonomen in der Mikroökonomie nach 1945 angesehen werden.

Was unterscheidet das „finale“ Allgemeine Gleichgewichtstheorem nach Arrow und Debreu (1954) vom bahnbrechenden mathematischen Framework von Neumann (1935–1936)? Letztgenannter liefert quasi „nur“ die mathematische Grundlage es Existenzbeweises, ohne auf die ökonomischen Rahmenbedingungen acht zu geben. Um den Unterschied herauszuarbeiten, müssen wir darauf eingehen, was denn überhaupt mit einem „Allgemeinen Gleichgewicht“ gemeint ist. Ohne es bisher explizit anzuführen, sind wir immer davon ausgegangen, dass es sich um ein Marktgleichgewicht handelt, das in einer freien Marktwirtschaft erzielt wird. Das ist nicht selbstverständlich, denn man könnte auch einen zentralen Planer modellieren, der das Angebot vorgibt und so zu einem Gleichgewicht führt. In Zeiten, in denen der real existierende Sozialismus fast die halbe Welt beherrscht, ist dies nicht so abwegig. Tatsächlich gab es dazu natürlich auch Forschung, diese ist hier aber nicht abgebildet. Im Gegenteil, das Allgemeine Gleichgewichts-Modell verlangt sogar nach perfekten Wettbewerb, also vollkommene Information, homogene Güter, weder Eintritts- noch Austrittsschranken und eine unendliche Zahl von Anbietern und Nachfragern. Letzteres ist ein springender Punkt, in Neumann (1935–1936) finden sich keine Annahmen zum Verhalten der Nachfrager, sowie der Produzenten - eben ein mathematisches Modell, nicht wirklich ein ökonomisches. Im „Arrow-Debreu“-Framework wird zunächst in Debreu (1952) die damals noch junge Spieltheorie - konkret Nash (1950a) - herangezogen um in Verbindung mit dem Fixpunkt-Ansatz von Kakutani (1941) zu zeigen, dass es ein „Soziales Gleichgewicht“ (Debreu 1982, S. 90). Dabei handelt es sich um einen Existenz-Beweis für ein Gleichgewicht, in dem kein Marktteilnehmer einen Anreiz hat von seinen eigenen Entscheidungen abzuweichen. In Arrow und Debreu (1954) wird dieses Konzept in der Folge herangezogen um eine Marktwirtschaft zu modellieren. Die Marktteilnehmer darin sind die Konsument, die Produzenten, sowie ein fiktiver Preissetzer (Arrow und Debreu 1954, S. 266), deren Verhalten an vier formale Existenzbedingungen geknüpft ist. Konsumenten und Produzenten maximieren ihren Nutzen, bzw. Gewinn. Für die Bestimmung eines Gleichgewichts wird schließlich auf die Erkenntnisse aus der Wohlfahrtstheorie auf (vgl. Kapitel 9.2) zurückgegriffen. Ein Gleichgewicht ist demzufolge im Pareto-Optimum erreicht, der Situation, in der niemand besser gestellt werden kann, ohne jemand anderen schlechter zu stellen. Die Existenz eines solchen Gleichgewichts - eines, das wenn es existiert, auch ein Pareto-effizientes Wettbewerbsgleichgewicht ist - wird schließlich bewiesen (Arrow und Debreu 1954, S. 274).

Das „Arrow-Debreu-Allgemeine Gleichgewichtstheorem“ war in den frühen 1950er Jahren zweifellos ein bis dahin unerreichter Meilenstein der formal-mathematischen Ökonomie. Es war den neoklassischen Ansätzen (vgl. Kapitel 6), die vor dem Zweiten Weltkrieg entstanden, in dieser Hinsicht weit überlegen. Von der mathematischen Komplexität her war es auch wesentlich anspruchsvoller als die keynesianischen Gleichgewichtsmodelle (vgl. Kapitel

8), die zu dieser Zeit ebenfalls entstanden. Ihre Bedeutung außerhalb der akademischen Welt war hingegen enden wollend. Die Voraussetzung, dass alle Märkte vollkommene Konkurrenzmärkte sind, ist natürlich utopisch. In der wirtschaftspolitischen Realität war dieses mikroökonomische Allgemeine Gleichgewichtsmodell nicht anwendbar. Stattdessen begann die Hochphase der makroökonomischen, keynesianischen Gleichgewichtsmodelle, die wir bereits im letzten Kapitel kennen gelernt haben (vgl. Kapitel 8).

Die Neoklassik könnte man mit der „Allgemeinen Gleichgewichtstheorie“ als abgeschlossen betrachten. Natürlich werden in diesem Bereich bis heute Forschungsarbeiten durchgeführt, außerdem wird die Mainstream-Ökonomie häufig heute noch als Neoklassik bezeichnet. Aber die eigentliche neoklassische, mikroökonomische Wirtschaftstheorie kann mit dem Ende der 1950er Jahre als ausgereift angesehen werden. Was dann folgte waren „Spezialformen“ der Neoklassik, wie die Neoklassische Finance (vgl. Kapitel 11), die Spieltheorie (vgl. Kapitel 12), die Teilbereiche der mikroökonomischen Wirtschaftspolitik, allen voran die Marktversagensformen (vgl. Kapitel 15), sowie die Umweltökonomie (vgl. Kapitel 30).

10

Der Monetarismus: Money Matters!

Der Monetarismus ist eng verbunden mit dem Namen MILTON FRIEDMAN und der „Chicago School“. Genau genommen ist Friedman der Hauptvertreter der sogenannten *zweiten Generation* der Chicago School¹, seine Lehren werden aber häufig synonym etwas unscharf einfach als „Chicago School“ bezeichnet. Neben Milton Friedman werden meist nur zwei weitere Ökonomen als Vertreter des Monetarismus² genannt. Vergessen wird häufig aber auf die Co-Autorin Friedman's: ANNA JACOBSON SCHWARTZ. Sie ist neben Joan Robinson wohl die erste bedeutende Ökonomin. Einer der beiden häufig genannten ist KARL BRUNNER, der vielleicht einzige bedeutende Schweizer Ökonom³. Ihm wird die breite Etablierung des Begriffs Monetarismus zugeschrieben (Pierenkemper 2012; Brunner 1968). Der zweite ist ALLAN MELTZER. Die beiden publizierten gemeinsam zum Monetarismus (Brunner 1971), standen aber insgesamt stets im Schatten von Milton Friedman. Der Monetarismus im engeren Sinn war im Großen und Ganzen weitgehend seine „One-Man-Show“.

Inhaltlich ist eine Gesamteinordnung des Monetarismus gar nicht so einfach. Man muss hier zwei Komponenten auseinander halten. Erstens, die wirtschaftswissenschaftliche Komponente. Diese findet sich primär in der „Wiederentdeckung“ der Bedeutung der Geldpolitik, abgeleitet aus empirischen Untersuchungen. Damit verbunden ist auch die strikte - aber hier wissenschaftlich

¹ Die Chicago School wurde ursprünglich schon von *Frank Knight*, den wir im Kapitel 11.1 kennenlernen, begründet. Sie umfasst weit mehr als den Monetarismus Friedman's und kommt in diesem Buch noch öfter vor. Häufig verwendet man den Begriff der Chicago School aber auch einfach als Synonym für Friedman's Lehren. So zum Beispiel in „Chicago Liberalismus“ und „Chicago Boys“. Man kann den Begriff aber auch als Überbegriff von allen in den USA entstandenen wirtschaftsliberalen Schulen verwenden. Dann umfasst er neben den Arbeiten von Frank Knight und Jacob Viner auch die „Neue Klassische Makroökonomie“ (Kapitel 13) und die „Neoklassische Finance“ (Kapitel 11)

² Monetarismus im engeren Sinn. Denn auch der Begriff des Monetarismus wird häufig unscharf und allgemein für verschiedene liberale Denkrichtungen verwendet

³ Neben dem Ricardo-Kritiker Jean-Charles-Léonard Simon de Sismondi

getriebene und auf konkrete Punkte abzielende - Ablehnung des Keynesianismus. Tatsächlich fehlt dem Monetarismus ein eigenes formal-theoretisches Modell lange Zeit. Friedman (1970): „A Theoretical Framework for Monetary Analysis“, soll das beheben, das Werk ist aber eher bedeutungslos geblieben. Friedman akzeptierte stattdessen das damals vorherrschende IS-LM-Modell als theoretischen Rahmen. Er argumentierte allerdings der Verlauf der Funktionen, insbesondere jener der LM-Kurve, sei nicht so wie in der neoklassischen Synthese dargestellt. Die zweite Komponente, neben der wissenschaftlichen, ist die politische Komponente. Friedman's Monetarismus (wie übrigens die gesamte Chicago School) ist verbunden mit einer strikten Ablehnung von staatlichem Einfluss. Friedman war ein vehementer Kämpfer für „persönliche Freiheit“. Dies geht häufig über wirtschaftspolitische Themen hinaus. So setzte sich Friedman sein Leben lang für die Legalisierung sämtlicher Drogen ein. Viele seiner extrem liberalen Einstellungen sind auch gar nicht wissenschaftlich begründet, sondern wohl eher seiner persönlichen Überzeugung geschuldet.

Friedman wurde 1912 in New York geboren und musste nach dem frühen Tod seines Vaters schon früh Geld verdienen. Dennoch konnte er bereits 1932 ein Bachelorstudium in Mathematik und Ökonomie abschließen. Danach war er in verschiedenen öffentlichen Institutionen tätig, bevor er 1946 sein Doktorratsstudium abschloss und im selben Jahr eine Professur in Chicago erhielt (Linss 2017, S. 204). An der University of Chicago sollte er nicht nur die nächsten 30 Jahre bleiben, sondern diese auch nachhaltig prägen.

Friedman wird häufig als der größte Ökonom des 20. Jahrhunderts neben John Maynard Keynes bezeichnet. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht waren die 1960er Jahre geprägt von der Debatte zwischen Vertretern der Neoklassischen Synthese und Monetaristen. Sicherlich waren Friedman's Leistungen großartig. Er etablierte die „Chicago School“ über Generationen als eine der führenden wirtschaftswissenschaftlichen Denkschulen weltweit. Sein Ruf als hervorragender Lehrer ist legendär. Viele spätere große Ökonomen berufen sich darauf, dass der Besuch in Milton Friedman's Vorlesung sie erst vom Fach Ökonomie überzeugt habe (Snowdon und Vane 2005, S. 165). Ebenso enorm, und auch enorm umstritten, war sein politischer Einfluss. Er selbst hatte wohl entscheidenden Anteil an der liberalen US-Politik unter Ronald Reagan, dessen informeller politischer Berater er schon früh war. Die Chicago Boys, Chicago-School-Absolventen, die sich primär auf seine Lehren bezogen, nahmen - allerdings höchst umstritten - direkt Einfluss auf die diktatorische Regierung in Chile.

Aus ökonomischer Sicht war seine Arbeit, wie bereits angedeutet, vielfältig und in vielerlei Hinsicht bahnbrechend. Aber vom rein wissenschaftlichen Standpunkt, waren seine Arbeiten bei weitem nicht so revolutionär wie jene von Keynes. Zwar spricht man in der Literatur häufig von der „Monetaristischen Gegenrevolution“, es war aber schlussendlich nicht Friedman's Monetarismus, der den Keynesianismus als „State of the Art“-Lehre überwand. Das waren vielmehr seine Nachfolger in Chicago, die „Neuen Klassiker“ (Vergle-

che 13). Allerdings war Friedman, neben den Vertretern der Österreichischen Schule, der erste bedeutende Ökonom, der die Theorien des Keynesianismus in Frage stellte und dessen Unzulänglichkeiten erkannte.

10.1 Das Ende der harmonischen Synthese

Die wissenschaftliche Ablehnung des Keynesianismus durch Friedman beginnt mit der von ihm entwickelten „Permanenten Einkommenshypothese“. Mit dieser zeigte Friedman (1957), dass nicht das aktuelle Einkommen, wie bei Keynes, entscheidend für Konsum ist, sondern das langfristige Einkommen, bzw. die Erwartungen bezüglich des Lebenseinkommens. Im Resultat sehr ähnlich wie bei Modigliani und Brumberg (1954), deren „Lebenszyklushypothese“ wir gerade im Kapitel 8 kennen gelernt haben, hängt der aktuelle Konsum nicht vom aktuellen Einkommen ab, sondern wird langfristig geplant. Bei Friedman (1957) bilden die Individuen abhängig von Herkunft, Ausbildung und anderen Faktoren Erwartungen bezüglich ihres Lebenseinkommens und konsumieren dementsprechend langfristig recht konstant. Dennoch auftretende, kurzfristige Abweichungen des Einkommens von den Erwartungen werden durch (zusätzliche) Kreditaufnahme, bzw. (zusätzliches) Sparen ausgeglichen. Friedman leitet aus dieser Annahme ab, dass der Konsum langfristig recht stabil ist. Das impliziert aber auch, dass die Nachfrage nach Geld dementsprechend stabil ist. Für Friedman ist das ein Widerspruch zur Annahme der Anhänger von Keynes, die in den Schwankungen der aggregierten Nachfrage die Hauptgründe für Konjunkturschwankungen sehen. Darauf basiert schließlich auch die Annahme der Vertreter der neoklassischen Synthese, dass Fiskalpolitik die Nachfragelücken ausgleichen muss die Konjunktur zu glätten. Für Friedman ist Fiskalpolitik daher weitgehend unwirksam. Die „Permanente Einkommenshypothese“ etablierte sich rasch als „State of the Art“, wurde noch Jahrzehnte später empirisch überprüft und gilt bis heute als immer noch aktuell (Bernanke 1984; Mankiw 1985a).

Friedmans's wissenschaftliches Steckenpferd war aber zweifelsohne die Wiederentdeckung der Bedeutung der Geldpolitik und hier vor allem die erneute Etablierung der Quantitätstheorie des Geldes. Der *Wert* des Geldes ist hierbei rein von der *Menge* des Geldes abhängig. Es gilt $M * v = BIP * P$. M bezeichnet hierbei die Geldmenge. v ist die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes. Auf der anderen Seite ist das *BIP* die Wirtschaftsleistung des Landes und P das Preisniveau. Diese Quantitätsgleichung des Geldes war schon David Hume, dem Freund und Zeitgenossen von Adam Smith, bekannt, und ihre moderne Form wurde von Irving Fisher (Fisher 1911) Anfang des 20. Jahrhunderts beschrieben. Mit Keynes aber verlor sie allerdings an Bedeutung. Die Quantitätstheorie des Geldes wurde von Keynes (1936 [2006]) zwar nicht grundsätzlich abgelehnt, aber als weitgehend unbedeutend angesehen. Damit stand Friedman auch in diesem Zusammenhang von Anfang an im Widerspruch zu den damals etablierten keynesianischen Ansichten. In Krisensitu-

tionen, kommt es bei Keynes zur Investitionsfalle, oder zur Liquiditätsfalle. Wie wir in Kapitel 8 gesehen haben, sind gerade dann geldpolitische Maßnahmen weitgehend wirkungslos, weil eine Änderung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes etwaige geldpolitische Maßnahmen in Form der Geldmengenausweitung, zunichte machen. Genau dies lehnte Friedman aber ab. Für ihn war, als Folge der „Permanenten Einkommenshypothese“ die Nachfrage nach Geld, und damit die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes aus der Quantitätsgleichung, als weitgehend stabil anzusehen. Wäre dies der Fall ist klar, dass die Quantitätsgleichung und damit vor allem die Geldmenge eine zentrale Rolle spielen. Aus der Formel sieht man, dass - wenn man die Umlaufgeschwindigkeit v vernachlässigt - die Geldmenge in direktem Zusammenhang mit dem BIP, oder dem Preisniveau, oder beidem steht. Daraus können verschiedene Implikationen gezogen werden. Erstens, für Friedman war klar, dass nicht zu geringe Nachfrage, sondern eine zu geringe Geldmenge das Hauptproblem in Wirtschaftskrisen ist. Eine zu geringe Geldmenge führt nämlich zu Deflation und all ihren bekannten (vgl. Kapitel 7) negativen Auswirkungen. Zweitens, während Wirtschaftskrisen ist Geldpolitik wichtig und wirksamer als Fiskalpolitik. Dies leitet sich direkt daraus ab, dass eine steigende Geldmenge in Wirtschaftskrisen Deflation und somit die Krise selbst bekämpft. Die wissenschaftlichen Arbeiten dazu, und zwar wiederum primär in Form empirischer Arbeiten, lieferte er just in der Hoch-Zeit des Keynesianismus. Als sein Hauptwerk kann diesbezüglich das fast schon monumentale Werk *A Monetary History of the United States, 1867–1960* gesehen werden. Friedman (1963) ist ein wirtschaftsgeschichtliches Werk, in dem er gemeinsam mit Anna Jacobson Schwartz beachtliches Datenmaterial zusammentrug und schließlich zeigte, dass die „Great Depression“ der 1930er Jahre erst durch einen Mangel an Geld zur größten Wirtschaftskrise aller Zeiten wurde. Er machte dafür zum Teil den Goldstandard, vor allem aber die Unfähigkeit der Federal Reserve verantwortlich. Seiner Meinung nach hätte die Fed die Schwere der Krise wesentlich abschwächen können, wenn sie die Geldmenge rechtzeitig ausgeweitet hätte. Ein Punkt übrigens, in dem die Monetaristen eben gar nicht so erzliberal waren wie sie sich oft gern selbst sahen. Friedman meinte zeitlebens, dass sobald die Krise einmal eingetreten sei, der Staat in Form von Geldpolitik sehr wohl eingreifen sollte. Die Österreichische Schule in Form von Friedrich Hayek hingegen kritisierte jeglichen Eingriff in den freien Markt auch in Krisenzeiten. Friedman kritisierte Hayek noch 1999 vehement für diese Ansicht: „I think the Austrian business-cycle theory has done the world a great deal of harm [in the 1930s]“ (Epstein 1999).

In weiterer Folge, also ab der Mitte der 1960er Jahre, kam es zu heftigen akademischen Auseinandersetzungen zwischen Friedman und den Vertretern der Neoklassischen Synthese. Friedman hatte bereits davon den Keynesianismus noch an einer weiteren Front frontal angegriffen. Er argumentierte (Friedman 1961), dass aktive Wirtschaftspolitik *allgemein* keine Konjunkturstabilisierende Wirkung habe, weil der Effekt geldpolitische Maßnahmen zwar recht kurzfristig durchgeführt werden könnten (kurzer inside-lag), aber erst

mit einer erheblichen Verzögerung wirken würden (langer outside-lag). Neben der Fiskalpolitik, sei also auch Geldpolitik abzulehnen. Wie schon angedeutet, hatten die Monetaristen allerdings keine neuartige Theorie, bzw., zumindest kein eigenes monetaristisches Modell. Stattdessen wurde praktisch das IS-LM-Modell der Neoklassischen Synthese herangezogen und argumentiert, die LM-Kurve darin verliefe stets vertikal. Das heißt die Geldnachfrage ist stabil und unabhängig vom Zinssatz. Durch Ausweitung und Reduktion der Geldmenge könnte das BIP theoretisch beeinflusst werden. Fiskalpolitik, also eine Verschiebung der IS-Kurve, bleibt hingegen wirkungslos. Die Monetaristen stützen sich für ihre Argumentation lange alleine auf die empirisch zunächst recht gut abgesicherte, stabile Geldnachfrage. Tobin (1970) stellte den Zusammenhang zwischen Einkommen und Geldnachfrage, wie von Friedman stets als Argument für die Unwirksamkeit von Fiskalpolitik herangezogen, in Frage und verwies darauf, dass empirische Beobachtungen nur eine Korrelation zeigen können, jedoch keine Kausalität. Der Monetarismus wurde zunehmend für seine fehlende theoretische Unterlegung kritisiert. Friedman (1970) und Friedman (1971b) lieferte schließlich eine „Monetaristische Theorie“, die allerdings wiederum von Tobin (1972) recht forscht kritisiert wurden. Diese Diskussion wurde schließlich von der wahren ökonomischen Revolution der 1970er Jahre, nämlich jener, die durch die „Lucas-Kritik“ begründet wurde, beendet. Dazu aber später in Kapitel 13.

An einer weiteren Front eröffnete Milton Friedman einen weiteren Angriff auf die damalige Mainstream-Ökonomie. Die Vertreter der Neoklassischen Synthese hatten den Phillipskurven-Zusammenhang aus Arbeitslosigkeit und Inflation (vgl. Kapitel 8) in ihre Theorie aufgenommen. In einem extrem einflussreichen Artikel zeigte Friedman (1968) die Unzulänglichkeit der Phillips-Kurve auf. „The Role of Monetary Policy“ wurde später von mehreren Autoren, wie James Tobin und Paul Krugman, als der „wahrscheinlich einflussreichste Zeitschriftenartikel aller Zeiten“ (Snowdon und Vane 2005, S. 160) bezeichnet. Aus heutiger Sicht ist dies einigermaßen überraschend, enthält doch der Artikel keinerlei formal-mathematischer Herleitungen. Edmund Phelps (1967) hatte fast zeitgleich inhaltlich die gleichen Schlüsse wie Friedman gezogen (vgl. Kapitel 15.1) und zwar formal-wissenschaftlich begründet. Worum ging es inhaltlich in dem Artikel? Richtigerweise kritisierte Friedman (1968), dass es bei Lohnverhandlungen zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern stets darum gehe, wie hoch die realen Löhne in Zukunft sein werden. Das heißt, beide Parteien ziehen bei ihren Verhandlungen nicht die realisierten Inflationsraten heran, sondern die für die Zukunft erwarteten Inflationsraten. Diese wiederum leiten sich direkt von den Inflationsraten der Vergangenheit ab. Das heißt, wenn die Inflation im letzten Jahr 4% betrug, so gehen die Verhandlungspartner davon aus, dass die Inflation auch im nächsten Jahr 4% beträgt. Möchte die Regierung in weiterer Folge die Arbeitslosigkeit weiter senken, muss sie dafür sorgen, dass die Inflation höher als 4% ist. Alleine aus diesen Erwartungen ergibt sich ein scheinbarer Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit. Friedman geht also davon

aus, dass der Phillipskurven-Zusammenhang kein tatsächlicher Zusammenhang ist, sondern alleine durch die Inflationserwartungen zustande kommt. Das Konzept wurde als die „Expectation Augmented Phillips Curve“ bekannt. Der ständige Versuch die Arbeitslosigkeit zu senken, würde demnach nur zu immer weiter steigender Inflation führen. Wirklich steuern könne man die Arbeitslosigkeit über Inflation aber nur kurzfristig. Langfristig hingegen müsse es ein Arbeitslosenquote geben, bei der die Inflation stabil bleibt. Wenn die Löhne im gleichen Ausmaß wie die Preise steigen, bleiben die Real-Löhne stabil und es kommt zu einem stabilen Gleichgewicht zwischen Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage. Die Arbeitslosenquote bei der dies der Fall ist, nennt Friedman die „Natürliche Arbeitslosenquote“. Ein Begriff der seither fix in der Volkswirtschaftslehre etabliert ist, wenn auch in leicht abgewandelter Formen (vgl. Kapitel 15). Friedman etablierte damit mehrere wichtige Konzepte. Erstens, er entlarnte das Ziel der Vertreter der Neoklassischen Synthese Vollbeschäftigung zu erreichen als unrealistisch. Zweitens, er zeigte, dass die Phillips-Kurve keinen stabilen Zusammenhang abbilden kann, stattdessen verläuft die Phillips-Kurve langfristig vertikal: Wird die zukünftige Inflationsrate ständig richtig an antizipiert, gibt es keine Überschussnachfrage, bzw. kein Überschussangebot am Arbeitsmarkt und die Arbeitslosenquote pendelt sich bei ihrem natürlich Wert ein. Drittens, leitet Friedman daraus direkt den Sinn von Geldpolitik ab: Langfristig gilt die Quantitätsgleichung des Geldes und eine Geldmengenänderung hat keine realen Effekte. Eine Ausweitung führt nur zu Inflation. Kurzfristig könnte die Arbeitslosigkeit durchaus durch Geldmengenausweitung verringert werden. Als Konsequenz leidet Friedman ab, dass eine langfristig stabile Geldmengenausweitung um einen bestimmten, vorher festgelegten und veröffentlichten Prozentsatz sinnvoll. Friedman ging ja von konstanter Geld-Umlaufgeschwindigkeit aus. Wenn die Geldmenge konstant erhöht wird, können die Arbeitsmärkte die Inflation gut antizipieren, und die Konjunktur wird sich um ihre langfristige Wachstumsrate stabilisieren.

10.2 Die kurze Zeit des Monetarismus als führende Schule

Die zeitlichen Geschehnisse spielten in weiterer Folge Friedman natürlich in die Hände. Seine Krisenerklärung durch die Quantitätstheorie stellt Geldpolitik, und die damit eng verbundene Inflation, in den Mittelpunkt der Forschung. Und genau die Inflation wurde in den 1970er Jahren in den USA zum zentralen wirtschaftspolitischen Problem. Als in den 1970er Jahren Stagflation auftrat, konnte Friedman quasi triumphierend seine Erklärung für Inflation mittels Quantitätstheorie aus der Tasche ziehen, während die führenden Vertreter der Neoklassischen Synthese noch erfolglos nach Erklärungen suchten. Seine Aussage: „Inflation is always and everywhere a monetary phenomenon“, wurde berühmt. Ebenso sein Helikopter-Geld-Beispiel (Friedman 1969) (sinngemäß): Angenommen die Geldmenge würde sich wundersam von einem

Moment auf den anderen verdoppelt - Was würde mit den Preisen geschehen? Jeder Erstsemester-Student antwortet intuitiv: „Die würden sich auch verdoppeln!“, wird gerade jetzt wieder häufig zitiert⁴. Seine Erklärung der Inflation und die wirtschaftspolitischen Empfehlungen waren einfach: Das Geldmengenwachstum müsse eingeschränkt werden! Die erste Zentralbank, die sich dann an die praktische Umsetzung seiner Ideen machte, war übrigens die Deutsche Bundesbank, die ab 1975 eine reine Geldmengenstrategie verfolgte (Bundesbank 2016, S. 36). In den USA war das Inflationsproblem allerdings wesentlich ausgeprägter. Ende der 1970er Jahre wurden die Inflationsraten zweistellig. Die praktische Umsetzung des Monetarismus in den USA erfolgte durch PAUL VOLCKER, der 1979 von Präsident Jimmy Carter zum Fed-Vorsitzenden gemacht wurde. Er wendete den Monetarismus im Sinne einer Geldmengensteuerung an. Das heißt die Zentralbank erhöhte nicht nur den Leitzinssatz um die Inflation einzudämmen, sondern verhinderte aktiv ein zu starkes Ansteigen der Geldmenge. Das ganze wurde als „Monetaristisches Experiment“ bezeichnet und hatte als einziges Ziel eine „Disinflation“, also ein Sinken der Inflation, herbeizuführen. Das klingt eigentlich recht einfach. Man darf aber nicht vergessen, dass die Inflationserwartungen aufgrund der zuletzt ständig hohen Inflationsraten sehr hoch waren und beim Abschluss von Verträgen eine große Rolle spielten. Schwieriger als die Inflation kurzfristig nach unten zu drücken war es die Inflationserwartungen langfristig zu senken. Die Monetaristen argumentierten, wenn erst einmal die Inflationserwartungen auf einem vernünftigen Niveau seien, würde sich rasch ein Gleichgewichtswachstum einstellen. Man kann bis heute darüber streiten ob dieses monetaristische Experiment erfolgreich war. Faktum ist, dass Milton Friedman die Maßnahmen nicht als Monetarismus in seinem Sinne akzeptierte „Seine Ideen werden hier nicht korrekt umgesetzt“, rechtfertigte er sich, weil sie nicht vollständig seinen Vorstellungen entsprachen(Kremer 2018). Faktum ist auch, dass die Inflationsraten tatsächlich schnell und dauerhaft sanken, diesbezüglich war das Experiment auf jeden Fall erfolgreich. Bereits 1982 war die Inflation in den USA auf ca. 4% gesunken. Die Nebeneffekte, nämlich zweistellige Arbeitslosenraten und eine mehrjährige Rezession sorgen bis heute für Diskussionen, ob die Maßnahmen als positiv oder überwiegend negativ zu bewerten waren. Eine „schmerzlose“ Anti-Inflationsstrategie war der tatsächlich angewandte Monetarismus jedenfalls nicht, der Beweis, dass Geldpolitik wirksam sein kann, war aber erbracht (Samuelson 1948, S. 703).

Insgesamt zusammengefasst bleibt die Geldtheorie der Monetaristen damit aber auch etwas verwirrend: Für Friedman stand die Geldpolitik im Mittelpunkt, als einzig wirksames wirtschaftspolitisches Instrument - also gilt: MONEY MATTERS! Aber er plädierte dafür dieses Instrument nicht aktiv

⁴ In vielen Fällen aber grundlegend falsch. So wird diese rein *geldpolitische* Maßnahme häufig mit *fiskalpolitischen* Maßnahmen vermischt. Außerdem deutete Friedman damit die Neutralität des Geldes an und eben nicht die Wirksamkeit geldpolitischer Maßnahmen

einzusetzen, weil es, aktiv eingesetzt in der Praxis doch nur zu Inflation führe. Als Beispiel nannte er das eben angeführte Helikopter-Geld, das eben *nicht* zu BIP-Wachstum, sondern ausschließlich zu Inflation führen sollte - also eigentlich gilt MONEY DOESN'T MATTER, oder? Lösung: Es kommt bei Friedman immer auf den Zusammenhang an: Während Krisen (und bei Missmanagement eben auch als Auslöser von Krisen) ist Geldpolitik sinnvoll und wichtig. Außerhalb von Krisen sollten Politiker aber die Finger von Geldpolitik lassen, weil sie im Hinblick auf ihre kurzfristigen Ziele verlockende aber falsche Maßnahmen setzen und nur Inflation auslösen würden.

Auf die Praxis angewendet war dem Monetarismus nur kurzer Erfolg vergönnt. Aktive Geldmengensteuerung kann nämlich nur dann erfolgreich sein, wenn die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes als „weitgehend konstant“ vernachlässigt werden kann. Aber schon Anfang der 1980er Jahre begann diese Umlaufgeschwindigkeit - im Gegensatz zu den Jahrzehnten davor - zu schwanken (Samuelson 1948, S. 703). In wissenschaftlichen wie auch wirtschaftspolitischen Belangen wurde der Monetarismus bereits Anfang der 1980er Jahre von den „Neuen Klassikern“ überholt. Viele Ökonomen, wie zum Beispiel Robert Solow, sind der Ansicht, die „Neue Klassik“ sei nur eine Erweiterung des Monetarismus (Warsh 1993, S.342). Aber die neuen Methoden⁵ der „Neuen Klassik“ unterscheiden sich doch stark vom „Monetarismus“ und waren die *wirkliche* Revolution, die die Keynesianer schließlich dazu „zwangen“ ihre Ideen anzupassen und zu „Neu Keynesianern“ zu werden. In der Retrospektive meint etwa Samuelson (1948, S. 697) - immerhin das erfolgreichste VWL-Lehrbuch -, dass der Monetarismus dem Keynesianismus „geistig nahe stehe“ und die beiden Schulen „weitgehend einträchtig“ (Samuelson 1948, S. 702) seien. Ein „radikal neuer Ansatz“ (Samuelson 1948, S. 704) sei hingegen die „Neue Klassische Makroökonomie“. Die Vergangenheits-orientierten „adaptiven Erwartungen“ im Hinblick auf die Inflationserwartungen wurden durch das Konzept der „rationalen Erwartungen“ abgelöst. Geldpolitik und die optimale Organisation von Zentralbanken wurde von den „Neuen Klassikern“ ebenso völlig neu gedacht.

Milton Friedman war in den 1970er Jahren auf dem Höhepunkt seiner wissenschaftlichen Karriere angelangt. 1976 erhielt er den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Schon zuvor und auch in weiterer Folge sollte Milton Friedman als Polit-Berater des späteren US-Präsidenten Ronald Reagan, aber auch mit einer eigenen Fernseh-Show, die später ein Buch-Bestseller wurde (Friedman 1980), eine enorme öffentliche Wahrnehmung erfahren. Diesbezüglich war sein Einfluss für einen Ökonomen wirklich außergewöhnlich. Möglicherweise wird dadurch seine wissenschaftliche Leistung aber auch etwas überschätzt. Seine wissenschaftliche Arbeit war entgegen dem späteren Trend, wenig mathematisch-formal - obwohl Friedman in frühen Jahren auch zu statistischen Themen publizierte. Die Arbeiten der „Neuen Klassiker“, ho-

⁵ Mikrofundierung, dynamische Modelle, rationale Erwartungen (vergleiche Kapitel 13)

ben die ökonomische Methodik Mitte der 1970er Jahre auf eine höhere Stufe. Aber auch seine keynesianisch geprägten Zeitgenossen wie zum Beispiel Edmund Phelps oder James Tobin, brachten aus formal-analytischer Sicht höherwertige Wissenschaft hervor. Seine empirischen Analysen - hauptsächlich seine „Monetary History of the US“ waren hingegen bahnbrechend. Friedman's Stärke war, dass er die richtigen Themen zur richtigen Zeit wählte und auf seinen Aussagen beharrte. Aussagen, die zu seiner Zeit dem keynesianischen Zeitgeist radikal widersprachen. Friedman war in jeder Hinsicht radikal liberal: So hatte er einen nicht zu unterschätzenden Anteil an der Abschaffung der Wehrpflicht in den USA Appelbaum (2019), er war durchgehend ein Befürworter frei schwankender Wechselkurse. Heute sind diese längst Realität, aber nach dem Zweiten Weltkrieg waren diese unvorstellbar. Und als der Keynesianismus Ende der 1940er Jahre seinen Siegeszug in den USA startete, etablierte er sich früh als Gegenspieler und verband sich stattdessen - wenn auch nur vorübergehend mit den europäischen Liberalen⁶. Noch im hohen Alter protestierte er auf den Straßen für die Liberalisierung von Drogen, aber auch für die Entkriminalisierung des Schwangerschaftsabbruchs oder die Rechte von Homosexuellen. Seine liberalen Ansichten legte er auch bereits 1962 in „Capitalism and Freedom“ (Friedman 1962) und vor allem später in „Free to Choose“ (Friedman 1980) der breiten Bevölkerung außerhalb der wirtschaftswissenschaftlichen Community dar. Sein politischer Einfluss ist umstritten. Der Einfluss auf Ronald Reagan, der die USA wirtschaftspolitisch radikal revolutionierte, ist wohl belegt. Hier spielten aber auch andere liberale Ökonomen eine Rolle. Warsh (1993, S. 77) schreibt, dass Friedman und seine Anhänger „Chile, den Rest von Lateinamerika und Ost-Europa Richtung „freie Märkte“ führte. Ob sein Einfluss wirklich so groß war wird man wohl nie realistisch abschätzen können.

Im Gegensatz zu den Keynesianern war er der Überzeugung, dass sich die Wirtschaft ohne jegliche Eingriffe auf einem stabilen Wachstumskurs einfinden würde und dass Preise und Löhne grundsätzlich eher flexibel sind und nicht so rigide, wie im Keynesianismus angenommen⁷. Feinabstimmungen mittels Fiskal- und auch Geldpolitik wären daher eher nutzlos bis kontraproduktiv. Theoretisch wird dies damit unterlegt, dass der Monetarismus auch von einer sehr elastischen Anpassung der Zinssätze ausgeht. Das heißt die keynesianische Fiskalpolitik führt zu höheren Zinssätzen und damit auch zu Rückgängen in der Investitionstätigkeit am privaten Sektor. Die staatlichen Investitionen verdrängen also die privaten Investitionen („Crowding-Out“). Somit kommt es nicht zu den erwünschten Wachstumseffekten. Eine wirklich tiefgreifende formal-theoretische oder empirische Fundierung dieser Empfehlungen blieb

⁶ Friedman war ein der Gründungsmitglieder der ultra-liberalen Mont-Pelerin-Gesellschaft und von 1970 bis 1972 deren Präsident. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht emanzipierte er sich aber bald weg von den Ideen der „Freiburger Schule“ und auch der „Österreichischen Schule“ (vgl. Kapitel 22)

⁷ Diese Auffassung blieb übrigens für immer Teil der Ideologie der Chicago School

Friedman selbst aber weitgehend schuldig. Dennoch sollte konsequenterweise eine langfristig erfolgreiche Wirtschaftspolitik seiner Meinung nach daher einfach darin bestehen, die Geldmenge mit einer konstanten Rate wachsen zu lassen (Friedman 1960). Zum Beispiel könnte man die Geldmenge jedes Jahr um 4% wachsen lassen. Wenn das langfristige Wachstum 2% beträgt, wird sich das BIP-Wachstum bei diesem einpendeln und gleichzeitig - entsprechend der Quantitätsgleichung - die Inflation konstant 2% betragen. Für stabiles Geldmengenwachstum brauche es laut Friedman keine Zentralbank. Die Geldmenge konstant wachsen zu lassen schaffe schließlich auch ein Computer, der die Zentralbanken ersetzen könne, meinte er. Bei seiner Nobel-Preis-Bankett-Rede (Friedman 1976) scherzte er darüber und meinte sinngemäß „Zum Glück haben sich die Entscheidungsträger nicht an den Vorschlag gehalten, ansonsten wäre ich um diesen Preis gekommen“⁸

Er selbst war ein sehr gnadenloser Diskussionspartner und herausragender Lehrender, der, wie sonst fast niemand, Generationen von Studierenden in seinen Bann zog. Auch wenn sein Monetarismus als solcher im Endeffekt als gescheitert gilt, so kann man die heute umstrittenen Bedeutung der Geldpolitik im wirtschaftspolitischen Instrumentarium doch noch immer zu einen guten Teil auf Milton Friedman zurückführen. Als Milton Friedman 2006 starb verpasste er nur um wenige Jahre die erneute, gnadenlose Anwendung seiner Ideen: Das in den führenden Industriestaaten während der „Great Recession“ nach 2008 durchgeführte „Quantitative Easing“ kann auf Friedman's Lehren aus seinen Arbeiten zur „Great Depression“ zurückgeführt werden. Zu den Feierlichkeiten im Rahmen von Milton Friedman's 90 Geburtstag im Jahr 2002 sagte der spätere Fed-Vorsitzende Ben Bernanke zu Milton Friedman and Anna J. Schwartz: „Regarding the Great Depression, you're right. We [the Fed] did it [fail to provide a stable monetary background]. We're very sorry. But, thanks to you, we won't do it again.“ Zu diesem Zeitpunkt wusste Bernanke noch nicht, dass er nur wenige Jahre später tatsächlich, als Fed-Vorsitzender, die USA mithilfe der Lehren von Milton Friedman und Anna J. Schwartz relativ glimpflich durch die größte Wirtschaftskrise seit der „Great Depression“ führen sollte.

⁸ Der sogenannte Wirtschaftsnobelpreis wird von der Schwedischen Zentralbank vergeben

11

Neoklassische Finanzierungstheorie

Bis heute hat die Neoklassische Finanzierungstheorie (Neoklassische Finance, Modern Finance, oder schlicht Finance) eine interessante Entwicklung durchgemacht. Der Forschungsaufwand war in dieser Disziplin stärker in fast allen anderen ökonomischen Feldern, vor allem auch in privatwirtschaftlichen Institutionen wird hier viel Forschung betrieben. Dies ist wenig überraschend, schließlich erhoffen sich viele bis heute durch Finanzanlagen reich zu werden. Dies ist insofern interessant, als die - bis heute gültige - grundlegende Annahme davon ausgeht, dass man zukünftige Kursentwicklungen von Assets in keiner Weise vorhersehen kann, sich diese stattdessen entlang eines reinen Zufallspfades entwickeln. In der Praxis ist das Angebot an Finanzmarktprodukten zweigeteilt. Zum einen gibt es quantitativ-wissenschaftlich geführte Fonds. Aber daneben gibt es noch immer einen erheblichen Zulauf zu „Gurus“ oder Anlageberatern, die überzeugt davon sind, den Markt schlagen zu können. Die neoklassische Finance ist und war aber auch von wissenschaftlicher Seite regelmäßig vehementer Kritik ausgesetzt. Auch dies ist nicht überraschend: Schließlich hat die wissenschaftliche Weiterentwicklung in diesem Gebiet in keiner Weise dazu beigetragen, die Anzahl von Kursstürzen an den Börsen zu verringern. Weder der „Schwarze Montag“ im Jahr 1987, noch die „Dot-Com-Blase“, die im Jahr 2000 platzte, noch der Börsencrash zu Beginn der „Great Depression“ 2007 passen so recht in das Konzept der „Effizienten Finanzmärkte“. Nicht zuletzt deshalb haben sich mit der Behavioral Finance (vgl. Kapitel 24) und innerhalb des Post-Keynesianismus (vgl. Kapitel 23) starke heterodoxe Ansichten zur Finanzierungstheorie gebildet, deren Bedeutung bis heute nicht zu unterschätzen ist. Die „Modern Finance“ ist tatsächlich von vielen Seiten her angreifbar und - wie jede Theorie - weit weg davon die Realität vollständig abbilden zu können. Ihr wesentlicher Vorteil liegt aber darin die Konzepte von Nutzen, Ertrag und Risiko unter recht plausiblen Annahmen in mathematisch extrem eleganter Form miteinander zu vereinen.

11.1 Vorläufer der Finanzierungstheorie

Die erste theoretische Rechtfertigung des Zinses, die jener der Gegenwart entspricht, wird dem Vertreter der Österreichischen Schule (vgl. Kapitel 19) Eugen von Böhm-Bawerk zugeschrieben. So wie die meisten Ökonomen zur damaligen Zeit, versuchte er eine „Gesamterklärung“ der Ökonomie zu liefern, was in seinem zweibändigen Hauptwerk „Kapital und Zins“ mündete. Von Bedeutung bis in die Gegenwart ist heute vor allem seine frühe Theorie des Zinses (Agiotheorie). Er schreibt: „Gegenwärtige Güter sind in der Regel mehr wert, als künftige Güter gleicher Art und Zahl“ (Böhm-Bawerk 1889, S. 248). Dieser Satz ist insofern bemerkenswert, da er noch heute im ersten Kapitel eines modernen Finanzierungsbuchs sinngemäß identisch abgedruckt ist. Die erste Lektion lautet dort eben, dass Zahlungen, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten erfolgen nur dann miteinander verglichen werden können, wenn sie vorher auf ihren Barwert *abgezinst* werden. Interessant ist auch, dass diese Grundaussage von Böhm-Bawerk (1889) bis heute Gültigkeit hat, seine drei angeführten Gründe dafür heute hingegen als überholt angesehen werden (Rosner 2012, S. 316). Böhm-Bawerk (1889, S. 258ff) diskutierte zwar bereits den Einfluss von Unsicherheit und Risiko (Wahrscheinlichkeit der Rückzahlung), fügte aber hinzu, dass diese Risikoprämie nichts mit dem Zinssatz zu tun hat (Böhm-Bawerk 1889, S. 261). Dennoch lieferte er eben als erster die bis heute gültige Theorie, dass Einkommen aus Kapital darauf zurückgeht, dass man gegenwärtigen Konsum durch Sparen in zukünftigen Konsum tauscht. Eine allgemeine Anmerkung, die an dieser Stelle besonders gut passt: Wirtschaftswissenschaftliche Arbeiten um 1900 sehen grundsätzlich anders aus, als heutige Arbeiten. Sucht man heute in verschiedenen Quellen nach Eugen von Böhm-Bawerk, so bekommt man den Eindruck er hätte primär an einem sehr eingeschränkten Bereich der Kapitalmarkttheorie gearbeitet. Aber das stimmt so nicht. Die beiden Bände von „Kapital und Zins“ umfassen jeweils um die 500 Seiten. So wie alle Ökonomen dieser Zeit, versuchte auch Böhm-Bawerk ein „allumfassendes“ Werk zu schaffen. Als bahnbrechende Leistung hat es natürlich nur jeweils ein Bruchteil dieser Arbeiten ins Bewusstsein der Gegenwart geschafft. Aus heutiger Sicht auch nur mehr schwer nachvollziehbar, wenn auch eigentlich nicht sehr überraschend: Die meisten Arbeiten zielten darauf ab die Ideen von Karl Marx und dessen kommunistischen Theorien zu widerlegen.

Der US-amerikanische Ökonom Irving Fisher - der ja bereits aus dem Kapitel 6 bekannt ist - schuf auf mehreren Ebenen die Grundlage für die moderne Kapitalmarkttheorie. Zunächst nahm er die Zinstheorie von Böhm-Bawerk auf und formalisierte sie zur Theorie der INTERTEMPORALEN KONSUMENTSCHIEDUNG, die bis heute in der Mikroökonomie „State-of-the-Art“ ist - jeder Student kennt das entsprechende „Fisher-Diagramm“. Demnach maximiert ein rationales Individuum seinen Nutzen aus aktuellem Konsum und zukünftigem Konsum in Abhängigkeit vom aktuellen Einkommen, zukünftigem Einkommen und dem Zinssatz. Je niedriger der Zinssatz, desto höher

ist die Attraktivität des aktuellen Konsums (Fisher 1930). Daraus lässt sich herleiten, dass Zinssenkungen zu höherem Konsum führen und Zinserhöhungen den Konsum drosseln. Aus dieser Theorie der Zeitpräferenz lässt sich auf die Höhe des risikolosen Marktzinssatzes schließen: Angenommen ich schulde Ihnen 100 Euro. Wenn sie frei wählen können ob sie diese 100 Euro heute oder in einem Jahr bekommen wollen, dann wird jeder die sofortige Übergabe bevorzugen. Wenn ich aber das Angebot ändere auf: „Heute 100 Euro oder aber in einem Jahr $100+X$ Euro“, wird jeder einen Wert x finden bei dem die spätere Zahlung bevorzugt (oder eigentlich als gleichwertig einschätzt). Das x ist nichts anderes als der Zinssatz. Die Person, die sich mit dem niedrigsten x zufriedengibt, wird von mir diesen Kreditauftrag bekommen. In einer seiner ersten wissenschaftlich bedeutenden Arbeiten formalisierte Fisher explizit den Zusammenhang, der als „Fisher-Gleichung“ bekannt wurde: Realzinssatz entspricht Nominalzinssatz minus Inflation. Außerdem beschrieb er darin den Unterschied zwischen diskreter und stetiger Verzinsung (Fisher 1906, S. 191ff). Beides mag zwar heute banal klingen, man darf aber nicht vergessen, dass diese Konzepte bis heute unverändert Bedeutung haben. Bedeutend für die Entwicklung einer alleinstehenden Kapitalmarktttheorie ist zudem das „Fisher-Separationstheorem“, mit diesem legt Fisher (1930, S. 125f) dar, dass rationale Individuen auf einem vollkommenen Kapitalmarkt ihre Investitions- und Finanzierungsentscheidungen völlig unabhängig voneinander treffen können. Investitionen werden demnach rein nach ihrem Kapitalwert bewertet, der wiederum vom Zinssatz abhängig ist. Ist der Kapitalwert positiv soll das Projekt auf jeden Fall realisiert werden. Erst danach - praktisch auf der nächsten Entscheidungsebene, daher Separation - wird entschieden *wie* die Investition finanziert wird. Nach dem Zweiten Weltkrieg war dies eine wesentliche Grundannahme der modernen Finanzierungstheorie. Auf dieser Grundlage macht es Sinn den Kapitalmarkt als von den Realmärkten völlig unabhängigen Markt zu betrachten. Bisher - sowohl von Böhm-Bawerk, als auch von Fisher - außen vor gelassen wurden aber alle Überlegungen zum Zusammenhang zwischen Rendite (Zins) und Risiko. Das heißt es wurde ausschließlich die sogenannte Entscheidung unter Sicherheit betrachtet. Die stets präsente Möglichkeit, dass zukünftige Zahlungen nicht eintreffen, weil der Geschäftspartner zahlungsunfähig wird, wurde nicht berücksichtigt. Damit beschäftigte sich Fisher's Zeitgenosse Frank Knight - konkret mit der Definition und Messbarmachung von Risiko.

Frank Knight wird häufig, gemeinsam mit Jacob Viner, als der Begründer der „Chicago School“ bezeichnet. Tatsächlich wurde vor allem der makroökonomischen Zweig der Chicago School um Milton Friedman und dessen Monetarismus, sowie später die Neue Klassische Makroökonomie um Robert Lucas weltbekannt. Aber auch die mikroökonomische, neoklassische Finanzierungstheorie wurde zu einem erheblichen Teil in Chicago entwickelt. Aus wissenschaftlicher Sicht spielt Knight vor allem aufgrund seiner Unterscheidung zwischen fundamentaler Unsicherheit und Risiko eine Rolle (Knight 1921). Bei erstgenannter können keinerlei Informationen über die Eintritts-

wahrscheinlichkeiten zukünftiger Zahlungsströme gemacht werden. Bei Risiko hingegen kann man zukünftige Zahlungsströme mit Eintrittswahrscheinlichkeiten - meist in Form von Verteilungen - versehen. Damit kann man Erwartungswerte und Standardabweichungen berechnen. Dieses Konzept bildete später die Grundlage für die Entwicklung der Entscheidungstheorie.

Als Vorläufer der Finanzmathematik gilt heute Bachelier (1900). Er ist de facto der Begründer der Random-Walk Theorie und verwendete als Erster stochastische Prozesse zur Darstellung von Aktienrenditen. Konkret ging schon Bachelier davon aus, dass stetige Renditen durch eine normalverteilte Zufallsvariable dargestellt werden können. Dies begründete auch die Wichtigkeit der Normalverteilung von Renditen in der Modern Finance. Anleger machen demnach die Entscheidung über ihr Investment ausschließlich von erwarteter Rendite und dem Risiko einer logarithmisch-normalverteilten Zufallsvariable abhängig. Diese Annahme erwies sich als extrem nützlich. Die Normalverteilung ist nämlich durch die ersten beiden Momente vollständig beschrieben. Das erste Moment, der Mittelwert (μ), kann dabei in der Finance als Erwartungswert der Renditen interpretiert werden. Das zweite Moment, die Standardabweichung (σ), wird als Maß für das Risiko herangezogen. Das dritte Moment, die Schiefe der Verteilung, kann bei Normalverteilungen vernachlässigt werden, da diese symmetrisch sind und der Wert daher immer 0 ist. Für die Finance bedeutet dies, dass Gewinne und Verluste immer gleich wahrscheinlich sind, was perfekt zur Annahme effizienter Märkte passt. Das vierte Moment der Normalverteilungen, die Wölbung, nimmt immer den Wert 3 an. Dies ist der Pferdefuß der Normalverteilungsannahmen. Man weiß nämlich mittlerweile aus empirischen Untersuchungen, dass Aktienrenditen eine stärkere Wölbung aufweisen, also „leptokurtisch“ sind. Die Normalverteilungsannahme ist daher nur näherungsweise erfüllt. Insbesondere der Mathematiker Mandelbrot verfasst dazu schon früh Arbeiten (Mandelbrot 1963). Er wendete das von ihm geprägte Konzept der Fraktalen Geometrie auch auf den Finanzmarkt an und schlug statt der Normalverteilung eine Verteilung mit nicht-endlicher Varianz, zum Beispiel eine Levy-Verteilung vor. Tatsächlich ist das zentrale Problem der Normalverteilungsannahme, dass in empirischen Untersuchungen fast immer zu „schwere Ränder“, also zu viele Extremwerte, beobachtet werden. So zeigten Dowd u. a. (2008), dass Tagesrenditen, die außerhalb von drei Standardabweichungen einer log-Normalverteilung liegen, nur einmal in drei Jahren vorkommen dürften. In der Realität beobachtete man aber gerade zu Beginn von großen Finanzkrisen vereinzelt Abweichungen, die außerhalb von sechs Standardabweichungen lagen, sogenannte „Six-Sigma-Events“. Diese dürften laut Dowd u. a. (2008) nur einmal in vier Millionen Jahren vorkommen. Trotz aller Kritik überwiegen für die meisten Ökonomen die Vorteile der Annahme log-normalverteilter Renditen, da sie - wie gleich dargestellt wird - eine Voraussetzung für die Anwendbarkeit bestimmter Modelle ist.

11.2 Erwartungsnutzen und Pratt's Risikoaversion

Die ERWARTUNGSNUTZENTHEORIE und das Konzept der Risikoaversion sind zentrale Voraussetzung für die neoklassische Finanzierungstheorie. Die Erwartungsnutzentheorie als Teil der Entscheidungstheorie ist eng verbunden mit dem Konzept des HOMO Oeconomicus. Der „rational handelnde Mensch“ ist eigentlich schon eine implizite Voraussetzung in der klassischen Ökonomie, auf jeden Fall aber in der Neoklassik (vgl. Kapitel 6). Auch in der modernen Makroökonomie gibt es das Konzept, wird dort aber „repräsentativer Agent“ genannt. Für die Finanzierungstheorie von entscheidender Bedeutung ist die Erwartungsnutzentheorie für den Spezialfall der Entscheidungen unter Risiko. Das heißt, ein Zahlungsstrom in der Zukunft kann nicht mit Sicherheit vorhergesagt werden, sondern es gibt immer ein gewisses Risiko, ob überhaupt und wenn ja in welcher Höhe die Zahlung erfolgt. Ökonomen sprechen bei solchen unsicheren Zahlungsströmen häufig von Lotterie. Wir haben bereits im letzten Unterkapitel die „Einteilung“ von Risiko nach Frank Knight kennen gelernt. Da man für Zahlungsströme unter „fundamentaler Unsicherheit“ wenig Aussagen treffen kann, geht man davon aus, dass zumindest eine Risikoverteilung zu zukünftigen Zahlungsströmen angegeben werden kann. Dadurch können wir eine bestimmte Wahrscheinlichkeit angeben, in welcher Höhe die zukünftigen Zahlungsströme erfolgen. Häufig bedient man sich, der Einfachheit halber, diskreter Wahrscheinlichkeiten. Das heißt man zum Beispiel an, dass ein Kreditnehmer seine Schulden mit 80% Wahrscheinlichkeit vollständig bezahlen kann und mit 20% Wahrscheinlichkeit gar nicht. Vom Konzept her gleich, aber mathematisch etwas herausfordernder, ist die Annahme stetiger Wahrscheinlichkeitsverteilungen. Ebenfalls im letzten Unterkapitel haben wir die Arbeit von Louis Bachelier beleuchtet, der bereits um die Jahrhundertwende davon ausging, dass Aktienrenditen sich nach einem Zufallsprozess entwickeln. Die Vorteile der Annahme logarithmisch-normalverteilter Renditen haben wir oben schon beschrieben.

Aus diesem Konzept, dass wir zukünftige Zahlungsströme als Wahrscheinlichkeitsverteilung betrachten können, lässt sich die Erwartungsnutzentheorie ableiten. Der Beginn unserer Überlegungen führt uns dabei zurück ins 18. Jahrhundert. Der Schweizer Mathematiker Daniel Bernoulli veröffentlichte 1738, sinngemäß, folgendes Gedankenexperiment: Es wird das Spiel „Kopf oder Zahl?“ gespielt. Bei „Kopf“ erhalten Sie 2 Euro und das Spiel geht weiter, wobei jede Runde ihr Gewinn verdoppelt wird. Nach der zweiten Runde Kopf steht ihr Gewinn also bei 4 Euro, nach der dritten bei 8 Euro und so weiter. Erscheint aber das erste mal „Zahl“ ist das Spiel vorbei. Die Frage, die sich Bernoulli (1954[1738]) stellt, lautet, wie hoch der faire Preis für so eine Lotterie nun wäre? Als intuitive Entscheidungsregel denkt man grundsätzlich einmal an den Erwartungswert. Dazu würde man den Durchschnitt der Lotterie-Ergebnisse berechnen. Wenn also *einmal* eine Münze geworfen wird und bei „Kopf“ 2 Euro, bei „Zahl“ hingegen nichts bezahlt wird, wäre der faire Preis 1 Euro. Wendet man diese Formel allerdings beim oben

genannten Gedankenexperiment an, erhält man als Ergebnis unendlich! Sie haben zwar jede Runde eine Gewinnchance von nur 50% aber dafür wird auch jede Runde der Gewinn verdoppelt. Das Spiel wurde als „St. Petersburg Paradoxon“ bekannt und gilt vor allem unter angehenden Roulette-Spielern als die Gewinnstrategie¹. Die erste ökonomische Grundaussage von Bernoulli (1954[1738]) lautet damit, dass der Erwartungswert als Entscheidungsmodell unzureichend ist. Das war damals eine neue Erkenntnis. Die berühmten Begründer der Wahrscheinlichkeitstheorie - Pascal und Fermat - waren nämlich noch vom Erwartungswert als ausreichendes Entscheidungsprinzip ausgegangen. Bernoulli (1954[1738]) lieferte aber noch eine weitere Erkenntnis, die ebenfalls mit einem einfachen Münzwurfbeispiel erklärt werden kann. Versetzen Sie sich in das oben beschriebene, *einmalige „Kopf-oder-Zahl“* Spiel. Das genannte Spiel um zwei Euro, bei 1 Euro Einsatz würden wir vielleicht ohne groß zu überlegen spielen, einfach weil es Spaß macht, oder um einem Kind Freude zu bereiten. Würden Sie die Lotterie aber auch dann eingehen, wenn Gewinnchance und Einsatz jeweils verzehnfacht würden? Oder wenn es gar um einen Gewinn von 200.000 Euro ginge, bei einem Einsatz von 100.000 Euro? Zumindest im letzten Fall würde wohl jeder ablehnen. Beachten Sie aber, dass nach dem Prinzip des Erwartungswertes das Spiel um 200.000 Euro ebenso fair bewertet wird, wie das Spiel um 2 Euro. Wahrscheinlich würden die meisten von uns die letzte Wette aber sogar dann ablehnen, wenn der Einsatz von 100.000 Euro auf 90.000 Euro gesenkt würde. Bernoulli (1954[1738]) schloss daraus, dass Menschen offenbar neben dem Erwartungswert und auch das entstehende Risiko bei ihren Entscheidungen berücksichtigen und vor allem mit zunehmenden Einsatz immer vorsichtiger werden. Während bei Risikoneutralität der Erwartungswert als Entscheidungskriterium ausreicht, maximieren Menschen in der Realität ihren *Nutzen*. Diese Erkenntnis ist bahnbrechend, aber es entsteht daraus auch ein Problem. Den Erwartungswert kann man leicht in Geldeinheiten ausdrücken. Für den Nutzen hingegen gibt es kein Maß. Mehr noch: Der Nutzen einer bestimmten Lotterie ist für jeden Menschen unterschiedlich. Zwar ist jeder Risiko grundsätzlich negativ eingestellt - Ökonomen bezeichnen dies als „Risikoaversion“ - das Maß dieser Risikoscheu ist kaum quantifizierbar und von Individuum zu Individuum unterschiedlich. Es gibt also keine einheitliche Formel wie man Wohlstand in Nutzen umrechnen kann.

Dieses Problem wurde erst im 20. Jahrhundert gelöst. Die Arbeit von Bernoulli (1954[1738]) war in Latein verfasst und seine Erkenntnis zwischendurch praktisch verlorengegangen. Erst Anfang des 20. Jahrhunderts wurde sie wiederentdeckt und schließlich 1954, in Englisch übersetzt, veröffentlicht. Eine

¹ Das ist natürlich nur scherhaft gemeint. Als (angehender) Ökonom wissen Sie: Würde das Konzept funktionieren, wären Roulette-Tische schon ausgestorben. Tatsächlich ist das Wesentliche an der Strategie übrigens das ständigen Verdoppln der Einsätze, die Wahl der Farbe ist hingegen natürlich völlig unbedeutend. Dadurch erreichen Sie an Roulette-Tischen auch recht rasch das Tischlimit

wesentliche Weiterentwicklung stellte aber Von Neumann und Morgenstern (1944[1953]) dar. Das Monumentalwerk revolutionierte nicht nur die Erwartungsnutzentheorie - tatsächlich werden Nutzenfunktionen bis heute meist „Von Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktionen“ genannt - es bildete auch die Grundlage der Spieltheorie (vgl. Kapitel 12). Das Buch wurde bereits 1944 erstmals veröffentlicht, wird aber meist in der Ausgabe von 1953 zitiert. Laut Bernstein (1996, S. 235) war der Papiermangel im Zweiten Weltkrieg dafür verantwortlich, dass das Buch zwar 1944 erschien, aber erst 1953 in größerer Anzahl gedruckt wurde. Das Erwartungsnutzenkonzept, wie es bis heute Bestand hat, wurde dabei im kurzen Kapitel 3 (Seiten 15-29) des 640 Seiten-Wälzers entwickelt. Die Grundaussage dabei lautet, dass Nutzen nicht kardinal gemessen werden kann sondern nur ordinal. Das heißt, Nutzen kann weder in einer messbaren Einheit angegeben werden, noch kann ihm ein bestimmter Zahlenwert sinnvoll zugewiesen werden. Aber auch mit dem grundsätzlich ordinalem Nutzenkonzept kann man quantitative Aussagen machen, bzw. eine Quantifizierungen erreichen, solange bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Diese wurden in einem Axiomensystem von Von Neumann und Morgenstern (1944[1953], S. 26f) beschrieben. So müssen Entscheidungsträger alle verfügbaren Alternativen in eine Präferenz-Reihenfolge bringen können (Vollständige Ordnung) und Kombinationen aus verschiedenen Alternativen bilden können, die den gleichen Nutzen liefern wie andere Kombinationen (Stetigkeit). Schließlich müssen die Alternativen Unabhängigkeit aufweisen: Die Kombination schlechter individueller Alternativen darf nicht besser bewertet werden als die Kombination guter individueller Alternativen. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, lässt sich aus einer Rangfolge ordinaler Nutzeneinschätzungen ein kardinaler Nutzenwert ableiten. Die Erwartungsnutzentheorie ist ebenso mächtig wie umstritten. Allais (1953) veröffentlichte eine Kritik, die im Journal Econometrica in französischer Sprache, nur mit einer englischen Zusammenfassung, abgedruckt wurde. Man konnte in empirischen Experimenten rasch zeigen, dass die Axiome aus Von Neumann und Morgenstern (1944[1953]) nicht immer aufrecht zu erhalten sind. Diese Kritik an der Erwartungsnutzentheorie von Allais (1953) gilt heute als Grundlage der Behavioral Economics (vgl. Kapitel 24). Der Vorteil der Erwartungsnutzentheorie ist, dass durch bestimmte Transformationen aus dem Erwartungswert sehr einfach ein Erwartungsnutzen berechnet werden kann, der allen formalen Anforderungen laut Von Neumann und Morgenstern (1944[1953]) erfüllt. Konkret eignen sich dazu Transformationen, die aus der linearen Erwartungswertfunktion (der Erwartungswert steigt im Gleichen Verhältnis wie die Lotterieauszahlungen) eine konkave Erwartungsnutzenfunktion machen (der Erwartungsnutzen steigt weniger stark an als die Lotterieauszahlungen). Diese Funktion mit ständiger kleiner werdender Steigung bildet die Tatsache ab, dass mit höheren Lotteriewerten die Risikoaversion steigt. Konkrete Nutzenfunktionen sind häufig Wurzelfunktionen, oder Logarithmusfunktionen. Zum Abschluss noch eine interessante Querverbindung: Die Risikoaversion führt also zu einer Nutzenfunktion, die zwar ständig ansteigt, aber deren Steigung

immer geringer wird. Eine ähnliche Beobachtung haben wir bereits im Kapitel 6 gemacht. Der Vorläufer der Neoklassik Hermann Heinrich Gossen postulierte als erster den abnehmenden Grenznutzen: Je mehr Güter ich besitze, desto geringer ist der Nutzenzuwachs durch ein zusätzliches Gut - in Kapitel 6 nannten wir dies das Prinzip des abnehmenden Grenznutzens. Und tatsächlich stammt die Risikoaversion aus diesem Prinzip. Risikoaversion und Abnehmender Grenznutzen sind identisch, nur aus anderen Blickwinkeln betrachtet! Wenn ich 100.000 Euro besitze und 90.000 davon drohe ich durch ein einzelnes Ereignis zu verlieren, dann werde ich tunlichst versuchen diesen Verlust zu vermeiden. Wenn ich 100 Mio. Euro besitze, werden mir die 90.000 Euro eher egal sein - Mit höheren Vermögen nimmt die Risikoaversion ab. Wenn ich 100.000 Euro besitze und 90.000 gewinne, werde ich mich sprichwörtlich „freuen wie ein Schneekönig“. Wenn ich 100 Mio. Euro besitze und 90.000 Euro gewinne, wird meine Freude nicht ganz so euphorisch sein - Mit höherem Vermögen nimmt der Grenznutzen ab.

Unabhängig voneinander erweiterten drei Autoren die Anwendung von Erwartungsnutzenfunktionen. De Finetti (1952), Arrow (1963a) und Pratt (1964) entwickelten ein Maß mit dem die absolute Risikoaversion (ARA) quantifiziert werden kann. Entscheidend hierbei ist, dass dieses sogenannte „Arrow-Pratt-Maß“ direkt aus Erwartungsnutzenfunktionen abgeleitet wird und die Varianz die Höhe des Risikos darstellt. Die Kennzahl für die absolute Risikoaversion erlaubt uns den Wert von Zahlungen, die nur mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit eintreffen um die Risikoeinstellung zu „bereinigen“. Wie wir wissen hat jeder Mensch eine individuelle Risikoaversion und damit eine individuelle Nutzenfunktion. Wenn wir aber die Nutzenfunktion einer bestimmten Person kennen, können wir daraus ein Maß, also eine Zahl, für die absolute Risikoaversion ableiten. Mit Hilfe dieses Maßes können wir wiederum berechnen, welcher sichere Geldbetrag für diese Person gleich viel wert ist wie eine bestimmte Lotterie. Ökonomen nennen diesen Betrag „Sicherheitsäquivalent“. Wie wir oben bereits beschrieben haben, kennen wir von einer Lotterie die möglichen Zahlungen und die dazu gehörigen Wahrscheinlichkeiten, mit denen diese Zahlungen realisiert werden. Daraus lässt sich der Erwartungswert der Zahlungen (μ), sowie die durchschnittliche Abweichung von diesen Zahlungen berechnen, was wir als Risikomaß heranziehen werden (σ). Das Sicherheitsäquivalent (ϕ) ergibt sich nun - leicht vereinfacht - aus dem Erwartungswert der Lotterien abzüglich des Risikos der Lotterien, gewichtet mit der individuellen absoluten Risikoaversion². Man nennt dieses Konzept den „Mean-Variance-Ansatz“, beziehungsweise das $\mu - \sigma$ -Prinzip. Dieses hat eine große Bedeutung in der gesamten Neoklassischen Finanzierungstheorie. Wie wir im Kapitel 11.5 in Kürze sehen werden, baut auch die Bewertung von Portfolios auf den gleichen Kennzahlen, also Erwartungswert und Standardabweichung (=Wurzel der Varianz) auf. Das Konzept der Erwartungsnutzentheorie ist daher vollständig integrierbar in die Modelle der

² Die tatsächliche Formel lautet $\phi = \mu - \frac{1}{2} * ARA * \sigma^2$.

Modern Finance, insbesondere die Portfoliotheorie und das CAPM. Dies gilt aber nur dann, wenn tatsächlich nur die ersten beiden Momente, also Erwartungswert (Mittelwert) und Standardabweichung relevant, der Verteilung der Lotterie eine Rolle spielen. Dies ist zum Beispiel dann der Fall, wenn die einzelnen Ausprägungen der Lotterie durch eine Normalverteilung abbildbar sind. Genau deshalb hält man in der Finanzierungstheorie an der umstrittenen Normalverteilungsannahme fest. Nur unter dieser Prämisse greifen die Konzepte der Erwartungsnutzentheorie und der Modern Finance so schön und mathematisch elegant ineinander.

11.3 Modigliani's Relevanz der Irrelevanz

Die Arbeit von Modigliani und Miller (1958) zur Kapitalstrukturtheorie gilt bis heute als *die* Grundlage der wissenschaftlichen „Corporate Finance“. Bis zu diesem Zeitpunkt wurde die Finanzierung von Unternehmen als reiner Teil der Betriebswirtschaft gesehen. Unternehmen wurden ausschließlich individuell betrachtet. Franco Modigliani und Merton Miller revolutionierten diese Ansicht, indem sie sich erstmals wissenschaftlich der Kapitalstruktur von Unternehmen annäherten. Sie gingen von einem perfekten Kapitalmarkt aus, auf dem es keine Steuern und Transaktionskosten gibt und sich Unternehmen zu einem konstanten Fremdkapitalzinssatz finanzieren können. Der Wert eines Unternehmens bestimmt sich ausschließlich aus den zukünftigen, abgezinsten Cashflows. Und ausgehend von diesen Rahmenbedingungen, zeigten Modigliani und Miller (1958) mit einem einfachen Arbitrage-Argument, dass die Zusammensetzung der Finanzierung eines Unternehmens, also der Anteil von Eigenkapital und Fremdkapital, keinerlei Auswirkungen auf den Unternehmenswert hat. Das Konzept wurde als „Irrelevanztheorie“ bekannt und klingt nicht besonders spannend. Damit sind aber interessante Punkte verbunden. Zunächst war der Ansatz, mittels Arbitrageargument einen wissenschaftlichen Beweis zu führen, richtungsweisend. Der „Law of one Price“-Ansatz blieb in der Finanzierungstheorie bis heute das wichtigste Konzept und bildet auch die Grundlage für die Effizienzmarkthypothese (vgl. Kapitel 11.4). Inhaltlich revolutionär war aber die Erkenntnis, dass der Wert eines Unternehmens gänzlich von seiner Kapitalstruktur unabhängig ist. Das Arbitrageargument lautet hierfür wie folgt: Man stelle sich zwei identische Unternehmen vor, die sich ausschließlich darin unterscheiden, dass Unternehmen A aus zwei Investoren besteht, die beide das Eigenkapital des Unternehmens stellen, während Unternehmen B aus einem Eigenkapitalgeber und einem Fremdkapitalgeber besteht. Von den Gewinnen muss Unternehmer B zunächst einmal die Fremdkapitalzinsen bezahlen. Der Rest des Gewinns gehört aber dem Eigenkapitalgeber. Bei Unternehmen A fließen die kompletten Gewinne den Eigenkapitalgebern zu, diese müssen sich die Gewinne aber teilen. Die beiden Unternehmer B verdienen also weniger als der eine Eigenkapitalgeber in A. Es scheint so als wäre Unternehmen A dann auch wertvoller, schließlich wirft es mehr Gewinn für

seine Eigentümer ab. Das stimmt aber nicht. Man darf nämlich nicht vergessen, dass im Verlustfall der eine Eigentümer A den gesamten Verlust tragen muss, während die beiden B-Investoren sich auch die Verluste aufteilen. Die höheren Ertragschancen in Unternehmen A werden durch das höhere Risiko genau ausgeglichen. Daraus resultiert der berühmte Hebeleffekt, auch im deutschsprachigen Raum meist einfach „Leverage“ genannt: Durch die Aufnahme von Fremdkapital kann ich die erwartete Rendite erhöhen, allerdings steigt damit auch das Risiko des Investments. Das lässt sich wiederum erweitern auf die Kapitalkosten. Die berühmte WACC-Formel - bis heute Teil jeder einführenden Finanzierungs-, Controlling- und Finanzierungsvorlesung - geht direkt auf Modigliani und Miller (1958) zurück: Die durchschnittlichen, gewichteten Kapitalkosten eines Unternehmens bleiben, unabhängig von der Kapitalstruktur, konstant.

Die Arbeit von Modigliani und Miller (1958) war zwar rasch wissenschaftlich etabliert, allerdings war sie auch der Kritik ausgesetzt, dass die starken Annahmen eines perfekten Kapitalmarktes in der Realität nie anzutreffen ist. Insbesondere die Annahme, dass es keine Steuern gäbe, ist schlicht falsch. Aus diesem Grund wurde mit Modigliani und Miller (1963) eine Erweiterung des Modells veröffentlicht. Fremdkapital ist steuerlich begünstigt, da die Fremdkapitalzinsen als Aufwand den Gewinn und damit die Steuerlast des Unternehmens verringern. Abhängig von der Höhe des Steuersatzes lässt sich somit die Kapitalstruktur optimieren. Die Frage nach der optimalen Kapitalstruktur wurde in weiterer Folge von einigen Ökonomen weiterentwickelt. Kraus und Litzenberger (1973) führen die Konkurs-Kosten („bankruptcy-costs“) als Faktor ein. Da höheres Fremdkapital, höheres Ausfallsrisiko bedeutet und Zahlungsausfall mit Kosten verbunden ist, verursacht eine höhere Fremdkapitalquote Kosten. Jensen und Meckling (1976) wiederum hoben in ihrem bahnbrechenden Artikel die Bedeutung der „Agency-Costs“ und deren Einfluss auf die optimale Kapitalstruktur hervor (vgl. Kapitel 17.4). Eine weitere interessante Erweiterung lieferte Myers (1984) mit seiner „Pecking Order Theory“. Er argumentiert, dass Unternehmen bei Außenfinanzierung unter asymmetrischer Information leiden. Interne Manager können das Rendite-Risiko-Verhältnis neuer Projekte am besten abschätzen. Externe Investoren leiden diesbezüglich unter Informationsmangel und verlangen daher für ihr Investment eine höhere Rendite als Kompensation für ihre Unsicherheit. Dies führt dazu, dass Unternehmen zunächst versuchen Projekte durch interne Finanzierung, also primär einbehaltene Gewinne finanzieren. Danach bevorzugen Sie Fremdkapital und zuletzt die Finanzierung durch externes Eigenkapital, also die Aufnahme neuer Gesellschafter. Alle drei genannten Theorien wurden in der Literatur wohlwollend aufgenommen, konnten sich aber nicht endgültig etablieren. Das Modigliani-Miller-Theorem ist bis heute der Ausgangspunkt der Kapitalstrukturtheorie.

11.4 Fama: Nichts arbeitet so effizient wie der Markt

Die Theorie der Effizienten Märkte ist eine Grundlage der anderen Konzepte der modernen Finanzwirtschaft. Markteffizienz bedeutet, dass der Markt sämtliche relevante Informationen zur Verfügung hat und die Kräfte aus Angebot und Nachfrage zu jedem Zeitpunkt dafür sorgen, dass der Preis in seinem wahren Gleichgewicht liegt. Es gibt ein einfaches Argument dafür, dass diese Theorie grundsätzlich Sinn macht. Stellen Sie sich vor Sie hätten eine zuverlässige Information darüber, dass ein bestimmtes Asset morgen um 10% an Wert gewinnt. Es wäre nur rational dieses Asset heute zu kaufen, also nachzufragen, um den freien Gewinn - den „Free Lunch“ - mitzunehmen. Die dadurch generierte Nachfrage würden den Preis aber ansteigen lassen. Das Asset würde also nicht erst morgen um 10% steigen, sondern durch die erhöhte Nachfrage heute schon. Denkt man dieses Konzept konsequent durch, bleibt nur die Lösung, dass die Märkte ständig die wahren Preise abbilden. Also effizient sind, es gibt keinen „Free Lunch“. Dennoch ist keine Theorie innerhalb der Modern Finance so umstritten wie jene der Effizienten Märkte. Dafür gibt es vor allem empirische Gründe. Die großen Kursschwankungen, vor allem aber rasche Einbrüche an den Finanzmärkten, wie jene am „Schwarzen Donnerstag“ 1929, oder am „Schwarzen Montag“ im Jahr 1987, lassen sich kaum mit der Idee der Markteffizienz vereinbaren. Zur Kritik später mehr.

Die Effizienzmarktheorie ist auch relativ schwer eindeutig zuzuordnen. Die Idee wird oft in Verbindung mit der „Random-Walk-Theorie“ gesehen, die - wie oben beschrieben - ursprünglich auf Bachelier (1900) zurückgeht. Demnach repräsentieren Aktienkurse immer effiziente Märkte und zukünftige Kursschwankungen erfolgen rein zufällig³. Unumstritten ist auf jeden Fall, dass Fama (1970) die Effizienzmarkthypothese als erster operationalisierte und auch ausführliche empirische Untersuchungen dazu veröffentlichte. Eugene Fama unterscheidet zwischen schwacher, mittelstarker und starker Informationseffizienz. Die schwache Effizienz sagt aus, dass die aktuellen Kurse alle historischen Kursinformationen schon berücksichtigt hat, die mittelstarke Effizienz umfasst zusätzlich alle öffentlich zugänglichen Informationen, wie Bilanzen, Veröffentlichungen oder Presseberichte. Für die Gültigkeit dieser beiden Ausprägungen der Effizienzmarkthypothese fand Fama (1970) recht starke empirische Argumente. Damit ist übrigens verbunden, dass so weitverbreitete Methoden wie die technische Analyse, oder die Fundamentalanalyse keinerlei Informationsgehalt haben. Bei Vorliegen der starken Effizienz würden selbst Insider-Informationen schon im Preis enthalten sein, dafür fand aber selbst Fama (1970) keine überzeugenden empirischen Anhaltspunkte. Kritik an der Theorie fand sich schon bald nach deren Publikation. Einen interessanten theoretischen Kritikpunkt veröffentlichten Grossman und Stiglitz (1980). Sie argumentierten, dass die Beschaffung von Marktinformatio-

³ Im Umkehrschluss muss aber eben nicht gelten, dass Kursschwankungen, die einem zufälligen Pfad folgen auch tatsächlich effizient sind.

nen Kosten verursacht. Im Zusammenhang mit dem Vorliegen der Effizienzmarkthypothese entsteht folgende paradoxe Situation. Wenn die Preise alle Informationen bereits enthalten und die Informationsbeschaffung Kosten verursacht, aber keinen Nutzen bringt, dann wird kein rationaler Marktteilnehmer den Aufwand der Informationsbeschaffung auf sich nehmen. Wenn aber niemand Informationen beschafft, dann können im Umkehrschluss die Preise nicht Informations-effizient sein. Schwankender Informationsbeschaffungsaufwand seitens der Marktteilnehmer könnte damit das Auftreten von Finanzblasen erklären. Über die Finanzwelt hinaus berühmt würde auch Robert Shiller, vor allem durch die Einführung des Case-Shiller-Index - einem Immobilienindex - und das populärwissenschaftliche Buch „Irrational Exuberance“, das knapp vor dem Platzen der „Dot-Com-Blase“ im Jahr 2000 veröffentlicht wurde. Seinen wissenschaftlichen Durchbruch schaffte Shiller bereits im Jahr 1981. Er argumentierte empirisch-statistisch begründet, dass Aktienkurse viel zu stark schwanken um mit der Effizienzmarkthypothese vereinbar zu sein (Shiller 1981). Punktuelle Angriffspunkte auf die Effizienzmarkthypothese lieferten seit den 1970er Jahren die Vertreter der Behavioral Finance, die aber in Kapitel 24 näher behandelt wird.

Dass die Effizienzmarkthypothese selbst innerhalb der Wirtschaftswissenschaften umstritten ist, zeigt sich unter anderem auch an der doch recht amüsannt anmutenden Tatsache, dass im Jahr 2013 mit Eugene Fama und Robert Shiller zwei Ökonomen mit dem Nobelpreis ausgezeichnet wurden, die geradezu gegenteilige Meinungen zur Effizienzmarkthypothese vertreten. Dennoch ist sie nach wie vor Bestandteil der Mainstream-Ökonomie. Man ist sich der Schwächen des Konzepts zwar durchaus bewusst, aber wie jedes Modell scheint es eine ausreichend gute Näherung an die Realität darzustellen. Vor allem aber ist es die Grundlage für die gesamte Neoklassische Finanzierungstheorie, die ein theoretisch gut fundiertes System darstellt, bei dem ein Rädchen wunderbar ins andere greift. Die Alternativen, wie die Behavioral Finance (vgl. Kapitel 24) oder die Finanzmarkt-Ansätze der Post-Keynesianer (vgl. Kapitel 23) konnten bislang zwar punktuell wichtige Kritikpunkte aufwerfen und Teillösungen anbieten, aber eben kein so elegantes Modell wie jenes der Neoklassischen Finance.

11.5 Markowitz: Don't put all your eggs in one basket

Chronologisch gesehen ist die wahrlich bahnbrechende Arbeit zur Portfoliotheorie von Markowitz (1952) die erste Arbeit der neoklassischen Finanzierungstheorie. Neben Modigliani und Miller (1958) zählt sie somit zu deren „Gründungsarbeiten“. Zur Entstehung des Artikels „Portfolio Selection“, der im wesentlichen auch die Doktorarbeit von Harry Markowitz darstellt, gibt

es unzählige Geschichten. So erzählt Markowitz in einem Interview⁴, dass eine Börsenhändler ihm den Tipp gegeben hätten sich einem Finanzthema zu widmen. Eine Anekdote von der abschließenden Defensio seiner Doktorarbeit gab Markowitz im Rahmen seiner Nobelpreis-Lectures zum Besten: „Professor Milton Friedman argumentierte [Anm.: Wahrscheinlich scherhaft], dass Portfolio-Theorie kein Teil der Ökonomie sei und sie ihm daher keinen Doktortitel in Ökonomie für eine Dissertation [dafür] geben können.“ (Markowitz 1990, S. 286). Beide Geschichten machen deutlich wie bahnbrechend seine Arbeit im Jahr 1952 gewesen ist. Etwas das auch Rubinstein (2002) im Rahmen des 50-Jahr Jubiläums von „Portfolio Selection“ hervorhob: „Am beeindruckendsten an Markowitz' 1952 Artikel fand ich, dass er aus dem Nichts zu kommen scheint“. Tatsächlich lautete, leicht übertrieben, die Prämisse auf den Finanzmärkten vor 1952: Suche die Aktie von der du dir die höchste Rendite erwartest und kaufe sie. Das Konzept der naiven Diversifikation ist schon seit jeher bekannt und auch das Konzept vom Risiko-Rendite-Trade-Off war nicht neu. Aber es gab keine quantitativ-mathematischen Ansätze zur Formalisierung dieser Konzepte. Dies ist einigermaßen überraschend. Wertpapierhandels gibt es schließlich schon seit Jahrhunderten. Und - anders als in der Makroökonomie - haben selbst die „Great Depression“, bzw. die Kursverluste in Folge des „Schwarzen Donnerstags“ im Jahr 1929, keinen Durchbruch in diesem Bereich ausgelöst. Warum war die Arbeit nun so bahnbrechend? Nun, Markowitz (1952) war die erste rein *mathematisch-quantitative* Arbeit im Bereich der Finanzmarktanalyse. Als solche wurden darin gleich drei wesentliche Konzepte etabliert, deren Bedeutung bis heute unumstritten ist: Erstens, die Varianz der Aktienrenditen wurde als Risikomaß. Zweitens, der Risiko-Rendite-Trade-Off - also die Annahme, dass höhere erwartete Rendite immer auch mit höherem Ausfallsrisiko verbunden ist, und drittens, Die Bedeutung der Korrelation von Aktienrenditen. Letzteres ist nichts anderes als die mathematische Fundierung der Diversifikation. Dieser letzte Punkt wird häufig als der wesentliche bezeichnet und tatsächlich basiert darauf die zentrale Idee des Artikels: Aktienportfolios aus der Kombination von Einzeltiteln zu bilden, die das optimale Verhältnis zwischen Rendite und Risiko abbilden. Was heißt das konkret? Wenn Sie eine Aktie kaufen so erwarten Sie in Zukunft eine Rendite von x%. Diese Erwartung bildet sich aus den vergangenen Renditen dieser Aktie. Da die Rendite bei Aktien aber nie konstant ist, sondern zufälligen vgl. Kapitel 11.4 - Schwankungen unterliegt, ist diese Rendite stets nur eine Erwartung. Aus den vergangenen Schwankungen lässt sich eine durchschnittliche Schwankung - die Standardabweichung - berechnen. Diese wird in weiterer Folge als Risikomaß herangezogen. Je stärker der Wert der Aktie schwankt, desto schwieriger ist deren zukünftiger Wert zu prognostizieren. Oder mit anderen Worten: Desto höher ist ihr Risiko. Stellen Sie sich nun *zwei* Aktien vor.

⁴ Die Stelle findet sich hier: <https://www.youtube.com/watch?v=RVWEhCd819E>, Minute 00:50. In diesem Interview findet sich auch die Anekdote mit der Defensio bei Milton Friedman und Jacob Marschak.

Für beide können sie einen Rendite-Erwartungswert, sowie eine Standardabweichung berechnen. Wenn Sie beide Aktien zu gleichen Teilen kaufen, so entspricht ihr Rendite-Erwartungswert dieses Portfolios dem Mittelwert der Renditen der beiden Aktien. Für die Berechnung der Standardabweichung stimmt dies aber *nicht!* Die Renditen von Aktien verlaufen niemals genau gleich. Das heißt sie korrelieren niemals zu 100%. Viele Aktien bewegen sich zwar tendenziell in die gleiche Richtung, aber manche Assets sind unabhängig von anderen, bzw. korrelieren sogar negativ. Das heißt bei der Berechnung des Risikos des Portfolios reicht es nicht aus einfach den Mittelwert der Risiko-Werte der Einzeltitel heranzuziehen. Stattdessen muss auch die Korrelation zwischen den beiden Titeln berücksichtigt werden. Wenn zwei Titel perfekt negativ miteinander korrelieren (was ebensowenig vorkommt wie perfekt positive Korrelation), dann steigt eine Aktie immer dann wenn die andere fällt. Dies ist gut für das Portfolio-Risiko: Da der Gewinn der einen Aktie den Verlust der zweiten Aktie immer zumindest teilweise ausgleicht. Die Standardabweichung des Portfolios ist daher stets geringer als der gewichtete Durchschnitt der Standardabweichung der einzelnen Aktien. Markowitz (1952) zeigte dies erstmals mathematisch. In der Folge kann man natürlich Portfolios aus vielen Einzeltiteln zusammenstellen. Sogenannte „Effiziente Portfolios“ sind aber nur solche, bei denen für eine gegebene Rendite keine niedrigere Standardabweichung erzielt werden kann. Das heißt, es gibt bei Markowitz nicht das *eine* optimale Portfolio, sondern eine Reihe von optimalen Portfolios. Diese liegen allesamt auf der „Efficient Frontier“. Rationale Individuen sollten nur solche Portfolios erwerben. Welches genau hängt bei Markowitz (1952) noch von der individuellen Risikoaversion des Investors ab. Die Arbeit gilt heute, 70 Jahre später, noch immer als Ausgangspunkt für quantitatives Asset-Management.

Mit einer recht intuitiven Idee wurde die Markowitz-Portfoliotheorie durch Tobin (1958) erweitert. Und zwar indem er die Berücksichtigung eines risikolosen Assets einföhrte. Die Markowitz-Portfoliotheorie behandelt ausschließlich risikobehaftete Assets. Wenn man jetzt zum Beispiel eine risikolose Anleihe heranzieht, so hat diese einen bestimmten Erwartungswert und eine Standardabweichung von - definitionsgemäß - Null. Dieser Anleihe wird als Fixpunkt betrachtet. Ausgehend von diesem Fixpunkt wird nun eine Tangente an die „Efficient Frontier“ gelegt. Per Definition berührt diese Gerade die Efficient Frontier nur in einem einzigen Punkt. Dieser Punkt stellt das tatsächlich einzige optimale Portfolio - genannt „Marktpportfolio“ - dar. Die Verbindungsgeraden zwischen risikoloser Anleihe und Marktpportfolio nennt man die „Kapitalmarklinie“ (Capital Market Line). Das Marktpportfolio ist in diesem theoretischen Konstrukt das einzig sinnvolle Portfolio. Unabhängig von der Risikoaversion kann nämlich aus der Kombination aus risikoloser Anleihe und Marktpportfolio stets eine höhere Rendite-Erwartung (bei fixiertem Risiko) erreicht werden, als auf einem beliebigen Punkt auf der Efficient Frontier. Diese Erkenntnis wurde als die TOBIN-SEPARATION bekannt. Der Name Separation steht hierbei dafür, dass bei Finanzinvestitionen zwei voneinander unabhängige Entscheidungen getroffen werden müssen. Erstens, es muss das Marktpor-

folio ermittelt werden. Dieses ist allerdings für jeden risiko-adversen Investor identisch. Zweitens, abhängig von der individuellen Risikoaversion muss ein Investor entscheiden welchen Anteil seines Vermögens er in das risikobehafte Marktportfolio steckt und welchen Anteil in die risikolose Anleihe. Auch dieses Verhältnis kann man übrigens - für jedermann individuell - quantitativ berechnen. Für jedes risiko-adverse Individuum lässt sich eine Nutzenfunktion ermitteln. Die individuelle Risikoaversion (vgl. Kapitel 11.2) kann als „Mean-Variance“-Maß⁵ ausgedrückt werden. Die Nutzenfunktion lässt sich somit mittels Indifferenzkurven in das Portfolio-Diagramm überführen. Der Tangentialpunkt von Indifferenzkurve und Kapitalmarktlinie bestimmt das optimale, individuelle Verhältnis zwischen risikoloser Anleihe und Marktportfolio.

In den 1960er Jahren wurde Tobin's Modell schließlich zum CAPITAL ASSET PRICING MODEL (CAPM) (sprich: CÄP-M) weiterentwickelt. Gleich vier Autoren haben dessen Entwicklung parallel vorangetrieben: Sharpe (1964), Lintner (1965), Mossin (1966) und später wurde auch Treynor (1961) die Idee zugeschrieben. Der Ausgangspunkt ist, dass mittels Diversifikation - wie bei Markowitz dargestellt - Unternehmens-spezifisches Risiko eliminiert werden kann. Einfach deswegen, weil man in viele verschiedene Unternehmen investiert und der Anteil eines bestimmten Unternehmens mit steigender Anzahl an Assets gegen Null geht. Das Unternehmens-spezifische Risiko wird hierbei unsystematisches Risiko genannt. Nicht weg-diversifizieren kann man das systematische Risiko. Dieses wird auch Marktrisiko genannt, bzw. im CAPM als (β) bezeichnet. Da man im CAPM davon ausgeht, dass man das unsystematische Risiko durch Diversifikation vollständig eliminieren kann, wird man für die eventuelle Übernahme von unsystematischem Risiko (durch fehlende Diversifikation) nicht belohnt. Im CAPM wird daher nur das Marktrisiko betrachtet. Die entsprechenden Darstellungen zeigen daher stets den Trade-Off zwischen erwarteter Rendite und Beta (statt Standardabweichung bei Markowitz und Tobin). Das Marktrisiko wird dabei auf das „Risiko des Gesamtmarktes“ bei 1 standardisiert. Natürlich ist umstritten was in der Praxis „der Gesamtmarkt“ ist. Durchgesetzt haben sich hierbei aber breit gefasste Indizes wie der MSCI World. Es werden aber auch Indizes eines Einzelstaates durchaus als Gesamtmarkt herangezogen. Die Renditen der einzelnen Unternehmen (Aktien) werden ins Verhältnis zu diesem Gesamtmarkt gesetzt. Das heißt man schaut sich für einen gewissen Zeitraum, zum Beispiel fünf Jahre, wie sich die monatlichen Markttrenditen zu den monatlichen Einzelaktien-Renditen verhalten haben. Dies wird mathematisch analog zu einer univariaten, linearen Regression gemacht: Die gemeinsame Varianz (Covarianz) von Markttrendite und Einzelaktie-Rendite wird ins Verhältnis zur Markttrendite gesetzt. Das Ergebnis ist eben der β -Wert. Oder mathematisch: Die Steigung der Regressionsgerade, die bei Regressionen eben auch β genannt wird. Ist

⁵ „Mean“ bezeichnet hierbei der Erwartungswert der Renditen und „Variance“ die Varianz, also das Quadrat der Standardabweichung und damit das Risiko.

dies Wert kleiner als eins, so unterliegt die Einzelaktie geringeren Schwankungen als der Gesamtmarkt und umgekehrt. Dieses Maß für das systematische Risiko eines Unternehmens hat bis heute eine enorme Bedeutung in der Unternehmensbewertung. Trotz aller Kritik und weiterentwickelten Methoden, wird in den überwiegenden Fällen der Eigenkapital-Wert eines Unternehmens noch immer mittels β -Werten geschätzt. Hamada (1972) erweiterte das Modell schließlich noch um eine Bereinigung von Effekten der Unternehmens-Kapitalstruktur (vgl. Kapitel 11.3). Bis heute sind das CAPM und vor allem die daraus abgeleiteten Risikomaße β , oder das SHARPE-RATIO - die Überrendite einer Aktie im Verhältnis zu ihrer Standardabweichung - zentrale Kennzahlen in der Finanzwelt. Das ist einigermaßen überraschend, da das CAPM seine Prognosen nur auf Grundlage einer einzigen Kennzahl, der vergangenen Rendite, trifft. Außerdem bleibt die Frage was das *eine* Marktportfolio sei. Zudem kann die Heranziehung unterschiedlich langer Betrachtungszeiträume, zu recht unterschiedlichen β -Werten führen. Als Alternative veröffentlichte Ross (1976) sein Arbitragepreismodell. Ebenfalls Eingang in die Standardliteratur fand die CAPM-Erweiterung von Fama und French (1993). Neben der vergangenen Rendite, werden hierbei die Unternehmensgröße, sowie das Kurs-Buchwert-Verhältnis als zusätzliche Einflussfaktoren herangezogen. Eine praktisch überaus bedeutende Erweiterung der Portfolio-Theorie präsentierte Black und Litterman (1992). Darin drehten sie das Konzept der Portfolio-Theorie um, indem sie nicht zukünftige Renditen schätzen, sondern lassen stattdessen die Portfolio-Zusammensetzung für gegebene Renditen vom Modell berechnen. Dies umgeht das praktische Problem, dass Schätzmethoden für Renditen immer mit großen Unsicherheiten behaftet sind.

Fassen wir noch einmal die Erkenntnisse der letzten Unterkapitel in einem Beispiel zusammen. Gesetzt es gibt so etwas wie effiziente Märkte. Dann kann man davon ausgehen, dass sich Kursänderungen, zum Beispiel von Aktienkursen, nur aus nicht vorhersehbaren, zufälliger Ereignissen ergeben. Die resultierenden Aktienrenditen verhalten sich also wie eine Zufallsvariable, die - wie empirische Beobachtungen zumindest näherungsweise bestätigen - durch eine logarithmische Normalverteilung abgebildet werden kann. Rendite und Risiko einer Aktie lassen sich also durch die Parameter Erwartungswert (μ) und Standardabweichung (σ) einer log-Normalverteilung abbilden. Über das Konzept der Markowitz-Portfoliotheorie und deren Erweiterung der Tobin-Separation, werden Diversifikationseffekte, die durch die Korrelation von Aktien untereinander entstehen, berücksichtigt. Es gilt aber auch für gesamte Portfolios, dass diese mittels Erwartungswert und Standardabweichung vollkommen bewertet werden können.

Durch eine Von Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktion (Erwartungsnutzenfunktion) lassen sich Erwartungswerte in Nutzen-Erwartungswerte transformieren. Zwar hat jeder Mensch eine individuelle Erwartungsfunktion, allerdings kann diese durch empirische Tests auch tatsächlich ermittelt werden. Das Arrow-Pratt-Maß liefert aus dieser Erwartungsnutzenfunktion ein Maß für die absolute Risikoaversion. Durch dieses Maß lässt sich die Erwartungs-

nutzenfunktion anhand der schon bekannten Parameter Erwartungswert (μ) und Standardabweichung (σ) ausdrücken und in Form von Indifferenzkurven abbilden. Wir können als eine Koordinatensystem bilden in dem auf der y-Achse der Erwartungswert und auf der x-Achse die Standardabweichung abgebildet ist. Darin können wir sowohl die Efficient-Frontier, bzw. die Kapitalmarktlinie aus der Portfoliotheorie bzw. der Tobin-Separation einzeichnen, also auch die aus der Erwartungsnutzenfunktion abgeleiteten Indifferenzkurven für ein bestimmtes Individuum. Der Tangentialpunkt aus Kapitalmarktlinie und Indifferenzkurve bildet *das* optimale Portfolio für einen bestimmten Menschen ab.

11.6 Fischer und Black: Die Bepreisung von Optionen

Der eben genannte Fischer Black lieferte sein Meisterstück bereits in den frühen 1970er Jahren mit der nach ihm und seinem Forschungskollegen Myron Scholes benannten Optionspreisformel. Aber langsam. Zu Beginn der 1970er Jahre veränderten sich die Anforderungen an die internationalen Finanzmärkte grundlegend. Das Bretton-Woods-System, das geschaffen worden war um stabile Wechselkurse und somit finanzielle Planungssicherheit im internationalen Handel zu sichern, brach 1973 endgültig zusammen. Die Wechselkurse waren den Marktkräften ausgesetzt. Fixe Wechselkurse konnte man sich in der Folge nur noch durch Finanztermingeschäfte sichern. Im selben Jahr wurde in den USA das Chicago Board of Options Exchange (CBOE) gegründet. Bis heute die zentrale Terminbörse der USA. Der Markt für Termingeschäfte war also im Wachsen. Was aber fehlte war eine theoretisch fundierte Theorie zur Bepreisung von Optionsgeschäften. Und diese lieferten im gleichen Jahr Black und Scholes (1973). Die resultierende Optionspreisformel ist seither als „Black-Scholes-Modell“, nur selten „Black-Scholes-Merton-Modell“ bekannt. Die Arbeit von Merton (1973) erweiterte das Modell indem er die Existenz von Dividenden und schwankenden Zinssätzen berücksichtigte (Scholes 1997). Die faire Bepreisung von Optionen ist alles andere als ein banales Problem. Ausschlaggebend dafür ist die asymmetrische Pay-Off-Struktur von Optionen. Optionen gleichen einer Wette: Für einen bestimmten Einsatz - den Optionspreis - hat der Käufer einer Option das Recht - aber nicht die Verpflichtung - zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Zukunft ein dahinter liegendes Asset (Underlying) zu kaufen. Wenn der Kurs dieses Assets zwischen Kauf der Option und dem festgelegten Ausübungszeitpunkt steigt, so macht der Käufer der Option einen Gewinn. Steigt der Kurs des Underlyings nicht, so lässt er seine Option einfach verfallen. Sein Verlust beschränkt sich dann auf den Optionspreis, den er bereits bezahlt hat. Das heißt für die Bepreisung, dass man eine Wahrscheinlichkeitsverteilung finden muss, aus der man ablesen kann, welchen Wert das Underlying im Ausübungszeitpunkt der Option mit welcher Wahrscheinlichkeit hat. Zur Berechnung dieser bedienten sich Black und Scholes (1973) einer Formel aus der Physik. Nämlich der Brownschen-Bewegung, mit

der man zum Beispiel die Ausbreitung von Wärme berechnen kann. Man geht auch bei diesem Konzept davon aus, dass zukünftige Renditen einem Zufallsprozess folgen, der aber eine logarithmische Normalverteilung abbildet, dies bildet eben die Brownsche Bewegung ab. Die Black-Scholes-Formel - eine stochastische Differenzialgleichung - berechnet unter diesen Annahmen aus dem derzeitigen Kurs des Underlyings, dem Ausübungspreis, sowie der Standardabweichung des Underlyings⁶ den fairen Optionspreis. Ende der 1970er Jahre entwickelten Cox, Ross und Rubens (1979) übrigens das sogenannte Binomialmodell zur Optionspreisbewertung. Es handelt sich hierbei aber um ein diskretes Modell. Das heißt man geht davon aus, dass das Underlying in jeder Periode mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit steigt bzw. mit der Gegenwahrscheinlichkeit fällt. Erhöht man die Anzahl der Perioden, entsteht ein Baum an dessen Enden man jeweils den Wert der Option für eine bestimmte Wahrscheinlichkeit ablesen kann. Erhöht man die Anzahl der Perioden gegen unendlich liefert das Binomialmodell genau das gleiche Ergebnis wie die Black-Scholes-Formel. In den folgenden Jahrzehnten wurden Derivative Wertpapiere wie Optionen vielfach weiter entwickelt und deren Verbreitung steigerte sich enorm. Vor allem in der Nachbetrachtung der „Great Depression“ gerieten Derivate in der Öffentlichkeit in Verruf. Ein Verbot bestimmter Derivate wurde gefordert und zweitweise auch in gewissen Bereichen eingeführt. Tatsächlich sind reine Finanz-Wetten auf Soft-Commodities wie zum Beispiel Weizen oder Schweinhälften verwerflich. Man muss aber so realistisch sein, dass man eben kaum unterscheiden kann zwischen dem sinnvollen Einsatz von Derivaten, zum Beispiel im Rahmen von Absicherungsgeschäften, und reinen Finanzspekulations-Geschäften. Faktum ist, dass viele moderne Derivate - zum Beispiel Knock-Out Zertifikate - eine komplizierte Auszahlungsstruktur haben und häufig nur mehr mittels numerischer Rechenmethoden bewertet werden können. Auch die Bewertungsmethoden haben sich in den letzten Jahrzehnten also wesentlich weiterentwickelt.

In seiner Nobelpreisrede (Scholes 1997) und in Bernstein (1996, S. 311) wird die Geschichte der drei Schöpfer der Optionspreistheorie, Fischer Black, Myron Scholes und Robert Merton, lebhaft erzählt. Besonders interessant ist die Tatsache, dass das Paper Black und Scholes (1973) von drei renommierten Journals abgelehnt wurde, bis es schließlich - nach Interventionen - doch noch im *Journal of Political Economy* veröffentlicht wurde (Scholes 1997, S. 136). Ähnlich wie die oben angeführte Geschichte vom Zweifel Friedman's an Markowitz' Portfoliotheorie, zeigt auch diese Story, dass die damalige Einführung mathematisch-quantitativer Methoden in die Finanzmarkttheorie damals als völlig unkonventionell angesehen wurde. Erst im Nachhinein erkannte man den bahnbrechenden Charakter. Die Finanzmarkttheorie war in den 1970er Jahren in doppelter Hinsicht eine „junge“ Disziplin: Markowitz war bei der

⁶ Außerdem benötigt man einen konstanten, risikolosen Zinssatz und die Prämisse, dass keine vorzeitige Ausübung möglich ist und keine Dividenden bezahlt werden, müssen nach Black und Scholes (1973) ebenfalls gelten.

Veröffentlichung seiner „Portfolio Selection“ gerade einmal 25 Jahre alt, William Sharpe bei der Entwicklung des CAPMs knapp 30 und die drei Optionspreistheoretiker ebenso um die 30 bei der Veröffentlichung ihrer Formel. Eine oft zitierte Side-Story zu Myron Scholes und Robert Merton ist deren Engagement beim Hedge-Fund „Long-Term Capital Management“ (LTCM). Die beiden waren Direktoren dieses Fonds. Das Geschäftsmodell bestand - grob gesagt - darin Assets mit ähnlichem Risiko, aber unterschiedlicher Bewertung zu identifizieren. Es wurden in weiterer Folge gehebelte Wetten darauf platziert, dass sich dieser „Spread“ zwischen den Bewertungen schließen sollte - an sich eine erwartbare Entwicklung. Mit der russischen Finanzkrise 1998 geriet dieses Konzept allerdings vollkommen aus den Fugen. Der Fonds schliterte in die Pleite und musste schließlich sogar staatlich gerettet werden, da Auswirkungen auf die gesamte Finanzwelt befürchtet wurden.

Die vier genannten Bereiche - die Kapitalstrukturtheorie, die Effizienzmarkthypothese, die Portfoliotheorie und die Optionspreistheorie - bilden bis heute das Rückgrat der „Modern Finance“. Vor allem in der Hochschulbildung bilden diese vier Konzepte die theoretische Basis jedes „(Corporate) Finance“-Kurses. Die Entwickler dieser Disziplin wurden in den folgenden Jahrzehnten übrigens fast allesamt mit dem Nobelpreis geehrt⁷: James Tobin 1981, Franco Modigliani 1985, Harry Markowitz, Merton Miller und William Sharpe 1990, Robert Merton und Myron Scholes 1997⁸ und schließlich Eugene Fama 2013. Dies ist doch einigermaßen überraschend, da die Finanzmarkttheorie ja nur ein kleiner Teilbereich der Ökonomie ist.

⁷ Wenn auch teilweise primär für andere Beiträge zur Ökonomie, wie zum Beispiel im Fall von Franco Modigliani und James Tobin.

⁸ Fischer Black war bereits zuvor verstorben

12

Spieltheorie

Sie wird häufig als Spezialfall und Weiterentwicklung der Entscheidungstheorie, oder als „Interaktive Entscheidungstheorie“ bezeichnet und in der Ökonomie noch immer eher als Randthema behandelt, dabei ist sie wohl eine *der* wesentlichen Weiterentwicklungen der Wirtschaftswissenschaften im 20. Jahrhundert: Die Spieltheorie. Ihre Bedeutung kann kaum überschätzt werden. Sowohl in der Mikroökonomie, als auch in der Makroökonomie ist die Spieltheorie Teil unzähliger Modelle. Auch diesbezüglich wandelte sich die Ökonomie: Ausgehend von den Neoklassikern, aber eben auch die Keynesianer und die Monetaristen, suchten nach „Pareto-optimalen“ Lösungen. Deren Modelle gehen von vollkommenen Konkurrenzmärkten aus, alle Teilnehmer sind Preisnehmer. Sie optimieren also ihr individuelles Verhalten im Anbetracht eines Marktgleichgewichts. Vertreter der Neuen Neoklassischen Synthese hingegen sprechen stattdessen meist von „Nash-Gleichgewichten“ - also einem spieltheoretischen Gleichgewichtszustand. Diese neueren Modelle (vgl. Kapitel 15 und 16, aber auch der Bereich Politische Ökonomie) berücksichtigen, dass die Annahme vollkommener Konkurrenzmärkte häufig unrealistisch ist. Die entsprechenden Optimierungsaufgaben hängen also wechselseitig vom Verhalten der Marktgegenseite ab.

Wie bereits beschrieben, fristet die Spieltheorie dennoch in gewisser Art und Weise eine Außenseiterrolle innerhalb der Ökonomie. Über die Gründe kann man hier nur spekulieren. Wahrscheinlich spielt es aber eine Rolle, dass die Spieltheorie keine volkswirtschaftliche Theorie im eigentlichen Sinne ist. Ganz im Gegenteil, ihre Aussagen sind auch in der Politik, Biologie - berühmt dazu: Smith und Price (1973) als ein Ausgangspunkt der Evolutionären Spieltheorie -, Betriebswirtschaft, Spiel und Sport von Interesse. Dazu passt auch, dass die Spieltheorie nicht von Ökonomen, sondern von Mathematikern entwickelt wurde. Tatsächlich findet man Vorlesungen zur Spieltheorie aber vor allem in wirtschaftswissenschaftlichen Curricula wieder. Zuletzt ist es wohl kaum zu bestreiten, dass die Spieltheorie - stärker als jede andere Disziplin - von bemerkenswerten und oft kontroversen Persönlichkeiten geprägt wurde, von denen uns in diesem Kapitel mehrere unterkommen werden.

Auch was ihre Verbreitung angeht, war die Spieltheorie besonders. Die ersten Interessenten an spieltheoretischen Konzepten waren vor allem militärische Vertreter. Thomas Schelling zum Beispiel wurde mit der spieltheoretischen Analyse militärischer Konflikte berühmt (Schelling 1960), wobei seine Arbeiten wenig formal sind. John Nash lieferte zwar unbestritten einen der bis heute wichtigsten Beiträge der Spieltheorie, seine Arbeit wurde aber erst durch die hoch-theoretischen Weiterentwicklungen von Reinhard Selten und John Harsanyi in den 1960er und 1970er Jahren weitverbreitet bekannt. John Nash trug durch seine Erkrankung, natürlich unverschuldet, selbst wenig zur Verbreitung seiner Theorie bei. Reinhard Selten publizierte seine Beiträge lange Zeit in seiner Muttersprache Deutsch und noch dazu in wenig renommierten Journalen, weil ihn die Journal-Review-Prozesse störten (Frey 2003, S. 215).

Was ist Spieltheorie grundsätzlich? Harsanyi (1994, S. 136) bringt es in einem Satz auf den Punkt: „Spieltheorie ist eine Theorie der strategischen Interaktion. Das heißt, sie ist eine Theorie des rationalen Verhaltens in Situationen, in denen jeder Spieler die wahrscheinlichen Gegenzüge seines Gegenspielers bedenkt und darauf basierend seine eigenen Züge setzt.“ Das erinnert in erster Linie an wirkliche Spiele wie Mühle, Schach oder Poker. Tatsächlich berechnen Profis beim Poker mittels spieltheoretischer Ansätze die Gewinnwahrscheinlichkeit ihrer „Hand“. Der Name *Spieltheorie* ist dennoch etwas irreführend, weil sie in der Realität auf verschiedene Situationen angewendet werden kann, wie individuelle soziale Interaktionen, politische Konflikte, oder eben in verschiedenen wirtschaftlichen Situationen. Die frühe Spieltheorie bei Von Neumann und Morgenstern behandelte sogenannte Nullsummensituationen. Das sind Situationen in denen die Gewinne des einen Spielers betragsmäßig den Verlusten seines Gegenspielers stets entsprechen. Eine Situation, die eben tatsächlich vor allem bei wirklichen Spielen auftritt: Wenn Weiß beim Schach einen Läufer verliert kann man auch vom Gewinn eines Läufers durch Schwarz sprechen. Eine wesentliche Erweiterung erfuhr die Spieltheorie Anfang der 1950er Jahre durch John Forbes Nash, dessen Arbeit die Spieltheorie auch auf Nicht-Nullsummen-Situationen ausweitete (Kuhn u. a. 1994, S. 163). Wirtschaftliche Kooperation zum Beispiel kann dafür sorgen, dass *beide* „Spielteilnehmer“ ihre Position verbessern. Berühmt geworden sind aber vor allem jene Beispiele, bei denen individuelle Nutzenmaximierung zu gesamtwirtschaftlich schlechten Ergebnissen führen - dazu aber später mehr, Stichwort: Gefangenendilemma.

Vorab machen wir das abstrakte Feld der Spieltheorie ein bisschen greifbarer. Die nachstehende Grafik zeigt eine typische Darstellung eines spieltheoretischen Problems. Konkret handelt es sich um ein *nicht kooperatives* (das sieht man nicht aus der Darstellung), *zwei Personen, Nicht-Nullsummen-Spiel*. *Spieler 1* kann aus seinen beiden Strategien wählen *Leugnen, S_{1,1}* oder *Gestehen, S_{1,2}*. Das Gleiche gilt hier für *Spieler 2*. Es entsteht eine 2x2-Matrix mit jeweils einem Auszahlungspaar, wobei die erste Zahl jeweils als der Nutzen für Spieler 1 gelesen werden kann. In diesem Fall ist der Nutzen negativ angegeben, was nur ausdrückt, dass man seinen Nutzen maximiert, indem man

den geringsten negativen Betrag anstrebt. Vorweggenommen: Rein intuitiv ist klar, welche Lösung gesamtwirtschaftlich (Spieler 1 und Spieler 2 stellen die Gesamtwirtschaft dar) angestrebt wird: Beide sollten die Strategie *Leugnen* wählen. Gesamtwirtschaftlich tritt dann der größte Nutzen (=kleinster Schaden) ein und die Situation keines Spielers könnte verbessert werden *ohne* die Situation des anderen zu verschlechtern. Definitionsgemäß ist ein Pareto-Optimum erreicht. Aber zu welcher Lösung kommt man mit spieltheoretischen Ansätzen? - auch dazu im Laufe des Kapitels mehr.

		Spieler 2	
		Leugnen $S_{2,1}$	Gestehen $S_{2,2}$
Spieler 1	Leugnen $S_{1,1}$	-2 / -2	-10 / -1
	Gestehen $S_{1,2}$	-1 / -10	-8 / -8

Diese Form der Darstellung wird übrigens „Normalform“ genannt. Die zweite übliche Darstellungsform nennt man „extensive Form“. Diese umfasst für den gesamten Spielverlauf alle notwendigen Informationen zu Entscheidungen und Auszahlungen und gleicht von der Darstellung her einem Entscheidungsbaum. Beide Formen werden laut Selten (2001) übrigens schon seit der Geburtsstunde der Spieltheorie so verwendet.

12.1 Der Vater der Spieltheorie: John von Neumann

Vereinzelte Ansätze, die Ideen der Spieltheorien vorwegnahmen, gab es bereits im 19. Jahrhundert. Das bekannteste Beispiel ist wohl die Duopol-Theorie von Cournot (1838) (Leonard 1994). Weithin gilt aber die Veröffentlichung des fundamentalen Werks „Theory of Games and Economic Behavior“ im Jahr 1944 durch Oskar Morgenstern und John von Neumann als Ursprung der Spieltheorie. Neumann (1928) behandelte bereits einen speziellen Ansatz der Theorie, im Buch von 1944 wurde dieser verbreitert und verallgemeinert. In der zweiten Auflage im Jahr 1947 wurde der Beweis für die Axiome der Erwartungsnutzentheorie erbracht. Diese haben wir bereits im Kapitel 11.2 kennen gelernt und sind eigentlich mehr Voraussetzung für die Spieltheorie als Teil derselben (Selten 2001, S. 3).

Als „Vater der Spieltheorie“ gilt also John von Neumann. Ein Mathematik-Genie, tätig in unzähligen Gebieten. Er gilt daneben als einer der Entwickler des modernen Computers, entwickelte eine binäre Programmiersprache, arbeitete an der Entwicklung der Quantenmechanik, sowie bei der Entwicklung der Nuklearwaffen mit. Bernstein (1996, S. 232) zitiert, dass er „während seiner Zeit beim Militär Admiräle gegenüber Generälen bevorzugte, da diese trinkfester waren“ und weitere Geschichten, die ihn als lebenslustiges Genie darstellen. Der Beitrag seines Koautors Oskar Morgenstern - der in Österreich das Institut für Höhere Studien mitbegründete - wird in der modernen

Literatur häufig als eher gering dargestellt. Leonard (1994, S. 494) schreibt, dass Morgenstern, erstens unter Ökonomen-Kollegen in den USA recht unbeliebt¹ war und zweitens, einen *inhaltlich* bescheidenen Beitrag zur hochmathematischen Spieltheorie von Neumann's geleistet hat. Insbesondere im Artikel Morgenstern (1976) stellt der Autor seinen eigenen Beitrag zur Entstehung der „Theory of Games and Economic Behavior“ anders dar. Laut Kuhn u. a. (1994) ist es aber unzweifelhaft, dass dieses fundamentale Werk ohne die Zusammenarbeit von Oskar Morgenstern und John von Neumann in dieser Form nicht entstanden wäre.

Aus heutiger Sicht betrachteten Neumann (1944) ein sehr spezielles Problem, nämlich vor allem statische, zwei Personen Nullsummenspiele. Statisch bedeutet hierbei, dass die Spiele nur einmal durchgeführt werden, im Gegensatz zu den später spieltheoretisch analysierten „wiederholten Spielen“. Das ist wichtig, wenn man Gewinnwahrscheinlichkeiten in Verbindung mit dem individuellen Nutzen analysiert: Bei unendlich wiederholten Spielen wird sich der realisierte Gewinn dem Erwartungswert annähern. Wird nur einmal gespielt ist die Gewinnerwartung zwar identisch, aber die tatsächliche Realisation weicht deutlich in die eine oder andere Richtung ab. Anhand eines konkreten Beispiels bedeutet dies folgendes: Beim Münzwurf ist die Wahrscheinlichkeit, dass „Kopf“ erscheint ebenso 50% wie dafür, dass „Zahl“ erscheint. Spielt man nun mit einem Gegenspieler um einen identisch hohen Einsatz von beiden Seiten, so kann man mit einer rein *zufälligen* Wahl zwischen „Kopf“ oder „Zahl“ eine Gewinneintrittswahrscheinlichkeit von 50%, sowie einen Erwartungswert von 0 Euro erzielen. Wählt Spieler 1 eine bewusste Strategie, wie zum Beispiel immer „Kopf“ zu wählen, besteht die Gefahr, dass diese Strategie dem Gegner bekannt wird. Ist dies der Fall wird der Gegner diese ausnutzen und für sich eine höhere Gewinneintrittswahrscheinlichkeit erreichen. Fazit: Für beide Seiten gibt es keine bessere Strategie als zufällig „Kopf“ oder „Zahl“ zu wählen. Diese Strategie ist ein Beispiel für eine „Minimaxstrategie“. Damit können sich beide Spieler ihr maximales Ergebnis - einen Erwartungswert von 0 - sichern, wenn der andere ebenfalls eine Maximinstrategie anwendet. Das ergibt sich daraus, dass die Summe der beiden Werte Null ist. Wichtig ist aber, dass Erwartungswert von mindestens 0 auch dann erreicht, wenn sich der Gegenspieler irrational verhält und nicht die optimale Maximinstrategie anwendet (Selten 2001). Dieses Spiel, sowie die Aussage, dass die Summe aller Auszahlungen in Zwei-Personen-Nullsummenspielen Null ist klingt banal. Die mathematische Beweisführung dafür in Neumann (1928) ist aber alles andere als banal und wird heute häufig als „Hauptsatz der Spieltheorie“ bezeichnet. Das Buch von Neumann (1944): „Theory of Games and Economic Behavior“ gilt bis heute den Ausgangspunkt der Spieltheorie, auch wenn deren zentrales Konzept, die Maximinstrategie nur mehr geringe Bedeutung in der aktuellen Wissenschaft hat. Das Werk hat eine ganz neue Sparte der quantitativen Methoden

¹ Selten (2001, S. 14) stellt Morgenstern hingegen als einen offenen und ihn unterstützenden Forscher dar.

begründet, die in den verschiedensten Wissenschaftsgebieten Anwendung findet. Wesentliche Konzepte, wie Bezeichnungen und Darstellungsformen sind bis heute „State of the Art“ innerhalb der Spieltheorie. Interessant ist auch, dass die in der Mikroökonomie so wichtige Nutzentheorie - konkret die Bildung der formalen Axiome der Nutzentheorie und die Quantifizierbarkeit des Erwartungsnutzentheorie - quasi als Nebenprodukt von Neumann (1944) entscheidend weiterentwickelt wurde.

12.2 John Nash: Das tragische Genie

Berührend ist die Geschichte von John Forbes Nash, die durch den Film „A Beautiful Mind“ weit über wissenschaftliche Kreise hinaus bekannt wurde. Nash verfasste 1950 eine geniale und nur großzügige (Kuhn u. a. 1994, S. 164) 27 Seiten lange Dissertation (Nash 1950b), die später als Journalbeiträge publiziert wurde (Nash 1951), und mit der er die Spieltheorie entscheidend weiterentwickelte. Ende der 1950er Jahre erkrankte er aber schwer an Schizophrenie und war die folgenden 25 Jahre stark eingeschränkt. Erst in seinen Fünfzigern erholte er sich. 1994 wurde ihm gemeinsam mit Reinhard Selten und John Harsanyi der Nobelpreis für Ökonomie zugesprochen. In einem interessanten Interview (Griehsel 2004)² im Rahmen des Ersten Nobelpreisträgertreffens im Jahr 2004 erzählt er, dass die Verleihung des Nobelpreises einen enormen Einfluss auf sein Leben hatte, war er doch zuvor schon lange Zeit arbeitslos, obwohl er schon längere Zeit bei guter Gesundheit war und er daher mehr oder weniger kaum noch am öffentlichen Leben teilnahm. Die Tragik in seinem Leben setzte sich übrigens bis zu seinem Tod fort: Im Jahr 2015 erhielt er den Abel-Preis, eine Auszeichnung für Mathematiker. Bei der Rückkehr aus Norwegen, wo der Preis verliehen wird, war das Taxi, das ihn vom Flughafen nach Hause bringen sollte, in einen Autounfall verwickelt, der Nash und seiner Frau das Leben kostete.

Nash erweiterte die Erweiterung in verschiedener Hinsicht. Am grundlegendsten ist wohl seine *Unterscheidung* zwischen „Kooperativer Spieltheorie“ und „Nicht-kooperative Spieltheorie“. In Letztgenannter geben Spieler kein Commitment zu einer bestimmten Strategie ab, während bei der „Kooperativen Spieltheorie“ durchsetzbare Verträge vorhanden sein können. Den größten nachhaltigen Beitrag stellt sicherlich seine Gleichgewichtslösung für nicht-kooperative Spiele dar (Nash 1951; Nash 1950a). Studierende der Ökonomie kennen vor allem deshalb seinen Namen, selbst dann, wenn ihr Studium keine Vorlesung zur Spieltheorie enthält. Schließlich haben diese „Nash-Gleichgewichte“ in der modernen Ökonomie einen Fixplatz in vielen Modellen eingenommen. Für „Nicht-kooperative Spiele“ bewies Nash, dass es in solchen Situation immer zumindest ein Nash-Gleichgewicht gibt. Also ein Gleichgewicht, in dem kein Spieler seine Auszahlungen erhöhen kann, indem er einseitig seine Strategie verändert. Das Konzept des Nash-Gleichgewichtes ist

² <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1994/nash/interview/>

grundsätzlich damit erklärt, in der Realität aber recht schwierig vollständig zu erfassen. Um ein Nash-Gleichgewicht zu finden, muss man in einem zwei-Personen Spiel zunächst die „besten Antworten“ auf alle Strategien des Gegenspieler suchen. Angewendet auf die obenstehende Grafik würde das bedeuten Spieler 1 überlegt sich nacheinander, welche Strategie - Leugnen oder Gestehen - er spielen würde, gegeben Spieler 2 spielt seinerseits eine *bestimmte* Strategie. Spieler 1 hat nun seine „besten Antworten“ gefunden. Dies allein bringt aber noch gar nichts, denn entscheidend ist der zweite Schritt. Spieler 1 muss nämlich davon ausgehen, dass auch Spieler 2 in gleicher Weise vorgeht. Das heißt, Spieler 1 berücksichtigt, dass Spieler 2 seinerseits die besten Antworten auf die verschiedenen Strategien von Spieler 1 identifiziert. Findet sich nun ein Strategiepaar, von dem keiner der beiden Spieler ein Grund hat einseitig abzuweichen, liegen wechselseitig beste Antworten vor und somit ein Nash-Gleichgewicht.

Betrachten wir diese Vorgehensweise anhand der dargestellten Matrix: Spieler 1 betrachtet also nacheinander möglichen Strategien von Spieler 2. Sollte dieser „Leugnen $S_{2,1}$ “ (Beachten Sie nur Spalte 1), so müsste Spieler 1 zweifellos „Gestehen $S_{1,2}$ “ als „beste Antwort“ wählen. Schließlich würde er so seinen Nutzen von -2 auf -1 erhöhen. Sollte Spieler 2 „Gestehen $S_{2,2}$ “ (Beachten Sie nur Spalte 2), so müsste Spieler 1 ebenfalls mit „Gestehen $S_{1,2}$ “ antworten, da der Nutzen von -10 auf -8 steigt. Die Betrachtung des Spiels aus Sicht von Spieler 2 sieht in diesem Fall genau identisch aus. Das Ergebnis ist also, dass beide Spiel jeweils „Gestehen“ als „wechselseitig beste Antwort“ identifizieren.

Das dargelegte Beispiel ist das „Gefangenendilemma“, welches der Doktorvater und Förderer von Nash, Albert Tucker, im Frühjahr 1950 für eine Psychologie(!)-Vorlesung in Stanford entwickelte (Kuhn u.a. 1994, S. 161). Darin wird ein Verbrecherduo unabhängig voneinander verhört. Leugnen beide, kann man ihnen wenig nachweisen und beide kommen nach zwei Jahren aus dem Gefängnis. Leugnet nur einer, profitiert er von der Kronzeugenregelung und kommt nach einem Jahr frei, während sein Partner die Höchststrafe absitzen muss. Gestehen beide, erhalten zwar beide eine kleine Milderung, kommen aber erst nach acht Jahren frei. Bei Gesamt-Betrachtung wäre es natürlich am besten für beide zu Leugnen. Wir haben aber gerade gesehen, dass es individuell Nutzen-maximierend ist zu gestehen. Das gefundene Nash-Gleichgewicht (beide Gestehen) führt zu der paradoxen Lösung, dass das insgesamt schlechtest-mögliche Ergebnis - nämlich beide „sitzen“ für jeweils acht Jahre - realisiert wird. Haben Sie schon mal überlegt, was eine Kronzeugenregelung bringen soll? - Ganz genau, formalisiert betrachtet ist die Kronzeugenregelung ein spieltheoretischer Ansatz Gesetzesbrecher dazu zu bringen aus individuell-rationalen Gründen zu gestehen. Bekannt wurde in diesem Zusammenhang auch das Beispiel von Blinder (1982), in dem er eine entsprechende Dilemma-Situation in der Wirtschaftspolitik darlegte. So wäre es im Fall einer Wirtschaftskrise für den Staat rational expansive Fiskalpolitik zu betreiben. Eine unabhängige Zentralbank, die nur Preisstabilität als Ziel hat,

müsste als (wechselseitig beste und strikt dominante) Antwort darauf eine restriktive Geldpolitik durchführen, weil sie steigende Inflation aufgrund der expansiven Fiskalpolitik befürchtet. Dieses Nash-Gleichgewicht wäre genau das Gegenteil vom eigentlich wünschenswerten Vorgehen, das laut Blinder (1982) eine expansive Geldpolitik bei restriktiver Fiskalpolitik wäre. Aber es gibt durchaus auch aktuelle und lebensnahe Beispiele: Haben Sie sich schon mal geärgert warum die Leute so „dumm“ sind und ihren eigenen Planeten ausbeuten und die Umwelt zerstören? Menschen und auch Entscheidungsträger - also Politiker - sind keineswegs dumm. Aber wenn eine einzelne Person (oder Staat), für sich entscheidet „Null-Emissionen“ zu verursachen, bewirkt dies für die gesamte Umwelt verschwindend wenig, vermindert aber die Lebensqualität des Einzelnen ganz erheblich. Nachdem wir das alle wissen, starten wir erst gar nicht damit „Null-Emissionen“ anzustreben. Eben eine Dilemma-Situation. Aber keine Dummheit, sondern individuell Nutzen-maximierendes Verhalten (Samuelson 1954)³.

Das „Gefangenendilemma“ wurde weltberühmt, wird in jedem Buch, welches Spieltheorie auch nur streift, erwähnt und gilt als *das* Einführungsbeispiel schlechthin. Es ist aber in Wahrheit kein sehr gutes Beispiel, weil das Ergebnis durch „strikt dominante Strategien“ der beiden Proponenten geprägt ist. Für beide Spieler gibt es nur eine optimale Strategie, *unabhängig* davon was der andere Spieler macht. Diese Lösung ist also eine sehr einfache und derartige Spiele sind in der Realität selten. Das Beispiel neigt daher dazu die Komplexität der Spieltheorie zu unterschätzen. Interessante spieltheoretische Situationen entstehen erst, wenn die eigenen Erwartungen über das Verhalten der Gegenspieler miteinbezogen werden müssen. Die Lösungsfundung entspricht dann eben dem oben beschriebenen, zweistufigen Prozess. Allerdings führt der zweite Schritt nicht dazu, dass Spieler 1 eine Strategie findet, die er immer anwenden kann, weil sie strikt dominant ist. Stattdessen findet Spieler 1 heraus, dass er eine bestimmte Strategie spielen muss, damit er davon ausgehen kann, dass Spieler 2 ebenfalls keinen rationalen Grund findet von einer bestimmten Strategie abzuweichen. Wenn sich dadurch wechselseitig beste Antworten finden, handelt es sich um ein „striktes Nash Gleichgewicht in reinen Strategien“. Es sind auch Lösungen möglich, bei denen ein Spieler sich bei Abweichung weder verschlechtert noch verbessert, dann handelt es sich um ein „schwaches Nash Gleichgewicht“. Oftmals existieren schlicht keine „wechselseitig besten Antworten“. Dann existiert eben auch kein Nash-Gleichgewicht in *reinen* Strategien. Dann müssen die Spieler sich „zufällig“ für eine Strategie entscheiden. Formal werden dann die einzelnen Strategien mit Eintrittswahrscheinlichkeiten hinterlegt. Man spricht dann von einem „Spiel mit gemischten Strategien“. Ein typisches Beispiel hierfür wäre „Stein, Schere, Papier“. Es gibt keine optimale Strategie bei diesem Spiel. Im Gegenteil, jeder

³ Moderne spieltheoretische Überlegungen (vgl. „Mechanism Design“ im nächsten Unterkapitel) analysieren aber genau dieses Problem: Welcher Rahmen müsste geschaffen werden, dass es individuell-rational ist, die Umwelt zu schonen.

der beiden Spieler hat eine Gewinnchance von 50%, wenn er *rein zufällig* eine der drei Möglichkeiten wählt. Wenn ein Spieler systematisch immer „Stein“ spielt, wird ein Gegenspieler dies erkennen und seine Handlung ausnutzen. Durch jede Abweichung vom reinen Zufall als Auswahlkriterium wird die eigene Gewinnchance also ausnahmslos verringert. Nash (1951) bewies, dass es in allen (endlichen) Spielen zumindest ein „Nash-Gleichgewicht in gemischten Strategien“ gibt.

Das Nash-Gleichgewicht hat sich laut Holler und Illing (2005, S. 61) aus zwei Gründen als die wesentliche Gleichgewichts-Strategie etabliert. Erstens, weil sich jeder Spieler darin rational verhält und zweitens, weil es der natürliche Endpunkt eines dynamischen Anpassungsprozesses ist, in dessen Verlauf die Spieler aus Enttäuschungen lernen. Gerade der zweite Punkt ist wichtig, denn häufig stößt man auf Unverständnis, wenn man das Nicht-Pareto-optimale Nash-Gleichgewichtsergebnis als Endzustand präsentiert, im Sinne von: „Das gibt es doch nicht, dass die Spieler dieses Ergebnis akzeptieren, wenn doch alle wissen, es gäbe eine für alle bessere Lösung.“⁴ Aber gerade der dynamische Anpassungsprozess ist das entscheidende, warum am Ende eben doch die suboptimale Nash-Lösung übrig bleibt. Angenommen sie wären einer von zwei Spielern im Gefangenendilemma und würden großmütig beschließen zu leugnen in der Überzeugung ihr Partner würde ebenso handeln. Erstens, kann sich ihr Partner nicht darauf verlassen, dass sie tatsächlich selbstlos handeln und müsste dementsprechend gestehen. Und zweitens - und das ist das entscheidende - wäre die Verlockung für ihren Partner nicht viel zu groß seine Strafe zu minimieren und selbst dann zu gestehen, wenn sie ihm versprechen zu leugnen? Beachten sie, dass sich im klassischen Gefangenendilemma-Beispiel die beiden Spieler offensichtlich kennen. In der Realität treffen aber Personen aufeinander, die sich, erstens, nicht kennen und zweitens, womöglich niemals wieder aufeinander treffen. In solchen Situationen wird der großmütige Partner solange ausgenutzt, bis er alle Ressource verloren hat, oder seine edle Strategie aufgibt. Die Spieltheorie im allgemeinen und Nash-Gleichgewichte im Speziellen, sind in diesem Zusammenhang keine rein akademischen Überlegungen, sondern das Ergebnis von täglich zu beobachtenden Situationen.

Laut einem Artikel von Cassidy (2015) war John von Neumann übrigens wenig beeindruckt von der Erweiterung „seiner“ Spieltheorie durch Nash. Vielmehr sah er darin eine „triviale Folge“ aus dem Fixpunkttheorem von Brouwer (1912). Eine gewisse Paradoxie liegt aber schon darin, dass das 600-Seiten umfassende Monumentalwerk von Neumann (1944) durch die 27-seitige Dissertation von Nash (1950b) so entscheidend weiterentwickelt wurde. Wichtige Wegbegleiter für Nash waren dessen Kommilitone Harold Kuhn und sein Doktorvater Albert Tucker, die in der Folge ebenfalls wichtige Beiträge zur Spieltheorie lieferten. Studierenden der Ökonomie sind die beiden aber vor allem für ihren Beitrag zur „Nicht-linearen Optimierung“, und der dort ver-

⁴ Vor allem Pseudo-Wirtschaftswissenschaftliche Schulen, wie zum Beispiel die „Gemeinwohl-Ökonomie“ verlocken mit solchen Argumenten.

wendeten „Kuhn-Tucker-Bedingung“ (Kuhn und W. 1951) bekannt. Vor allem Harold Kuhn soll laut Rubinstein (2003) das Nobelpreis-Komitee überzeugt haben, dass Nash's mentale Verfassung der Nobelpreis-Verleihung nicht im Wege stehen sollte. Diesen bekam Nash schließlich im Jahr 1994 tatsächlich verliehen, zusammen mit zwei Kollegen, die auf seinen Theorien aufbauend die Spieltheorie weiterentwickelten und im nächsten Unterkapitel behandelt werden.

12.3 Die Etablierung der Spieltheorie

Die Entwicklung der Spieltheorie fand mit den Arbeiten von Nash Anfang der 1950er Jahre zweifellos einen frühen Höhepunkt. Dies ist unter anderem daran festzumachen, dass „Nash-Gleichgewichte“ wie oben dargestellt, noch immer ein wesentliches Entscheidungsinstrument in der modernen Ökonomie sind. Ein unmittelbarer Erfolg im Sinne einer breiten Wahrnehmung und öffentlichen Anerkennung, blieb Nash aber lange verwehrt (vgl.: Griehsel (2004)). Die Spieltheorie als Wissenschaft war zwar in der Folge durch die Arbeiten von Nash geprägt, allerdings war das Interesse zunächst auf einen relativ kleinen Forscherkreis beschränkt. Dieser verfeinerte und erweiterte die Spieltheorie in verschiedenen Bereichen.

Ohne näher darauf einzugehen, wurde bislang angenommen, dass die zu spielenden Optionen (Strategiemengen der Spieler) und die daraus folgenden Ergebnisse (Auszahlungsfunktionen) jeweils allen Spielern bekannt sind. Wir sind also - ohne es so zu nennen - von einem „Spiel mit vollständiger Information“ ausgegangen. Sämtliche Informationen sind dann gemeinsames Wissen („Common Knowledge“), das Aumann (1976) formal beschrieben hat. Schon Neumann (1944) unterschieden zwischen „Spielen mit vollständiger Information“ und solchen mit „unvollständiger Information“, aber erst in den 1960er Jahren wurden letztgenannte tatsächlich spieltheoretisch analysiert (Harsanyi 1994, S. 137). Damit wurde die Tatsache berücksichtigt, dass das Vorliegen vollständiger Information in der Realität häufig eher Ausnahme als Regel ist. „Unvollständige Information“ bedeutet, dass die Spieler recht allgemein kein vollständiges Wissen über die Handlungen der Mitspieler, möglichen Strategien, Ressourcen oder Auszahlungsfunktionen der Gegner haben (Harsanyi 1994, S. 137). Diese Unsicherheit besteht bereits vor Spielbeginn und ist das spieltheoretische Äquivalent zur „Adversen Selection“, die in Kapitel 14.3 beschrieben wird. Neben der (Un)vollständigkeit der Information unterscheidet man weiters zwischen „Perfekter“ und „Imperfekter“ Information. Diese Unterscheidung schlug Selten (1965) erstmals vor (Kuhn u. a. 1994, S. 166). Hier beschränkt sich der Informationsmangel auf konkrete, vergangene Handlungen der Gegenspieler. Die Informationsasymmetrie tritt hier während des Spiels auf. Der Versuch diese Informationsvorteile einseitig zu nutzen kann als die spieltheoretische Analyse des „Moral Hazards“ interpretiert werden, die in Kapitel 14.3 beschrieben wird. Man könnte diese Unterschiede auch

so zusammenfassen: Bei unvollständiger Information wissen die Spieler nicht einmal die Regeln des Spiels. Bei vollständiger, aber imperfekter Information wissen alle Spieler die Regeln und auch die möglichen Strategien des Spiels, können aber während des Spiels die Züge des Gegenspielers nicht beobachten. Bei perfekter Information schließlich sind Regeln und alle Züge des Gegners bekannt. Schach, zum Beispiel, ist ein Spiel mit vollständiger, perfekter Information. Theoretische könnte man jeweils eine „optimale Strategie“ berechnen. Die Faszination dieses Spiels liegt darin, dass es eine in der Praxis unendlich erscheinende Zahl an Kombination verschiedener Züge gibt. Bei Kartenspielen gibt es in der Regel wesentlich weniger Züge. Die Faszination dieser Spiele liegt dafür darin, dass man seine eigenen Karten und möglichen Züge vor dem Gegenspieler verbergen kann. Hier liegt ein Spiel mit imperfekter Information vor. In diesem Fall ist eine konkrete, optimale Strategie zu berechnen nicht möglich. Sehr wohl kann man aber aus den eigenen Karten berechnen, wie hoch die statistische Gewinn-Wahrscheinlichkeit mit dem Blatt ist. Geübte Pokerspieler benötigen zwar ein Poker-Face um sich nicht zu verraten, ihre wahre Stärke liegt aber darin, genau diese Gewinn-Wahrscheinlichkeiten rasch „berechnen“ zu können.

Harsanyi (1967) zeigte nun, in drei aufgeteilten Artikeln, die aber alle im gleichen Journal erschienen sind, dass Spiele mit unvollständiger Information unter der Anwendung bedingter Wahrscheinlichkeiten wie Spiele mit vollständiger, aber imperfekter Information analysiert werden können. Aufgrund der Anwendung bedingter Wahrscheinlichkeiten werden diese Spiele „Bayes'sche Spiele“ genannt. Der Trick, dass „Bayes'sche Spiele“ äquivalent zu Spielen mit vollständiger, aber imperfekter Information sind, ist zwar theoretisch wichtig, führt aber in der Praxis dazu, dass man nun zwar alle möglichen Strategien kennt, aber dazu auch entsprechende Eintrittswahrscheinlichkeiten hinterlegen muss. Lässt man alle möglichen Lösungen geht die Menge gegen unendlich. Daher wurde in weiterer Folge das Konzept der „Common Priors“ entwickelt, das sind gemeinsame Annahmen über Eintrittswahrscheinlichkeiten, welche die Spieler aus „der Natur“ ableiten. Diese „natürlichen“ Informationen könnten zum Beispiel Marktpreise sein. Kann ein Spieler die Preiskalkulation seines Gegenspielers aus den Marktpreisen abschätzen, so kann er gewisse Preisstrategien des Gegners ausschließen. Welche Annahmen wiederum zu „Common Priors“ gemacht werden können, wurde zu einem eigenen Forschungsgebiet in der Spieltheorie, dazu kommen wir später im Punkt „Gleichgewicht in korrelierten Strategien“.

Reinhard Selten, bis heute der einzige deutsche Ökonomie-Nobelpreisträger, erweiterte die Spieltheorie um interessante, weil recht unkonventionelle, Ansätze. Im Rahmen von Spielen mit „Imperfekter Information“ lieferte Selten (1965) das Konzept des „Teilspielperfekten Gleichgewichts“. Diese sind eine direkte Verfeinerung von „Nash-Gleichgewichten“. In vielen Spielen lassen sich nämlich „Nash-Gleichgewichte“ finden, deren Realisation in der Praxis recht unwahrscheinlich ist. Das Paradebeispiel ist die Drohung eines Monopolisten, einen Preiskampf zu starten, wenn ein Mitbewerber in den Markt eintritt.

Zwar kann die „Preiskampf-Lösung“ ein formales „Nash-Gleichgewicht“ sein. Unter der Bedingung, dass der Mitbewerber aber tatsächlich in den Markt eintritt, wäre es irrational für den Monopolisten den Preiskampf tatsächlich zu starten, in diesem Fall wäre es wahrscheinlich, dass der Monopolist von seiner Strategie abweicht und stattdessen z.B. eine Preisabsprache anstrebt. Selten (1965) definierte in der Folge seine „Teilspielperfekten Gleichgewichte“ als ausschließlich solche, bei denen ein Spieler in keiner einzigen Spielalternative von seiner Strategie abweichen wird. Mit Selten (1975) wurde die Idee noch weiter verfeinert und unter dem Namen „Trembling-Hand-Perfektes Gleichgewicht“, also zitternde Hand, bekannt. Dies ist insofern interessant, als damit vom Konzept des rein rational denkenden Homo Oeconomicus abgewichen wurde. Reinhard Selten widmete sich übrigens in seinen späteren Jahren zunehmend der Verhaltensökonomie (vgl. Kapitel 24) insbesondere Experimenten zu eingeschränkter Rationalität („Bounded Rationality“) (Gigerenzer und Selten 2002). Das „Trembling-Hand-Gleichgewicht“ schließt noch mehr Gleichgewichte aus. Der Grundansatz ist, dass man nicht ausschließen kann, dass der Gegenspieler einen „Fehler“ macht und eine Strategie wählt, die für ihn nicht optimal ist. Der Gegenspieler hat bei der Strategieauswahl also eine „zitternde Hand“ und wählt falsch - daher der Name. Das könnte dazu führen, dass die vom Spieler selbst gewählte Strategie dazu führt, dass das ursprünglich - also ohne den Fehler des Gegenspielers - vorberechnete Gleichgewicht dennoch erhalten bleibt. Der Fehler könnte aber auch zu einem ganz anderen - für den Spieler schlechteren - Gleichgewichtszustand führen. In diesem Fall wäre das ursprünglich vorberechnete Gleichgewicht nicht „Trembling-Hand-Perfekt“ sein und dementsprechend als mögliche Lösung ausgeschlossen werden. Myerson (1978) entwickelte das ganze zu „Properen Gleichgewichten“ noch weiter.

Das Buch Harsanyi und Selten (1988) schließt in gewisser Weise das spieltheoretische Lebenswerk von John Harsanyi und Reinhard Selten schön ab. Beide haben „Nash-Gleichgewichte“ in verschiedener Art und Weise verfeinert. Denn wie wir gesehen haben, sind „Nash-Gleichgewichte“, erstens, keineswegs per se auch realistische Gleichgewichte und liefern, zweitens, häufig keine eindeutige Lösung, weil es eben oft mehrere solche Gleichgewichte gibt. In Harsanyi und Selten (1988) liefern sie eine „Theorie der Gleichgewichtsauswahl“, in der sie Kriterien formulieren, mit denen für jedes Spiel eine eindeutige Lösung gefunden werden soll. Dies gelingt ihnen laut Holler und Illing (2005, S. 134) nicht ganz. Die Weiterentwicklungen von Selten und Harsanyi rundeten aber dennoch die fundamentale Arbeit von Nash soweit ab, dass das Gesamtkonzept des „Nash-Gleichgewichts“ bis heute eines der wichtigsten Instrumente in der Ökonomie ist.

Zuletzt kommen wir in diesem Kapitel noch einmal auf die eigentlich fundamentalste Unterscheidung innerhalb der Spieltheorie zurück: Kooperative versus Nicht-kooperative Spieltheorie. Die Möglichkeit der Spieler miteinander zu kommunizieren und in weiterer Folge Verträge abzuschließen wird in der Kooperativen Spieltheorie analysiert. Shapley (1953) lieferte schon früh

ein Konzept, dass bis heute als „Shapley-Value“ die Grundlage für Konzepte der kooperativen Spieltheorie darstellt und Zudem ein „Comeback“ im Rahmen der modernen Machine-Learning-Algorithmen feiert. Dort wird es herangezogen um den Erklärungsbeitrag einzelner Variablen zum Gesamtergebnis erklären zu können. In der Kooperativen Spieltheorie werden durch Absprachen Koalitionen gebildet. Jeder Spieler hat zunächst einen positiven Nutzen aus der Teilnahme an der Koalition. Aber natürlich sind sowohl Nutzen als auch Beitrag zu der Kooperation nicht für jeden Teilnehmer gleich hoch. Die stärksten „Beitragsleister“ haben meist eine bessere Verhandlungsmacht und werden versuchen den Nutzen aus der Kooperation in ihre Richtung zu verschieben. Der Shapley-Wert liefert eine eindeutige Gleichgewichtslösung zur Verteilung des Nutzens.

Im Bereich der Kooperativen Spieltheorie war auch Robert Aumann tätig. Er gilt als einer der einflussreichsten Lehrer und vielseitigsten Forscher im Bereich der Spieltheorie. Aumann wurde in Deutschland geboren, seine Familie flüchtete vor den Nazis in die USA, wo er 1955 seinen Doktortitel am MIT erlangte, danach aber zog er in das noch junge Israel und war als Professor in Jerusalem tätig. Sein akademisches Wirken war so fruchtbar, dass laut Roth und Wilson (2019, S. 120) dort Anfang der 1970er das weltweite akademische Zentrum der Spieltheorie lag. Als Forscher prägte er die heute noch gängigen Konzepte des „Gemeinsamen Wissens“ (Common Knowledge) (Aumann 1976), sowie in Aumann (1987) das „Gleichgewicht in korrelierten Spielen“ etabliert. Einer seiner ersten Beiträge zur Spieltheorie (Aumann 1959) ist im Bereich der Kooperativen Spieltheorie anzusiedeln und begründete die spieltheoretische Analyse von wiederholten Spielen (repeated Games). Diese wiederum wurden später, in den 1980er Jahren, durch eine interessante, wenig technische, Reihe von Untersuchungen einem breiteren Publikum bekannt. Axelrod und Hamilton (1981) und Axelrod (1984) wollte darin empirisch die beste Strategie bei wiederholten Gefangenendilemma-Situationen herausfinden. Er veranstalte einen Bewerb zu dem Forscher aus den verschiedensten Bereichen Computer-Programme einreichen konnten. Diese Programme enthielten Algorithmen, die entschieden in welchen Situationen mit dem Gegner kooperiert bzw. defektiert wurde. Im Bewerb schließlich traten alle eingereichten gegeneinander an. Interessanterweise gewann die Einreichung mit dem kürzesten Programmiercode. Dieses war so programmiert, dass es mit Kooperation begann und danach stets die Antwort des Gegner wiederholte. Es wurde eingereicht vom Mathematiker Anatol Rapoport und als „Tit for Tat“, also in etwa „Wie du mir, so ich dir“, bezeichnet. Das Programm gewann zwar kein einziges Duell gegen ein konkretes anderes Programm, erreichte aber insgesamt dennoch die höchste Gesamtpunktzahl. Axelrod (1984) leitete daraus einfache Handlungsregelungen ab, die später in verschiedenen sozialwissenschaftlichen Bereichen zitiert wurden. Anatol Rapoport, der gegen Ende seiner Karriere in den frühen 1980er Jahren auch einige Jahre Leiter des Wiener Instituts für Höhere Studien war, gewann mit seinem unveränderten Programm übrigens auch die zweite Runde des oben beschriebenen Turniers. „Tit for

Tat“ war also selbst dann noch erfolgreich, als dessen Funktionsweise den Gegenspieler bereits bekannt war.

Zurück zur Kooperativen Spieltheorie: Diese wurde später immer stärker als Spezialfall der Nicht-kooperativen Spieltheorie gesehen. Letztere schließt ja explizit *nicht* aus, dass Kommunikation oder Kooperation stattfindet. Das heißt aber auch, dass Kooperativen Spieltheorie als eine Form der nicht kooperativen Spieltheorie mit einer zusätzlichen „Ebene“ dargestellt werden kann, auf der die entsprechenden Regeln festgeschrieben werden. Nash (1953) hatte diesen Zugang schon früh vorgeschlagen, der erst in den letzten Jahrzehnten populär wurde und heute unter dem Namen „Nash-Programm“ angewendet wird.

Spieltheoretiker erkannten bald, dass es erstrebenswert wäre ein Framework zu schaffen, dass die Ergebnisse der nicht-kooperativen Spieltheorie korrigiert. Schließlich liefert diese häufig Lösungen, die nicht Pareto-effizient sind und damit aus ökonomischer Sicht nicht optimal. In der kooperativen Spieltheorie sind die Lösungen zwar häufig Pareto-effizient, allerdings kommen Kooperationen in der ökonomischen Realität nur unter Nebenbedingungen - also irgendeine Form von verpflichtenden Zusagen - zustande. Insbesondere wenn „Marktversagen“ auftritt, kommt es offensichtlich nicht zu optimalen Ergebnissen. In der Folge entstand bald eine neue Linie der Spieltheorie, die sich genau diesem Thema widmet: Wie müssen Regeln formuliert werden, damit die nicht-effizienten Marktlösungen aus der nicht-kooperativen Spieltheorie durch Koalitionen zu effizienten, kooperativen Lösungen werden? Das Forschungsgebiet des „Mechanismus Design“ war geboren. Da es die Aufgabe von Wirtschaftspolitikern ist, solche Regeln zu designen, ist dieses Gebiet ein sehr praxisrelevantes.

12.4 Angewandte Spieltheorie: Mechanismus Design

Die im letzten Kapitel genannten Autoren haben die Spieltheorie vor allem theoretisch entwickelt. Natürlich nicht, ohne konkrete Anwendungsbeispiele zu verwenden. Doch waren auch diese meist wirkliche „Spiele“, wie zum Beispiel „Stein, Schere Papier“, oder konstruiert, wie das „Gefangenendilemma“. Zumindest waren diese Ansätze meist noch ohne konkrete wirtschaftswissenschaftliche Anwendung. Den wesentlich stärker anwendungsorientierten Zweig der Spieltheorie begründete bereits Ende der 1950er Jahre Leonid Hurwicz mit seinem „Mechanism Design“-Framework (Hurwicz 1960). Diese Grundlage selbst war natürlich auch noch hochkomplex und theoretisch, allerdings bereits die Grundlage für spätere praktische Anwendung, die einige Jahrzehnte später als „Market Design“ bekannt werden sollte. Mit Hilfe des Mechanism Designs kann zum Beispiel erklärt werden, warum selbst eine Konsenslösung bei Verhandlungen häufig nicht wirtschaftlich effektiv ist, oder aber warum es rational ist sich als Individuum nicht „umweltfreundlich“ zu verhalten. Aber eins nach dem anderen. Der Rahmen des „Mechanism Designs“ umfasst Spie-

le mit „unvollständiger Information“. Darin werden Spielregeln, also ein Mechanismus, festgelegt, nach denen die Teilnehmer Informationen miteinander austauschen. Dieser Ansatz einen Markt zu behandeln, war damals neu. Bis dahin machte man sich keine Gedanken darüber, wie konkret „Angebot und Nachfrage“ tatsächlich zusammenfinden. Im „marktwirtschaftlichen System“ wurde dieses „Zusammenfinden“ als gegeben angenommen (Hurwicz 1973, S. 1). Die allgemeinen Gleichgewichtstheorien (vgl. Kapitel 6) initiiert von Walras und finalisiert von Arrow und Debreu, bzw. als Effizienzmarkthypothese von Fama (1970), vertrauen alle darauf, dass Angebot und Nachfrage stets im Gleichgewicht zusammentreffen und machen sich keine Gedanken darüber *wie* dieser Prozess stattfindet. Stattdessen wurde dieser „Black-Box-Prozess“ der natürlichen Gleichgewichtsfindung als einer *der* Vorteile gegenüber der Planwirtschaft gesehen, weil es eben *keinen* zentralen Input-Output-Planer wie im Kommunismus geben muss. Aber auf vielen Märkten herrschen eben auch in einer Marktwirtschaft keine optimalen Bedingungen, unter anderem im Bezug auf vollständige Information. Durch asymmetrische Informationsverteilung gibt es immer Potential für „Moral Hazard“-Probleme. Ein Auftraggeber („Principal“) möchte zum Beispiel von möglichen Auftragsnehmern („Agents“) Informationen im weitesten Sinne - zum Beispiel faire Preise für ein gewisses Gut - erfahren. Die „Agents“ haben aber kein Interesse diese Informationen wahrheitsgemäß und kostenlos zur Verfügung zu stellen. Der Auftraggeber muss daher Anreize setzen diese Information zu erhalten. Diese Anreize kosten Geld. Als Nutzenmaximierer muss er also einen optimalen „Mechanismus“ finden (oder, anders ausgedrückt, „designen“), um das bestmögliche Geschäft abzuschließen (Fudenberg und Jean 1991, S. 243). In den 1970er Jahren wurde das Grundkonzept von Hurwicz weiterentwickelt und gewann schlagartig an Bedeutung. Der endgültige Durchbruch zur praktischen Relevanz folgte gegen Ende der 1970er Jahre. Gleich mehrere Autoren entwickelten nämlich das sogenannte „Revelation Principle“ (dt.: Offenbarungsprinzip). Dieses vereinfacht die hohe Komplexität von Mechanism-Design-Ansätzen zu einem mathematischen Konzept, dass eindeutig definiert und lösbar ist (Nobelpreis-Komitee 2007, S. 3). Die erste Version stammt von Gibbard (1973), bekannt geworden sind aber vor allem Myerson (1979) und Dasgupta, Hammond und Maskin (1979), wobei letzterer auch noch die „Implementation Theory“ zur Bestimmung des Optimums bei multiplen Gleichgewichten lieferte. Im Jahr 2007 erhielten Hurwicz, Maskin und Myerson schließlich den Ökonomie-Nobelpreis für ihre Beiträge zum „Mechanism Design“.

Einer breiten Öffentlichkeit wurde schließlich indirekt das Konzept des „Market Design“ bekannt. Man könnte es auch als „praktische Anwendung“ der Spieltheorie bezeichnen. Tatsächlich wurde „Mechanism Design“ rasch verwendet um Fragen zu Problemen des Marktversagens zu bearbeiten. So ist meist der Bedarf für „öffentlichen Güter“, also Gütern, von deren Nutzung man niemanden ausschließen kann, schwierig zu bestimmen. Häufig wird damit auch die Zahlungsbereitschaft von Kunden bei (natürlichen) Monopolen erhoben. Einer breiteren Öffentlichkeit bekannt geworden ist das Kon-

zept aber durch dessen Anwendung bei Auktionen. Bei den in vielen Ländern der Welt durchgeführten, milliardenschweren Versteigerungen der Mobilfunk-Frequenzen, wurden die Konzepte des Mechanismus Design angewendet. Konkret eine Weiterentwicklung, genannt „Auction Theory“, die vor allem Paul Milgrom und Robert Wilson entwickelten und Alvin Roth mit empirischen Arbeiten untermauerte (Roth und Wilson 2019). Bereits Vickrey (1961) machte sich Gedanken über den Gleichgewichtsfindungsprozess an sich und berücksichtigte dabei zwar die Tatsache, dass Information eben nicht „vollständig“ sind, also für alle Marktteilnehmer verfügbar, sondern stattdessen „privat“. Aber er ging davon aus, dass diese Informationen unabhängig voneinander unter den Marktteilnehmern verteilt sind. Seine frühe Arbeit (Vickrey 1961) gilt als Begründung der Auktionstheorie, sein Name ist heute noch durch die Vickrey-Auktion geläufig, bei der der Sieger den Preis bezahlen muss, den der zweitplatzierte der Auktion geboten hat. Wilson (1967) und Wilson (1969) schuf einen spieltheoretischen Ansatz, der die Preisfindung als Auktion modellierte und den unterschiedlichen Informationsstand der Bieter als strategisches Element berücksichtigte. Diese Idee, dass die unrealistische Annahme „vollständiger Information“ in Preisfindungsprozessen zu verzerrten Ergebnissen führt, ist heute als „Wilson Doktrin“ bekannt (Roth und Wilson 2019). Wilson (1977) bewies, dass sich mit steigender Anzahl von Bietern der erzielte Preis bei Auktionen seinem „wahren“ Gleichgewichtspreis annähert. Milgrom (1979) und Milgrom (1981) und Milgrom und Weber (1982) verallgemeinerten und erweiterten die Erkenntnisse zu einem Framework, das schließlich bei den oben genannten Versteigerungen der Mobilfunk-Frequenzen erfolgreich zur praktischen Anwendung kam. Milgrom selbst war einer der Berater, der bei der Versteigerung der US-Lizenzen involviert war. Statt der üblichen geheimen Angebotsabgabe der Bieter mit anschließender Vergabe der Lizenz an den Höchstbietenden, wurden mehrere Bieterrunden durchgeführt. Nach jeder Runde wurden die Angebotshöhen öffentlich gemacht und anschließend eine neue Runde gestartet. Dies sollte auch den „Fluch des Gewinners“ (Winner’s Curse) verhindern. Schließlich kommt es wohl regelmäßig dazu, dass Unternehmen den „wahren Preis“ überschätzen, einen zu hohen Preis bezahlen, den Zuschlag bekommen und in der Folge Verluste einfahren, oder sogar Pleite gehen. In diesem Fall würde man wohl kaum von einer erfolgreichen Auktion sprechen, auch wenn der erzielte Preis höher als der Gleichgewichtspreis war. Die Veröffentlichung der Preisangebote soll auch dazu dienen Mitbewerber, die eine zu optimistische Markteinschätzung vorgenommen haben, über ihren Fehler zu informieren. Erstmals wurde dieses Phänomen von Capen, Clapp und Campbell (1971) für die Versteigerung von Erdölfeldern beschrieben.

Der Bereich des „Mechanismus Design“, bzw. des noch etwas enger definierten „Market Designs“ ist heute wohl einer der Schlüssel zur Bewältigung der Klimakrise. Leider wird er in der öffentlichen Diskussion bislang weitgehend nicht als solcher wahrgenommen. Die Alternativen sind, dass erstens, die Menschen durch Aufklärung auf „umweltschädliches“ Verhalten von sich aus verzichten oder zweitens, technologischer Fortschritt die Energieerzeugung

von der CO_2 -Produktion weitgehend entkoppelt. Ersteres ist unrealistisch, für zweiteres scheint uns die Zeit davonzulaufen. Die wohl einzige Lösung ist, dass sich die Politik international dazu durchringen kann „Spielregeln“ zu erstellen, die es rational machen sich ökologisch zu verhalten. Diese fast schon verniedlicht als Spieltheorie bezeichnete ökonomische Schule könnte sich so als wichtiger Baustein bei der Bekämpfung der Klimakrise entpuppen.

Teil IV

**Seit 1975
Neue Klassische Makroökonomie –
Neu-Keynesianismus – Neue Neoklassische
Synthese**

In den 1970er Jahren steckte die ökonomische Forschung in der Sackgasse. Der Keynesianismus (in der Form der neoklassischen Synthese) galt, zumindest im angelsächsischen Raum, spätestens seit der Ölkrise von 1973 als überholt. Die Zeit spielte schon lange gegen die österreichische Schule: Ihre liberalen Theorien waren zu radikal um sie wirtschaftspolitisch umzusetzen. Und ihre konkreten Befürchtungen, etwa in Hinsicht auf internationale Geldsysteme erwiesen sich als zu pessimistisch. Zum Beispiel waren die Währungssysteme auch ohne Goldstandard relativ stabil. Zudem galt ihre Methodik als widerlegt: Mathematik und empirische Forschung setzten sich in der Wissenschaft immer mehr durch. Aber auch Milton Friedman's Monetarismus galt in seiner Grundidee als zu kurz gegriffen: Der Monetarismus wurde durchaus wirtschaftspolitisch praktiziert. Aber die Konzentration alleine auf Geldpolitik hatte nicht die erwartete stabilisierende Wirkung auf die Preise.

Wer aber dachte das Pendel würde nach dem wirtschaftsliberalen Monetarismus wieder nach links, in Richtung Keynesianismus ausschlagen, täuschte sich. Die Lucas-Kritik kam wie ein Paukenschlag über die Ökonomie und brachte nichts anderes als die Rückbesinnung auf die „(Neo-)Klassik“.

Mit dem Aufkommen der sogenannten „Neuen Klassischen Makroökonomie“ ist vor allem der Name Robert Lucas und seine Lucas-Kritik (Lucas 1976) verbunden. Tatsächlich kam es Mitte der 1970er Jahre zu einer Revolution und gleichzeitig zu einer Spaltung der Wirtschaftswissenschaften.

Beginnen wir den neuen Teil mit einem kurzen Abriss des letzten Teils: Die wirtschaftswissenschaftliche Community war während und nach dem Zweiten Weltkrieg praktisch zur Gänze von Europa in die USA umgezogen. Dort sammelten sich die unterschiedlichen Schulen rasch an verschiedenen Orten. Angeblich war es Robert Hall im Jahre 1976, der die Ökonomen - durchaus humorvoll - in „Salzwasser-“ und „Süßwasserökonomen“ einteilte: „Needless to say, individual contributors vary across a spectrum of salinity. [...] A few examples: Sargent corresponds to distilled water, Lucas to Lake Michigan, Feldstein to Charles River above the dam, Modigliani to the Charles below the dam, and Okun to the Salton See“ (Hall o. D., S. 1). Tatsächlich war der Keynesianismus nach 1945 als Mainstream-Ökonomie sowohl an der Westküste als auch an der Ostküste die dominierende Schule. In Chicago, also an einem der großen Süßwasser-Seen, formte sich hingegen um Frank Knight und später um Milton Friedman, sowie schließlich eben um Robert Lucas eine Clique von Ökonomen, die den wirtschaftlichen Liberalismus wieder zurück in den Mainstream brachte.

Direkt nach dem Zweiten Weltkrieg wandten sich die meisten Wirtschaftswissenschaftler dem Keynesianismus zu. Die Österreichische Schule lehnte dessen Ideen hingegen von Anfang an strikt ab und war nach 1945 auch noch ein wissenschaftlich bedeutender Gegenpol.⁵ Der Keynesianismus (in der Form

⁵ Mit dem Tod von Schumpeter und Mises und dem Aufkommen der Chicago School in der Makroökonomie, vor allem mit Milton Friedman's Monetarismus, verlor die Österreichische Schule in der akademischen Welt allerdings bald an Bedeutung.

der neoklassischen Synthese) war hingegen unumstritten bis Mitte der 1960er Jahre die dominierende Schule. Spätestens mit dem Schock der Ölkrise 1973 verlor er aber den Status als „State-of-the-Art“ in der Ökonomie.

Schon Mitte der 1960er Jahre begann der wissenschaftliche Aufstieg des Monetarismus. Milton Friedman's und Anna Jacobson Schwartz' Werk *A Monetary History of the United States, 1867–1960* im Jahr 1963 kann als wissenschaftlicher Grundstein des Monetarismus gesehen werden, der Höhepunkt erfolgte gegen Ende der 1960er Jahre.

Mitte der 1970er Jahre schließlich - hier ist die Veröffentlichung der Lucas-Kritik im Jahr 1976 ein typischer zeitlicher Startpunkt - wurden die beiden vorher genannten Schulen abgelöst, beziehungsweise eigentlich im Endeffekt erweitert, von der Neuen Klassischen Makroökonomie. Interessant und wichtig ist der Unterschied bezüglich des vorherrschenden ökonomischen Denkens zwischen der wirtschafts-wissenschaftlichen Community und den Entscheidungsträgern in der Wirtschaftspolitik. Gerade in den 1970er und 1980er Jahren gab es hier einen beträchtlichen Time-Lag. In Bezug auf realpolitische Umsetzung kam die Zeit der wirtschaftsliberalen Schulen, Monetarismus und Neue Klassische Makroökonomie, nämlich erst später. Bis in die späten 1960er Jahre war der Keynesianismus in den USA sowohl unter demokratischen als auch republikanischen Präsidenten als wissenschaftliche Grundlage ihres wirtschaftspolitischen Handelns anerkannt (Woodford 1999, S. 12). Das änderte sich erst in den 1970er Jahren: Die Wirtschaft der USA war damals von einer Berg- und Talfahrt geprägt. Häufig spricht man im Hinblick auf diese Phase von „Stagflation“, also niedriger BIP-Wachstumsraten, bei gleichzeitig permanent hoher Inflation. Genau diese wurde von den Keynesianern (zu) lange Zeit als relativ unproblematisch hingenommen, schließlich ging mit hoher Inflation zu meist eine niedrige Arbeitslosigkeit einher. Tatsächlich wurde die allgemeine Teuerung allerdings zunehmend als Problem wahrgenommen. Ein Problem für das die liberalen Ökonomen die besseren Erklärungsmodelle und Bekämpfungsmethoden bereitstellten.

Interessanterweise läutete ein demokratischer Präsident, nämlich Jimmy Carter, die Hinwendung zu liberaler Wirtschaftspolitik ein. Er bestellte Alfred Edward Kahn zu einem wichtigen wirtschaftspolitischen Berater, der in den Folgejahren vor allem die Deregulierung und Privatisierung weiter Teile der staatlichen Industrie (Luftfahrt) vorantrieb. 1979 wurde Paul Volcker zum Vorsitzenden der US-Notenbank Federal Reserve (Fed) bestellt. In weiterer Folge wurde Inflationsbekämpfung als primäres Ziel ausgegeben. Schon mit diesen beiden Schritten hatten sich die USA wirtschaftspolitisch deutlich dem Monetarismus zugewendet. Eindeutiger wurde dies in den 1980er Jahren. Die *Reaganomics* von Präsident Ronald Reagan in den USA, sowie der *Thatcherism* in Großbritannien der „Eisernen-Lady“, Premierministerin Margaret Thatcher, bezogen sich offen auf den liberalen Monetarismus, aber auch auf die Österreichischen Schule. Friedrich Hayek und Milton Friedman fungierten dabei sogar direkt als wirtschaftspolitische Berater. Der Zeit-Lag ist deutlich sichtbar: Der politische Einfluss von Hayek und Friedman erfolgte Jahre

nachdem ihre ökonomischen Schulen in der Wissenschaft ihren Zenit erreicht hatten.

Schon ab den frühen 1970er Jahren waren die wissenschaftlichen Erkenntnisse der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ entwickelt worden. Zwar setzten sich deren Erkenntnisse nach und nach durch, der enorme und vor allem *direkte* wirtschaftspolitische Einfluss, den Hayek und Friedman erlangten, blieb Lucas, Sargent und Co aber verwehrt.

13

Neue Klassische Makroökonomie

13.1 Lucas' Kritik und Sargent's Beitrag

In Bezug auf die dogmengeschichtliche Einordnung könnte man argumentieren, die „Neue Klassische Makroökonomie“ wäre eine Weiterentwicklung des Monetarismus. Dafür sprechen aber eigentlich nur ideologische und geografische Gründe. Die Vertreter beider Schulen, also des Monetarismus und der Neuen Klassischen Makroökonomie, sind zumindest wirtschaftspolitisch dem Liberalismus zuzuordnen. Außerdem war Robert E. Lucas Student und später Professor an der University of Chicago, gehörte also auch dem großen und erfolgreichen Zirkel von Ökonomen an, die nach Frank Knight und Milton Friedman in Chicago lehrten. Allerdings kritisierte Robert Lucas den Monetarismus zu vehement (Lucas 1972, S. 121), als dass man bei der Neuen Klassischen Makroökonomie von einer Erweiterung des Monetarismus sprechen könnte.

Entscheidend ist aber ohnehin die inhaltliche Sichtweise und hier unterscheiden sich die beiden Schulen doch entscheidend. Vor allem in der verwendeten Methodik brachte die „Neue Klassik“ eine Revolution und sie brach gleich an mehreren Stellen mit den bisherigen Usancen der Ökonomie und ging ökonomische Fragestellungen grundlegend anders an, als sowohl Keynesianer als auch Monetaristen. Am bekanntesten ist das Beispiel der Phillips-Kurve: Der negative Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit. Keynesianische Wirtschaftspolitik akzeptierte eine hohe Inflation, weil damit eine niedrige Arbeitslosigkeit verbunden sei. Tatsächlich ließ sich dieser Zusammenhang überraschend eindeutig bis Ende der 1960er Jahre feststellen. Danach aber folgten der Ölpreisschock und Jahre der „Stagflation“. Also Jahre in denen es zwar kaum Wirtschaftswachstum, aber sowohl hohe Inflation als auch hohe Arbeitslosigkeit gab. Die Monetaristen um Milton Friedman (aber auch der Neu-Keynesianer Edmund Phelps) griffen die Keynesianer in Bezug auf die Phillips-Kurve an und argumentierten es mache auch schon theoretisch keinen Sinn einen langfristigen Zusammenhang zwischen der nominalen Größe Inflation und der realen Größe Arbeitslosigkeit anzunehmen. Inflation kann daher nicht kausal für niedrige Arbeitslosigkeit sein kann. Die Stagflation der

1970er-Jahre deckte die Schwächen der damaligen Makroökonomie auf. Aber auch die Monetaristen konnten die empirischen Vorgänge nicht befriedigend erklären.

Stattdessen war die Geburtsstunde der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ gekommen. In seiner wahrlich bahnbrechenden „Lucas-Kritik“ (Lucas 1976, S. 19ff) zeigte er, dass es geradezu naiv sei zu glauben Arbeitnehmer würden Verträge abschließen in denen Löhne festgeschrieben werden, die aus heutiger Sicht zwar „fair“ sind, aber durch Inflation in einem Jahr deutlich weniger Kaufkraft hätten. Ebenso naiv sei es zu glauben, dass Arbeitgeber Verträge abschließen nur weil sie wissen, dass die darin festgelegten Löhne in einem Jahr ohnehin real viel geringer seien. Nein! Beide Parteien, sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber, wissen um den Einfluss der Inflation auf die Kaufkraft Bescheid und lassen ihre entsprechenden *Erwartungen* – selbstverständlich – auch in die Lohnverhandlungen einfließen. Aus diesem Beispiel lassen sich auch die, für die Neue Klassische Makroökonomie so charakteristischen, Grundannahmen ableiten: Erstens, die „Rationalen Erwartungen“, zweitens, die Betonung des „natürlichen Gleichgewichts“ und der daraus folgenden Wirkungslosigkeit von Fiskal- und Geldpolitik und drittens der Mikrofundierung der Makroökonomie.

1. Rationale Erwartungen: Der Begriff der „Rationalen Erwartungen“ wurde eigentlich schon durch Muth (1961) begründet und von Lucas (1972) bereits erstmals als für die gesamte Makroökonomie gültiges Theorem vorgeschlagen. Ab Mitte der 1970er Jahre, vor alle durch die Arbeiten von Lucas (1976) und Sargent (1975), wurde das Konzept der Rationalen Erwartungen etabliert. Seit damals gelten sie als *die* wesentliche Neuerung durch die Neue Klassische Makroökonomie und zählen - obwohl nicht unumstritten - zum Kern der modernen Mainstream-Ökonomie. So leicht sind die „Rationalen Erwartungen“ gar nicht abzugrenzen. Den (mikroökonomischen) *Homo Oeconomicus* – also den rational entscheidenden Mensch – gab es in der Ökonomie schließlich schon lange. Auch die Bedeutung von Erwartungen war nicht neu. Bei Keynes zum Beispiel wurden Änderungen der Zukunftserwartungen als „Animal Spirits“ bezeichnet. Diese waren bei Keynes ein wichtiges Konzept, dass aber als nicht modellierbar akzeptiert wurde. Die *rationalen Erwartungen* umfassen eben mehr. Während der *Homo Oeconomicus* nutzen-maximierend vergangenheitsorientierte Information auswertet¹, umfassen die Rationalen Erwartungen die Tatsache, dass sich Menschen auch rational verhalten was die Informationsgewinnung betrifft und entsprechend rationale „Vorhersagen“ zur zukünftigen Entwicklung wirtschaftlicher Aspekte treffen. Das heißt, eine bestimmte

¹ Häufig wird zwischen „Adaptiven Erwartungen“ und eben „Rationalen Erwartungen“ unterschieden. Bei ersteren Konzept ziehen die Leute ausschließlich vergangene Daten heran und schreiben diese in die Zukunft fort. Beim zweiten Konzept leiten die Leute hingegen wahrscheinliche zukünftige Handlungen ab um ihre Zukunftserwartungen herzuleiten.

Wirtschaftspolitik bestimmt auch die Erwartungen der Menschen. Änderungen der Wirtschaftspolitik führen dementsprechend auch zu Änderungen der Erwartungshaltungen. Zusammengefasst: Erstens, Menschen machen vorhersagen, ohne dabei systematische Fehler zu begehen (Uhlig (2013): Interview mit Lucas: „Die Leute sind nicht verrückt“). Das heißt, der Staat kann seine Bewohner nicht systematisch „austricksen“. Zweitens, Menschen bauen alle verfügbaren Informationen und Wirtschaftstheorien in ihre Entscheidungen ein. Diese Annahme ist umstritten. Auf Beispiele herunter gebrochen bedeuten Rationale Erwartungen folgendes: Hohe Budgetdefizite durch expansive Fiskalpolitik führen dazu, dass die Menschen steigende Steuerbelastung erwarten und ihre Sparquoten erhöhen. Anstatt der von der Politik erhofften Konjunktur-belebenden Wirkung führt die Fiskalpolitik zu einer Verdrängung privater Ausgaben durch staatliche Ausgaben. Politiker, die eine hohe Inflation bewusst nutzen wollen um die Arbeitslosenraten zu senken, werden enttäuscht: Erwarten die Menschen höhere Inflationsraten, fordern sie in den Lohnverhandlungen eine entsprechende Abgeltung dafür, womit das bewusste Ausnutzen der hohen Inflation zugunsten niedriger Arbeitslosenzahlen scheitert. Die neue klassische Makroökonomie konnte damit elegant das konkrete Phänomen der „Stagflation“ der 1970er Jahre erklären. Diese beiden Beispiele zeigen den enormen Nebeneffekt der Rationalen Erwartungen: Nämlich, dass weder Fiskalpolitik noch Geldpolitik², einen stabilisierenden Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung haben (Sargent 1975; Barro 1976). Wirtschaftspolitik *steuert* nicht länger die ökonomische Entwicklung, sondern ist nur ein *Player* in einem Spiel zwischen Politik und den Marktteilnehmern (Kydland und Prescott 1977). Dies brachte die Spieltheorie in die Makroökonomie, was ebenfalls dem Zeitgeist entsprach und die Neue Klassische Makroökonomie noch „sexier“ machte. Abgesehen davon ist dies aber natürlich auch der absolute Bruch mit den Lehren des Keynesianismus. Die Wirkungslosigkeit jeglicher damals bekannter wirtschaftspolitischer Elemente, führt uns direkt zum zweiten wesentlichen Punkt der Neuen Klassischen Makroökonomie.

2. Dynamisches natürliches Gleichgewicht: Sowohl keynesianische als auch monetaristische Modelle akzeptierten, dass Lohn- und Preisangepassungen auf den Märkten mit einer gewissen *zeitlichen* Verzögerung eintraten. Eine Erhöhung der Geldmenge zum Beispiel führe demnach zunächst zu einer Erhöhung der Produktion, gleichzeitig zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit und erst in weiterer Folge zu höheren Nominallöhnen und höheren Preisen. Erst nach mehreren Runden dieser Anpassungsprozesse sind die Löhne und Preise wieder im Gleichgewicht. In der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ gibt es aufgrund der rationalen Erwartungen diese langfristigen Anpassungsprozesse nicht. Dementsprechend sind

² Nur wenn die politischen Handlungen absolut unvorhergesehen erfolgen, können damit kurzfristig die erwünschten Effekt eintreten.

alle Märkte auch in der kurzen Frist im Gleichgewicht und vollständige Konkurrenzmärkte³. Dies wiederum impliziert, dass Konjunkturschwankungen ausschließlich durch exogene Schocks verursacht werden. Diese Implikation ist notwendig, da Konjunkturschwankungen ständig empirisch zu beobachten sind, bei vollständiger Konkurrenz mit flexiblen Löhnen und Preisen müssten schließlich die Lohn- und Preisadjustierungen laufend zu Marktästhetik und Glättung der Konjunkturschwankungen führen. Die „Real Business Cycle“-Theorie von Edward Prescott formalisierte diese Annahmen (siehe Kapitel 13.2).

Dieser zweite Kernpunkt der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ wurde allerdings zum „Sargnagel“ dieser ökonomischen Schule. Anfang der 1980er Jahre sah es so aus, als würde die Neue Klassische Makroökonomie zur alleinigen Mainstream-Ökonomie aufsteigen. Aber dafür stellten sich die vorausgesetzten Annahmen als zu realitätsfern heraus. Dass alle Märkte vollkommene Konkurrenzmärkte sind und sich ständig im Gleichgewicht befinden, ist einfach zu weit weg von täglichen Beobachtungen: Erstens war diese Annahme nicht vereinbar mit der empirischen Beobachtung von Arbeitslosenraten von fast 10% in den USA der frühen 1980er Jahre. Zweitens, zeigten der Neukeynesianer Fischer (1977) mittels formaler Modelle, dass sich Löhne und Preise auch bei Berücksichtigung der Theorie der Rationalen Erwartungen nur langsam an veränderte Arbeitslosenraten anpassen. Und drittens, erwiesen sich die „Real Business Cycle“ Modelle bald als wenig treffsicher. Sie implementierten die oben beschriebenen Annahmen, dass es ständig zu Marktästhetik kommt und es keine natürliche Arbeitslosigkeit gibt. Die Konjunkturzyklen würden dann primär durch Schwankungen im technischen Fortschritt verursacht. Die Modelle konnten zwar vor allem methodisch überzeugen, aber die empirisch beobachtete Konjunkturschwankungen nicht erklären. Selbst innerhalb der Neuen Klassischen Makroökonomie akzeptierte man bald, dass die Annahmen zu starr sind und verwarf einige davon⁴. Was exogene Wachstumsmodelle betrifft, überließen die Neuen Klassiker bald den Neu-Keynesianern das Feld. Innerhalb der Neuen Klassik wendete man sich den „Endogenen Wachstumstheorien“ zu.

3. Mikrofundierung der Makroökonomie. Die keynesianischen und monetaristischen Modelle verwendeten typische makroökonomische Kennzahlen, wie zum Beispiel Bruttoinlandsprodukt, Konsum, Investitionen und Sparen. Das Zusammenspiel dieser Kennzahlen wurde häufig mit sogenannten „Ad-hoc-Annahmen“ modelliert. Das heißt, es wurden Zusammenhänge herangezogen, die nicht weiter begründet wurden. Ein Beispiel ist die Ein-

³ Auf diese Annahmen ist auch der Name „Neue Klassische Makroökonomie“ zurückzuführen.

⁴ Dies „nutzten“ die Neu-Keynesianer, die pragmatisch die bahnbrechenden Erkenntnisse der Neuen Klassik übernahmen, aber realistischere Marktannahmen zu Märkten, Rigiditäten, Arbeitslosigkeit und Wirtschaftspolitik verwendeten

kommenshypothese nach Keynes, wonach Der Konsum eine - nicht weiter spezifizierte - Funktion des derzeitigen Einkommens sei. Zum Teil wurden einzelne dieser Kennzahlen im Laufe der Zeit abgeändert dargestellt. So erweiterten die „permanente Einkommenshypothese“ von Milton Friedman und die „Lebenszyklushypothese“ von Franco Modigliani die eben genannte keynesianische Konsumtheorie. Aber es blieb immer bei der Heranziehung statischer makroökonomischer Faktoren. Natürlich wusste man auch vor Lucas' Kritik, dass jede Entscheidung nicht ausschließlich auf statischen, gegenwärtigen Fakten basierten und Vermutungen über die Zukunft blieben nicht völlig ausgeklammert. Aber doch war Lucas' Kritik ein entscheidender Anstoß für ein Umdenken innerhalb der Ökonomie von statischen Überlegungen zur Implementierung dynamischer Erwartungen. Dementsprechend wurden auch ökonometrische Modelle völlig neu gedacht. Lange Zeit dominierten zuvor in der Makroökonomie statische keynesiansche Totalmodelle, beziehungsweise die neoklassischen, mikroökonomischen Walrasianischen Gleichgewichtsmodelle.

Die Neue Klassische Makroökonomie brachte auch hier eine Revolution:⁵ Die Mikrofundierung der Makroökonomie. Heute sind praktisch alle Makroökonomischen Modelle mikroökonomisch fundiert. Konkret bedeutet dies, dass man die Konzepte aus der Mikroökonomie, also die Nutzenmaximierung aus der Haushaltstheorie und die Gewinnmaximierung aus der Unternehmenstheorie heranzieht. Man kann aber nicht alle Individuen auf allen Märkten beobachten und deren Verhalten zu einem „Gesamtverhalten“ aggregieren, also aufsummieren. Stattdessen behilft man sich eines *repräsentativen Agenten*, also ein „Haushalt“ oder „Unternehmen“, der/das typisches Verhalten zeigen würde. Mit den in der Mikroökonomie üblichen Techniken wird dann *optimales* Verhalten des Agenten modelliert. Das heißt, man nimmt an, dass alle Modellgleichungen auf *konsistenten Annahmen* beruhen. In diesem Umfeld optimiert der Agent sein Verhalten, wobei er *rationale Erwartungen* über zukünftige Entwicklungen hat. Der Term rational ist hier im Sinne von „stochastisch berechenbar“ zu verstehen. Die Modelle sind dynamisch, der repräsentative Agent passt also sein Optimierungsverhalten schlagartig auf Veränderungen in seinen Erwartungen oder den konsistenten Annahmen an und die einzelnen Gleichungen beeinflussen sich gegenseitig. Damit ist das Verhalten des repräsentativen Agenten konsistent mit den Vorhersagen des Modells. Der Leser mag sich aufgrund der komplizierten Formulierungen und Vielzahl an Annahmen denken, dass die Ökonomie mit diesen Modellen den Bezug zur Realität vollkommen verloren hat. Höheren Mathematik war endgültig in ökonomischen Modellen angekommen. Dies entsprach und entspricht dem Zeitgeist. Die Ökonomie wurde in der Folge zunehmend

⁵ In den Ökonomie-Lehrbüchern sah man das daran, dass das Standardmodell der neoklassischen Synthese, das IS-LM-Modell, zunehmend durch das einfachste mikrofundierte Modell, das AS-AD-Modell ersetzt wurde.

als Naturwissenschaft oder gar Formalwissenschaft betrieben, immer weniger als Sozialwissenschaft. Ein Umstand der seither mit wechselnder Vehemenz kritisiert wird, ob zu Recht oder zu Unrecht muss jeder Leser für sich entscheiden. Im Mainstream haben sich diese Modelle auf jeden Fall fest etabliert. Neben der Neuen Klassischen Makroökonomie, setzten auch die Neu-Keynesianer auf diese Art von ökonomischen Modellen. Die heute so häufig herangezogenen neukeynesianischen „Dynamischen stochastischen allgemeinen Gleichgewichtsmodelle“ unterscheiden sich zwar deutlich von den dynamischen Gleichgewichtsmodellen der „Neuen Klassischen Makroökonomie“, basieren aber im wesentlichen auf deren Ideen. Man könnte sogar so weit gehen, dass diese Art der ökonomischen Modelle den Mainstream von den heterodoxen Schulen trennt. Sowohl die österreichische Schule als auch die Post-Keynesianer und natürlich die Verhaltensökonomien, lehnen diesen stark formalisierten Zugang jedenfalls strikt ab.

Die Neuen Klassiker erlebten rasch einen enormen Aufschwung und enorme Beachtung. Rasch war klar, dass ihre formell tatsächlich sehr schön dargestellten und abgehandelten Modellen, den keynesianischen und monetaristischen Modellen formal überlegen waren. Vor allem die Mikrofundierung der Makroökonomischen Modelle stellte einen deutlichen und nachhaltigen Fortschritt dar. Schließlich akzeptierten auch die Keynesianer die modelltheoretische Überlegenheit⁶ Damit konnte sich die Annahme der Rationalen Erwartungen rasch etablieren. Schließlich war dieses Konzept nicht neu, aber eben technisch schwer umsetzbar, da bei rationalen Erwartungen eine Wechselwirkung zwischen erwarteten zukünftigen Entwicklungen und heutigem Verhalten besteht. Genau das Problem wurde mit den Modellen der „Neuen Klassiker“ gelöst. Und so sah es Anfang der 1980er Jahre danach aus, als würde sich die „Neue Klassische Makroökonomie“ als neue, alleinige Mainstream-Ökonomie etablieren. Aber auch das erwies sich rasch als Trugschluss. Die Annahmen der Modelle waren einfach zu stark und zu starr als dass damit die Realität beschrieben werden konnte.

Im Gegensatz zu den Neukeynesianern, die sich zu dieser Zeit ebenfalls formierten und deren Hauptthemen die verschiedenen Formen von Marktversagen waren, meinten die neuen Klassiker, dass alle Märkte selbstständig ein Gleichgewicht finden. Und das auch in der kurzen Frist! Rückbesinnung auf die Klassik eben. Dieser Punkt erwies sich rasch als nicht haltbar. Dies impliziert, dass es keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit gäbe, was wohl unrealistisch ist. Genau das war auch der zentrale Angriffspunkt auf die Neue Klassik. „Wenn der Arbeitsmarkt immer ins Gleichgewicht findet, dann heißt das, dass die Neuen Klassiker davon ausgehen, dass sich mitten in der „Great Depression“ Millionen Amerikaner dafür entschieden haben jetzt mehr Freizeit zu konsumieren“ (cf Stiglitz 1987, p. 119), lautete ein hämischer Kommentar

⁶ Die Implementierung keynesianischer Ideen in die Modellannahmen der Neu Klassiker machte die Keynesianer schließlich zu Neu-Keynesianern

der Neu-Keynesianer. Warum aber war die Neue Klassik zu deren Beginn so erfolgreich? Meines Erachtens liegt der Grund hierfür in ihrer methodischen Überlegenheit gegenüber Keynesianern und Monetaristen. Wenn alle Modellannahmen eingehalten sind, dann führen die Modelle unwiderlegbar und sehr elegant zu eindeutigen Ergebnissen. Allerdings stellte man rasch fest, dass viele der Modellannahmen empirisch nicht zu halten sind. Robert Solow in einem Interview, dass in Klamer (1984, S. 146) veröffentlicht wurde, brachte dies wohl am besten auf den Punkt:

“Angenommen, jemand [...] sagt zu ihnen, er sei Napoleon Bonaparte. Das Letzte, was ich möchte, ist, mich mit ihm auf eine technische Diskussion über die Kavallerietaktik in der Schlacht von Austerlitz einzulassen. Wenn ich das tue, werde ich stillschweigend anerkennen, dass er Napoleon ist. Nun, Bob Lucas und Tom Sargent mögen nichts lieber, als technische Diskussionen vorzunehmen, denn dann haben Sie sich stillschweigend auf ihre Grundannahmen eingelassen. Ihre Aufmerksamkeit wird von der grundlegenden Schwäche der ganzen Geschichte abgelenkt.“

Gerade als sich Anfang der 1980er-Jahre die Neue Klassik als neue Mainstream Ökonomie durchzusetzen schien, stiegen die Arbeitslosenquoten in den USA auf 10%. Das war nicht vereinbar mit der angeblich ausschließlich freiwilligen Arbeitslosigkeit. Mittlerweile rücken auch die meisten Vertreter der neuen Klassik davon ab, dass sich alle Märkte auch in der kurzen First im Gleichgewicht befinden (Zitat). Man darf daraus jetzt aber nicht schließen, die Neue Klassische Makroökonomie sei widerlegt und verschwunden. Ganz im Gegenteil! Sie hat viele wichtige und richtige Erweiterungen der Mainstream-Ökonomie gebracht. Erstens, die Methodik wurde revolutioniert. Mikrofundierte, dynamische Gleichgewichtsmodelle wurden von den Neu-Keynesianern rasch aufgenommen, erweitert und für sich beansprucht. Die Anerkennung für die Überwindung der veralteten Makromodelle der Keynesianer und Monetaristen steht aber den Neuen Klassikern zu. Zweitens, die Theorie der Rationalen Erwartungen war - trotz aller Kritik - ein Meilenstein in der Ökonomie, der bis heute State-of-the-Art ist.

Die Veröffentlichung der Lukas-Kritik gilt als eine Revolution in der Ökonomie. Warum aber blieben deren Vertreter, allen voran Robert Lucas, in der öffentlichen Wahrnehmung eher blass? Ein Aspekt ist sicherlich, dass sowohl Keynes als auch Friedman und Hayek auch außerhalb der wissenschaftlichen Ökonomie auftraten, vor allem als Politikberater. Ein weiterer Aspekt ist aber auch die Art der Kommunikation der Vertreter der „Neuen Klassischen Makroökonomie“. Diese war ungewöhnlich scharf: *That [the Keynesian] predictions were wildly incorrect and that the doctrine on which they were based is fundamentally flawed are now simple matters of fact*, schrieben Lucas und Sargent in ihrem Artikel *After Keynesian Macroeconomics* (Lucas 1979, S. 1). Die Ideen der Neuen Klassiker wurden schon nach wenigen Jahren in die Modelle des bisherigen Mainstreams integriert, nicht jedoch die Leute, die Stimmung innerhalb der wirtschaftswissenschaftlichen Community war in den 1970er und 1980er Jahren vergiftet, beschreibt Blanchard 2003 in seinem Standardlehr-

buch. Ähnlich, wenn auch etwas diplomatischer drückte sich Samuelson 1948 aus. Lucas und Co kümmerten die etablierten Ökonomen wenig, es scheint als hielten sie so wirklich gar nichts von ihnen. Umgekehrt erkannten vor allem die Vertreter der neoklassischen Synthese die inhaltliche Sinnhaftigkeit der Ideen der Neuen Klassiker. Deren „Schüler“ implementierten diese Ideen in ihre eigenen Modelle, deckten die vorhandenen Schwachpunkte der „Neu Klassiker“ auf und wurden zu „Neu-Keynesianern“. Die Modelle näherten sich also an - vor allem weil die Mainstream-Ökonomen die Ideen der Neuen Klassiker aufnahmen - die dahinterstehenden Personen allerdings in keiner Weise.

Um sich als Mainstream durchzusetzen, waren die Ideen der Neuen Klassiker zu radikal. Die gänzliche Ablehnung der Synthese aus Neoklassik und Keynesianismus erwies sich als vorschnell. Überhaupt zeigte sich der Hauptvertreter der Neuen Klassischen Makroökonomie, Robert Lucas, als wenig pragmatisch was seine ökonomische Sichtweise angeht. Im Jahre 2003 zum Beispiel veröffentlichte er einen seiner Artikel im *American Economic Review* mit der These, dass *macroeconomics in [the] original sense has succeeded: Its central problem of depression-prevention has been solved, for all practical purposes, and has in fact been solved for many decades* (Lucas 2003, S. 1). Dass nur vier Jahre später mit der „Great Recession“ die größte Krise seit den 1930er Jahren ausbrechen sollte, zeigte das Gegenteil. Bereits 1987 meinte er: *The most poisonous [tendencies in economics], is to focus on questions of distribution* (Lucas 1987). Fragen der Einkommensverteilung sind aber seit damals tatsächlich gesellschaftlich wie ökonomisch immer bedeutender geworden. Auf die Frage, ob Ökonomie-Studierende heute noch Keynes lesen sollten, antwortete er 1998 mit einem schlichten „No“ (Uhlig 2013). Die „Great Recession“ war somit so etwas wie die „Widerlegung“ der reinen neuen klassischen Makroökonomie. Lucas sah die Krise, so wie zugegebenermaßen die meisten andern Ökonomen nicht nur nicht kommen, sondern, glaubte auch nicht, dass eine derart schwere Krise kommen könnte. Und während der Krise wendeten die Politiker schließlich gnadenlos keynesianisches „Deficit Spending“ sowie eine extreme Geldpolitik - „Quantitative Easing“ - an.

Insgesamt darf man aus heutiger Sicht darf man aber nicht vergessen, dass diese ökonomische Schule die Wirtschaftswissenschaften tatsächlich revolutioniert hat. Viele der von ihr erstmals vorgebrachten Elemente wurden rasch vom Großteil der Ökonomen aller Richtungen übernommen und sind heute aus der Mainstream-Ökonomie nicht mehr wegzudenken. Robert Lucas zählt daher meines Erachtens zu den größten Ökonomen des 20. Jahrhunderts. Seine Arbeiten sind nicht so einprägend wie die „General Theory“ von Keynes. Sein Auftritt ist nicht so überzeugend wie jener von Milton Friedman, der durch seine politischen Tätigkeiten auch weit außerhalb der wirtschaftswissenschaftlichen Community bekannt wurde. Aber Robert Lucas stand den beiden in nichts nach. Seine Ideen revolutionierten die Ökonomie des 20. Jahrhunderts und machten daraus eine andere Wissenschaft. Keynes wird oft als genialer „Lebemann“ dargestellt. Er starb schon zehn Jahre nach der Veröffentlichung seine bahnbrechenden Werkes und musste es selbst nicht mehr gegen Angrif-

fe verteidigen. Vielleicht ist er auch deshalb so populär. Friedman wird sehr kontrovers gesehen. Von den Liberalen noch im hohen Alter als Ikone gefeiert, durch seine Beratertätigkeit oft jedoch auch verhasst. Vor allem aber war er ein brillanter Redner mit charismatischen Auftritt. All das ist nicht die Stärke von Robert Lucas. Seine oben zitierten Aussagen scheinen eher unglücklich formuliert. In seinen Auftritten erscheint er sympathisch, aber nicht als der große Vortragende. Robert Lucas war dafür ein brillanter Wissenschaftler. Seine messerscharfen formalen Abwandlungen prägten Generationen von Studierenden und waren bei seinen Gegnern gefürchtet. Dafür gebührt ihm bleibende Anerkennung und Wertschätzung in der Ökonomie.

13.2 Real Business Cycle Theorie

Dass die Makroökonomie auf der Basis von Mikrofundierung ein Fortschritt gegenüber den alten keynesianischen und auch monetaristischen Modellen sei, geht bereits auf Edmund Phelps und eben Robert Lucas zurück. Aber *entwickelt*, und somit in die praktische Anwendung umgesetzt, wurden diese Modelle von EDWARD PRESCOTT und FINN KYDLAND. Diese veröffentlichten zusammen zwei bahnbrechende Artikel (Kydland und Prescott 1977; Kydland und Prescott 1982). Die erstmalige Entwicklung dynamischer, mikroökonomisch basierter, ökonometrischer Modelle ist die wahre Errungenschaft, die die beiden getätigt haben. Diese Modelle waren die Vorläufer der „Dynamischen, stochastischen, allgemeinen Gleichgewichtsmodelle (DSGE)“. Diese gelten bis heute als der Goldstandard der Konjunkturprognose-Modelle, wenn auch die Parameter wesentlich erweitert wurden. (Siehe Kapitel 16)

Kydland und Prescott lieferten ein Modellfundament für zwei wesentliche Bausteine der „Neuen Klassischen Makroökonomie“: In Kydland und Prescott (1977) formalisierten die beiden was ursprünglich Robert Lucas postuliert hatte: Nämlich, dass aktive Wirtschaftspolitik (also sowohl Geldpolitik als auch Fiskalpolitik) nicht den erwünschten stabilisierenden Effekt hat. Im Gegenteil durch rationale Erwartungen und eine Zeitverschiebung (lag) zwischen Beschluss, Umsetzung und Wirksamkeit wirtschaftspolitischer Maßnahmen käme es laut Kydland und Prescott sogar dazu, dass aktive Wirtschaftspolitik im Endeffekt destabilisierend wirke (Kydland und Prescott 1977, S. 486). Dieses „Zeitinkonsistenz-Problem“ fand es rasch in die Lehrbücher zur Wirtschaftspolitik als „Inside Lag“ - also die Zeit, die vergeht, bis sich eine Regierung oder eine Zentralbank durchringen kann wirtschaftspolitische Entscheidungen zu treffen - und „Outside Lag“ - also der Zeitraum der notwendig ist, bis die fiskalpolitischen oder geldpolitischen Maßnahmen tatsächlich wirken. Als Antwort auf dieses Problem kommen die beiden im Artikel - im Einklang mit Lucas (1976) - zu dem Schluss, dass eben „Regeln statt [wirtschaftspolitischer] Entscheidungen“ die wirtschaftliche Entwicklung stabilisiere.

In ihrer zweiten großen Arbeit (Kydland und Prescott 1982) etablierten sich die beiden schließlich als Hauptvertreter der „Real Business Cycle“-

Theory. Eine ganz ähnliche Arbeit lieferten Long und Plosser (1983). Nachdem die Neuklassiker und eben die beiden selbst (Kydland und Prescott 1977) vorgeschlagen hatten eine langfristige, auf Regeln aufgebaute, Wirtschaftspolitik durchzuführen, benötigte man ein Modell, das prognostizierte wie sich die Ökonomie unter diesen Umständen entwickeln würde. In den Jahrzehnten davor, also die 1960er und die 1970er Jahre, herrschte auf der einen Seite die keynesianische Ansicht vor, dass es Aufgabe der Wirtschaftspolitik war die Konjunkturzyklen zu glätten. Auf der anderen Seite gab es seit 1956 relativ umstritten das „Solow-Wachstumsmodell“, mit dem langfristiges Wachstum fast ausschließlich durch technologischen Fortschritt generiert würde. Kydland und Prescott argumentierten nun, entgegen dem vorherrschenden keynesianischen Mainstream, dass Konjunktureinbrüche nicht aufgrund fehlender Nachfrage verursacht würden, sondern vor allem durch angebotsseitige Schocks, wie zum Beispiel plötzlich steigende Rohstoffpreise, oder exogene Faktoren wie Naturkatastrophen. Die Konjunkturzyklen wären demnach keine Folge, erstens keine Folge einer nicht-funktionierenden Wirtschaft und zweitens, diese exogenen Schocks würden rein zufällig auftreten. Schließlich haben Naturkatastrophen zwar Auswirkung auf die Wirtschaft, aber umgekehrt kann man diese nicht mit ökonomischen Modellen vorhersagen oder diese in ökonomische Modelle implementieren. Die „Real Business Cycles“ sind demnach Folgen von Faktoren, die außerhalb der Ökonomie liegen, haben aber einen Effekt auf diese Ökonomie. Das eben genannten impliziert auch, dass die Abschwünge im Konjunkturzyklus rein zufällig auftreten. Da die exogenen Faktoren, zum Beispiel Naturkatastrophen nicht von der Ökonomie abhängen und vorhergesagt werden, treffen sie eine Ökonomie gezwungenermaßen vollkommen unerwartet, also wie zufällig. Genau wie in der Neoklassischen Finance (siehe Kapitel 11) sich Aktienkurse nach einem „Random Walk“ bewegen, bewegt sich der gesamte Konjunkturzyklus ebenso nach einem reinen Zufallspfad.

Dies waren die zusätzlichen, theoretischen Implikationen, die Kydland und Prescott im Artikel von 1982. Fassen wir zusammen, welche Bedingungen Kydland und Prescott festlegten:

Das Modell stand in der Tradition der „Neuen Klassischen Makroökonomie“, dementsprechend gelten die drei bereits genannten Ausgangspunkte, die hiermit nur kurz angeführt werden:

1. Dynamisches Modell
2. Mikrofundiertes Modell
3. Rationale Erwartungen werden berücksichtigt

Des weiteren wurden aber noch folgende Punkte zusätzlich festgelegt.

4. Es wird davon ausgegangen, dass die Märkte effizient sind. Das ist in Verbindung mit Rationalen Erwartungen zu sehen: Wenn keine systematischen Fehler bei den Marktbewertungen passieren, dann sind die Märkte eben effizient in der Markträumung. Dies führt uns zu den nächsten beiden Punkten.

5. Effiziente Märkte befinden sich im Gleichgewicht. Ähnlich wie Walrasianische Gleichgewichtsmodelle, befinden sich auch die mikrofundierten makroökonomischen Modelle im Gleichgewicht.
6. Prescott und Kydland nehmen dabei an, dass dabei keinerlei Rigiditäten gibt und die eben angesprochenen Gleichgewichte praktisch immer vorhanden sind, also auch in der kurzen Frist.
7. Alle Märkte in diesem Modell sind außerdem vollkommene Konkurrenzmärkte. Das heißt es gibt auf allen Märkten jeweils auf beiden Marktseiten eine große Anzahl von Teilnehmern. Dementsprechend verfügt kein einzelner Teilnehmer über eine bemerkenswerte Marktmacht.
8. Die Märkte werden, wie oben dargestellt, wenn dann durch exogene Schocks, angebotsseitig aus dem Gleichgewicht gebracht. Diese Schocks umfassen beispielsweise die schon angesprochenen Naturkatastrophen, explizit angesprochen sind aber technologische Fortschritte. (Kydland und Prescott 1982, S. 1345). Diese rücken in den Vordergrund bei der Analyse von Konjunkturzyklen.

Um diese Annahmen herum bauen die beiden ein ökonometrisches Modell auf. Und dieses *Modell* ist der bahnbrechende Beitrag von Kydland und Prescott. Es gilt heute als erstes „Dynamischen Stochastisches General Equilibrium“-Modell. Diese - heute meist abgekürzt genannten - DSGE-Modelle waren den bisherigen keynesianischen Modellen und vor allem den monetaristischen Ansätzen, modelltheoretisch haushoch überlegen. Sie ließen die Ökonomie eine ganz neue Richtung einschlagen. Ab diesem Zeitpunkt beherrschten formalisierte, quantitative Modelle die ökonomische Forschung, zumindest im Mainstream. Rein methodisch war dieses erste Modell der Startschuss für eine Unmenge an Forschungsarbeiten unter anderem im Rahmen der Zeitreihenmodelle. Durch die Vergabe des Ökonomie-Nobelpreises 2001 wurde in diesem Zusammenhang Christopher Sims⁷ und seine Entwicklung der „Vektor-Autoregressive“-Modelle bekannt.

Die modelltheoretische Überlegenheit wurde weitgehend akzeptiert. Damit sah es Mitte der 1980er Jahre so aus, als würde die „Neue Klassische Makroökonomie“ mit der damit eng verwandten „Real Business-Cycle“-Theorie, als deren Umsetzung, die neoklassische Synthese als Mainstream-Ökonomie ablösen.

Allerdings hatte die „Real Business Cycle“-Theorie Schwächen, die bald unübersehbar wurden. Die getätigten, oben beschriebenen Annahmen erwiesen sich rasch als teilweise empirisch nicht haltbar. Vor allem das nur halbherzig behandelte Problem der Arbeitslosigkeit wurde später immer wieder von Kritikern aufgegriffen. So sind sich Kydland und Prescott natürlich bewusst, dass Arbeitslosigkeit ein zentrales Thema der Makroökonomie ist. Aber sie handeln das in ihrem Artikel extrem kurz ab. Sinngemäß schreiben sie, dass die Menschen nicht nur „dem Konsum, sondern auch der Freizeit einen Wert zuweisen“ (Kydland und Prescott 1982, S. 1345). Das wurde dem Modell später

⁷ Er erhielt den Preis zusammen mit dem bereits genannten Thomas Sargent

zum Verhängnis, wenn man so will. Der Angriffspunkt war natürlich, dass das Modell damit unterstellt, dass Arbeitslosigkeit dadurch entsteht, dass Menschen nicht arbeiten, weil sie Freizeit höher einschätzten als Konsum. Das ist aber nicht mit der empirischen Beobachtung, vor allem während Wirtschaftskrisen, vereinbar. Man könnte diese Ansicht gar als Zynismus auslegen.

HIER DIE KRITIKPUNKTE aus Romer, Advanced-Macro-Buch von Seite 227ff einbauen.

Außerdem wurde bald die Forscherkonkurrenz tätig: Die Vertreter der Neoklassischen Synthese akzeptierten rasch die methodische Überlegenheit, der „Neuen Klassiker“ und übernahmen deren Modelle bald. Natürlich nicht, ohne Anpassungen vorzunehmen: So wurden die Märkte nicht mehr als vollkommene Konkurrenzmärkte gesehen und es wurden ein Arbeitsmarktmodelle entwickelt, welche die Berücksichtigung von Rigiditäten und somit unfreiwilliger Arbeitslosigkeit innerhalb der Theorie der rationalen Erwartungen ermöglichte. Zudem wurde zunehmend die Effizienz von verschiedenen Märkten in Frage gestellt. Diese drei Punkte können als Geburtsstunde der „Neu-Keynesianer“ gesehen werden. Daher in Kapitel 15 mehr dazu.

Was aber blieb von der „Real Business Cycle“-Theorie? Kydland und Prescott können als Urväter mikrofundierter, dynamischer Modelle und damit auch heute noch weitverbreiteter DSGE-Modelle gesehen werden. Die beiden Autoren wurden daher zurecht mit dem Ökonomie-Nobelpreis 2004 ausgezeichnet. Auch wenn der Inhalt der RBC rasch stark infrage gestellt wurde. In den beiden ökonomischen Lehrbüchern von Mankiw und Blanchard, wird die „Real Business-Cycle“-Theorie überraschend scharf als einfach falsch dargestellt. Tatsächlich überwogen bald die Kritiker an den Modellen und was blieb waren die formal eleganten und fortschrittlichen Modelle auf methodischer Seite. Aber inhaltlich setzten sich in den 1990er Jahren die „Neu-Keynesianer“ als Mainstream-Ökonomie durch. Wohlgemerkt unter Berücksichtigung wesentlicher Elemente, die die „Neue Klassik“ hervorgebracht hat. Man kann daher auch argumentieren, die neue Mainstream-Ökonomie der 1990er Jahre war eine Kombination aus „Neu-Keynesianismus“ und „Neuer Klassischer Makroökonomie“. Dagegen spricht allerdings, dass die beiden Schulen in den 1990er Jahren noch stark nebeneinander statt miteinander aktiv waren. Von einer Verschmelzung der „Neuen Klassik“ und der „Neuen Keynesianer“ zur neuen Mainstream-Ökonomie würde ich daher erst später sprechen.

13.3 Barro: Ricardianische Äquivalenz

Neben Robert Lucas und Thomas Sargent gilt auch ROBERT BARRO als einer der Väter der Neuen Klassischen Makroökonomie. Sein Werdegang ist dahingehend interessant, dass er in seinen 20ern durchaus erfolgreich keynesianische Journalartikel verfasste (Barro 1971). Aber bereits mit 30 Jahren, also 1974, veröffentlichte er den einflussreichen Artikel [Are Government Bonds Net Wealth?] (Barro 1974). Das Werk schlägt in dieselbe Kerbe wie die Arbeit von

Sargent (1975) und allgemein der Neuen Klassiker, nämlich dass Wirtschaftspolitik keinen positiven Effekt auf das Bruttoinlandsprodukt (Net wealth) hat. Diese Arbeit war damit - ebenso wie die bereits genannten von Arbeiten von Robert Lucas und Thomas Sargent - ein Bruch mit den damals vorherrschenden keynesianischen Ideen. Schließlich war es bis dahin praktisch unumstritten, dass „expansive Fiskalpolitik“, im Barro-Artikel als Government Debt bezeichnet, über den Multiplikatoreffekt zu einer Steigerung der aggregierten Nachfrage und somit zu einem Wohlfahrtsgewinn im Form eines steigenden BIPs, führt. Blinder und Solow (1973, S. 336) hatten im Jahr davor gegen argumentiert, dass die keynesianische Fiskalpolitik sehr wohl ökonomisch sinnvoll ist und daher „[will] survive[s] the monetarist challenge“. Barro wiederum führt „neue klassische“ Argumente ins Feld wenn man so will: Fiskalpolitik sei deshalb wirkungslos, weil Haushalte generationsübergreifend agieren würden und sich damit bewusst wären, dass Staatsschulden, die heute aufgenommen werden, in Zukunft nur durch entsprechend höhere Steuereinnahmen zurückbezahlt werden können Barro (1974, S. 1116). Oder mit anderen Worten: Die Menschen sind sich bewusst, dass heutige Budgetdefizite in Zukunft durch höhere Steuereinnahmen kompensiert werden müssen und agieren dementsprechend mit höheren Sparquoten, was dazu führt, dass Fiskalpolitik zu keiner höheren aggregierten Nachfrage führt. Das Paper argumentiert also es komme bei Fiskalpolitik immer zu einem vollständigen Crowding-Out-Effect: Der positive Effekt auf das BIP-Wachstum durch die zusätzlichen Staatsausgaben wird durch den negativen Effekt ausgeglichen, der dadurch entsteht, dass die Menschen den privaten Konsum einschränken, weil sie für die zukünftige Steuerbelastung sparen. Der keynesianische Multiplikator wäre demnach nicht größer als Eins. Der Ansatz von Barro wurde später als *Ricardianische Äquivalenz* (oder Ricardo-Barro-Äquivalenz) bekannt. David Ricardo hatte sich nämlich schon 1820 Gedanken darüber gemacht, dass es keinen Unterschied mache, ob ein Staat einen Krieg durch einen Kredit mit den entsprechenden Zinszahlungen oder eine Steuererhöhung in Höhe der Zinszahlungen finanziere. Das Prinzip wurde auf jeden Fall kontrovers aufgenommen und bis heute dementsprechend diskutiert. In einem Interview mit der *Minneapolis Fed* beschreibt Barro, dass sein Theorem zwar „bis heute nicht Teil der Mainstream-Ökonomie ist, weil die meisten Ökonomen das Konzept nicht vollständig als richtig akzeptieren. Das Konzept aber dennoch einen enormen Einfluss darauf hatte wie in der Ökonomie über Fiskalpolitik gedacht wird.“ Beides ist zweifelsfrei richtig: Die Ricardianische Äquivalenz erlitt dasselbe Schicksal wie so viele Konzepte der Neuen Klassik. Formal einwandfrei dargestellt, scheitert das Konzept an empirischen Beobachtungen und an den zu starren theoretischen Voraussetzungen. Dennoch ist das Konzept nach wie vor nicht von der Bildfläche verschwunden. Zwar gilt die Ricardianische Äquivalenz in seiner reinen Form als widerlegt, aber der keynesianische Optimismus gegenüber der positiven Effekte von Fiskalpolitik wurde nicht zuletzt durch die Arbeit von Barro in Zweifel gezogen. Als State-of-the-Art gilt heute, dass Fiskalpolitik in

der kurzen Frist durchaus positive Wirkungen auf das BIP-Wachstum hat, in der langen Frist hingegen sogar negative Effekte.

Robert Barro wird meist mit der umstrittenen „Ricardianischen Äquivalenz“ in Verbindung gebracht, manchmal auch mit der endogenen Wachstumstheorie (die später in diesem Kapitel beschrieben wird). Relativ selten aber mit jenem Thema, das er ebenfalls stark mitgeprägt hat und das große praktische Auswirkungen hatte: Das „Inflation Targeting“ der Zentralbanken. Wir erinnern uns, dass die 1970er Jahre in den USA von hohen Inflationsraten geprägt wurden. Die Monetaristen hatten zu deren Bekämpfung zunächst eine Geldmengensteuerung und später eine konstante Wachstumsrate der Geldmenge vorgeschlagen. Beides erwies sich aber als nicht besonders zielführend. Danach folgte - wie soeben beschrieben - die große Zeit der „Neuen Klassischen Makroökonomie“. In vielen Punkten wurde diese ökonomische Schule recht umstritten aufgenommen und erwies sich in ihrer Reinform oft für die Wirtschaftspolitik als zu theoretisch. Man denke nur an die angeblich völlige Wirkungslosigkeit der Fiskalpolitik. Was hingegen die Geldpolitik angeht, wenden die meisten Zentralbanken heute jene Ideen an, deren theoretische Grundlagen erstmals von den Neuen Klassikern beschrieben wurden! Konkret wandelte sich die primäre Rolle der Zentralbank von der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit im Keynesianismus zur Bekämpfung der Inflation im Monetarismus. Die Ausführungen von Milton Friedman und dessen Monetaristen waren aber wenig theoretisch hinterlegt. Erst die Neuen Klassiker entwarfen fundierte wissenschaftliche Arbeiten, die zumindest die Grundlage der heutigen Politik der Zentralbanken schuf, nämlich dass Geldwertstabilität deren primär anzustrebendes Ziel ist. Das hat sich seit Anfang der 1990er Jahre bis heute unbestritten tatsächlich als das primäre Ziel der Zentralbanken in den Industriestaaten etabliert. Zwar spielt die „Neue Philipskurve“ - also die Bekämpfung von Arbeitslosigkeit durch Inflationserwartungen - in der kurzen Frist eine Rolle, aber langfristig steht die Geldwertstabilität im Fokus der Zentralbanken. Bei manchen - wie der EZB - ausdrücklich festgeschrieben, bei anderen - wie der Fed - de facto ebenso wichtig, aber formal weniger stark festgelegt⁸.

Die Grundlagen dafür lieferten zunächst die bereits besprochenen Kydland und Prescott (1977). Aber es war vor allem Robert Barro (gemeinsam mit David Gordon), der Anfang der 1980er-Jahre (Barro 1976; Barro und Gordon 1983b; Barro und Gordon 1983a), folgendes Dilemma der Zentralbanken theoretisch löste: In der langen Frist kann die Geldpolitik das BIP und auch die Arbeitslosigkeit nicht entscheidend beeinflussen. Im Gegenteil, führen Bestrebungen dahingehend langfristig zu Kosten in Form von Inflation und damit Vertrauensverlust in die Währung. Langfristig ist Preisstabilität das Beste,

⁸ „I think over the last two decades the Fed has come close to an inflation targeting regime even though it's not explicit“, Robert Barro 2005 in einem Interview mit der Minneapolis Fed: <https://www.minneapolisfed.org/article/2005/interview-with-robert-barro>

dass eine Zentralbank anstreben kann. In der kurzen Frist jedoch können sehr wohl Wachstums- und Beschäftigungsakzente gesetzt werden, vor allem wenn die Zentralbank überraschend von ihrer angekündigten Politik abweicht. Nachdem die Inflationserwartungen der privaten Akteure gebildet sind, ändert sich also das optimale Verhalten der Bank. Wenig überraschend leidet aber die Glaubwürdigkeit („reputation“) einer Zentralbank, wenn sie immer wieder kurzfristig von ihren langfristig gesteckten Zielen abweicht. Mittels spieltheoretischen Ansatzes analysierten Barro und Gordon (1983b) im sogenannten BARRO-GORDON-MODELL unter welchen Umständen der langfristige Nachteil (der durch das Abweichen von der angekündigten Politik entsteht) durch den kurzfristigen Vorteil der stimulierenden Wirkung von „Überraschungsinflation“, überwiegt.

Es ist heute recht umstritten, dass politisch unabhängige Notenbanken dieses langfristige Ziel der Geldwertstabilität am besten umsetzen können. Politiker, die sich alle paar Jahre einer Wiederwahl stellen müssen, wären wohl eher versucht die kurzfristig sinnvollen Abweichungen vom Inflationsziel vorzunehmen. Diese Fragen wurden ungefähr zehn Jahre später aus institutioneller Sicht (Persson 1993) diskutiert. Die ersten formalen Inflationsziele wurden übrigens ebenfalls Anfang der 1990er-Jahre festgelegt. Unter anderem in Kanada und Neuseeland (1991), Großbritannien (1992), Schweden und Finnland (1993) (Fischer 1994).

Die erfolgreiche Bekämpfung der Inflation kann auf jeden Fall als Erfolgsgeschichte gesehen werden. Der jüngeren Generation in den westlichen Staaten ist das Problem hoher Inflationsraten gar kein Begriff mehr. Aber zumindest bis in die 1980er-Jahre war dieses Problem ein allgegenwärtiges. Es war für die Menschen ärgerlich, dass das heute verdiente Geld in einem Jahr vier-oder-mehr-Prozent an Wert verlor. Natürlich waren es verschiedene Aspekte, die dazu führten, dass die Zentralbanken das Problem heute weit besser im Griff haben. Zum einen die rigorose Anti-Inflationspolitik der Federal Reserve in den USA unter Paul Volcker. Weiters die Aufgabe der fixierten Wechselkurse. Damit müssen Staaten nicht länger ihre Geldpolitik nicht mehr länger von der Entwicklung der Referenzwährung abhängig machen. In welchem Ausmaß die soeben dargestellten wissenschaftlichen Erkenntnisse hierbei eine direkte Rolle spielten oder zumindest die Akteure beeinflusste, kann man wohl nicht quantifizieren. Meines Erachtens können diese aber als umstrittener Erfolg der Neuen Klassiker gesehen werden.

Ab Mitte der 1990er-Jahre setzte sich auch in Bezug auf die Geldpolitik der „Neu-Keynesianismus“ weitgehend durch, der im nächsten Kapitel be-

schrieben wird. Vor allem die Arbeiten von JOHN TAYLOR⁹ erweiterten die Arbeiten von Barro und Gordon.

Vielleicht geht man zu weit, wenn man die heute in Notenbanken weitverbreitete Praxis des „Inflation-Targetings“ alleine auf Arbeiten der „Neuen Klassiker“ zurückführt. Selbst Robert Barro blieb diesbezüglich in einem Interview (Douglas 2005) eher zurückhaltend. Fix ist allerdings, dass die Erkenntnisse der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ in Bezug auf die Geldpolitik weit weniger umstritten sind, als in den meisten anderen Bereichen.

13.4 Lucas und Romer: Endogenes Wachstumsmodell

Die „Endogene Wachstumstheorie“ ist eines jener Themen in diesem Buch, dass an der „falschen“ Stelle platziert ist. Sie ist zwar eindeutig ein makroökonomisches Thema, aber nicht wirklich eng verbunden mit der „Neuen Klassischen Makroökonomie“. Allerdings ist auch die „Endogene Wachstumstheorie“ ein klarer Bruch mit der damals vorherrschenden Mainstream-Theorie dem „Solow-Wachstumsmodell“. Wie im gleichnamigen Kapitel 9.3 beschrieben, wird ökonomisches Wachstum durch technologischen Fortschritt erklärt, der allerdings als exogene Variable betrachtet wird. Die eigentliche Verbindung zur „Neuen Klassik“ besteht vor allem über die handelnden Akteure: Der Begründer der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ ist auch einer der beiden Entwickler der „Endogenen Wachstumstheorie“: Nämlich Robert Lucas. Der zweite Entwickler ist Paul Romer. Wie die „typischen“ Vertreter der Neuen Klassik hatte auch er als Absolvent des Physikstudiums Romer (2018) einen stark quantitativen Background. Außerdem war Robert Lucas einer der Betreuer seiner Dissertation, die er in Chicago abschloss. Eigentlich scheint es also als wäre er selbst ein „typischer“ Vertreter der „Neuen Klassik“. Erst bei genauerem hinsehen entdeckt man, dass er nicht der kompromisslosen mathematischen Argumentation erlegen ist wie eben die „typischen Neuen Klassiker“. Im Gegenteil: Im Jahr 2015 publizierte er eine Kritik an dieser strengen Mathematik-Gläubigkeit. *Mathiness* nennt Romer die - seiner Meinung nach - häufig missbräuchliche Verwendung von Mathematik in wirtschaftswissenschaftlichen Journalartikeln. Inhaltlich schlechte oder falsche Annahmen würden hierbei überdeckt durch mathematische und damit scheinbar neutrale Abhandlungen. So weit so gut. Hauptziel seiner bemerkenswert scharfen Kritik (Romer 2015) waren aber ausgerechnet die „Neuen Klassiker“ Edward Prescott und Robert Lucas¹⁰. Man muss allerdings tatsächlich

⁹ John Taylor ist zwar ein sehr konservativer Ökonom (unter anderem ist er im Jahr 2020 Präsident der wirtschaftsliberalen Mont-Pèlerin-Gesellschaft), seine bedeutendsten Arbeiten sind aber dem Neu-Keynesianismus zuzuordnen und stehen teilweise im Widerspruch zu den Arbeiten der Neu-Klassiker (Phelps und Taylor (1977) als Antwort auf Sargent (1975)

¹⁰ Es wurden im selben Artikel aber auch Joan Robinson und Thomas Piketty - also zwei sehr „linke“ Ökonomen ebenso scharf kritisiert.

festhalten, dass sich gerade die Wirtschaftsmodelle und Prognosen von Lucas und Prescott in ihrer Reinform - an der beide stur festhielten - recht rasch als unzulänglich erwiesen. Die Kritik erinnert ein wenig an das oben beschriebene Zitat von Robert Solow, wonach man mit Robert Lucas nicht über ökonomische Modelle und mit Napoleon Bonaparte nicht über Kavallerietaktik diskutieren soll, weil man sich dann auf deren Spezialgebiet begeben hat. Das Problem seien vielmehr die Grundlagen dahinter.

Woher kam plötzliche Wiedererstarken des Interesses an Wachstumstheorien Mitte der 1980er Jahre? Nachdem Solow bereits 1956 sein Modell veröffentlicht hatte, war das Thema jahrzehntelang von den Bildschirmen verschwunden. Aber mit der Stagflation kamen eben nicht nur die schon beschriebenen Zweifel an keynesianischer Wirtschaftspolitik, sondern - da Wirtschaftswachstum eben nun ausblieb - stellte man wieder vermehrt Fragen woher dieses denn eigentlich komme? Natürlich spielte aber auch der sich ändernde Zeitgeist eine Rolle: Wachstums wurde seit den 1970er Jahren erstmals auch mit kritischen Augen gesehen. Sowohl die Frage ob Wachstum, wie wir es in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg in den Industriestaaten gesehen hatten, auf lange Frist überhaupt möglich wäre. Als auch die Frage, ob Wirtschaftswachstum uneingeschränkt als positiv zu bewerten sei. Im Jahr 1972 schlug diesbezüglich ein Bericht des „Club of Rome“ hohe Wellen: In „Die Grenzen des Wachstums“ wurde prognostiziert, dass das wirtschaftliche Wachstum aufgrund der Ausbeutung von Rohstoffen spätestens Mitte des 21. Jahrhunderts kollabieren würde. Von der Allgemeinheit zu tragende Schäden, die durch zügelloses Wirtschaftswachstum verursacht wurden traten immer häufiger in den Mittelpunkt. Zunächst wurde die gesundheitsgefährdende Wirkung des Pflanzenschutzmittels DDT, dass erfolgreich zu Steigerung landwirtschaftlicher Erträge eingesetzt wurde, offensichtlich. Später rückten Themen wie der Saure Regen der das Waldsterben auslöste, ab Mitte der 1970er Jahre das Ozonloch in den Fokus der Öffentlichkeit. Bis heute beschäftigt uns der CO₂-Ausstoß und die damit verbundene globale Klimaveränderung. In seiner Nobelpreis-Rede erinnerte sich Romer (2018) an dieses Umfeld, das die frühen 1980er-Jahre prägte, zurück. Es herrschte eher ein Pessimismus dahingehend vor, ob nachhaltiges Wachstum möglich sei. Als Doktoraststudent war auch für ihn als Absolvent eines Physikstudiums zunächst nur eine Wachstumstheorie sinnvoll: Jene von Thomas Malthus (vgl. Kapitel 2.2), die bekanntermaßen eher apokalyptisch ist (Romer 1986). Seine Forschungen zu endogenem Wachstum sollte ihn schließlich davon überzeugen, dass nachhaltiges Wachstum sehr wohl möglich sei.

Die primäre Motivation für das Thema war, dass man nicht länger akzeptieren wollte, dass wirtschaftliches Wachstum ausschließlich durch technologischen Fortschritt verursacht wird *und*, dass die Entstehung dieses technologischen Fortschritts nichts mit ökonomischen Prozessen zu tun habe¹¹. In der

¹¹ Dieses Problem brannte manchen Ökonomen schon länger unter den Fingernägeln wie das Zitat aus Arrow (1962) zeigt: *Nevertheless a view of economic growth that*

exogenen Wachstumstheorie geht man davon aus, dass das BIP grundsätzlich dazu neigt auf gleichem Niveau zu bleiben, das Wachstum also stagniere. Nur durch technologischen Fortschritt - auf den aber nicht näher eingegangen wird, weil er eben als exogen betrachtet wird - kommt es also zu Wirtschaftswachstum.

Romer (1994) meint es gäbe zwei verschiedene Versionen über die Anfänge der „Endogenen Wachstumstheorie“. Die erste Version geht zurück auf die sogenannte „Konvergenz-Kontroverse“. Anfang der 1980er-Jahre erschien der erste Datensatz, der langfristige Zeitreihen für wichtige makroökonomische Kennzahlen für eine verschiedene Staaten zur Verfügung stellte (Maddison 1982). Darauf aufbauend kam es zu einer Debatte, ob es ärmeren Staaten im 20. Jahrhundert gelungen sei zum Wohlstand wohlhabender Staaten aufzuschließen. Man kam rasch zum Ergebnis, dass dies zumindest den meisten Staaten nicht gelang und die Entwicklung auch nicht darauf schließen lasse, dass dies in den nächsten Jahren gelingen würde. Robert Lucas und Paul Romer stellten fest, dass dies allerdings laut exogener Wachstumstheorie passieren hätte sollen: Technologischer Fortschritt ist in solchen Modellen nämlich eben exogen und sollte dementsprechend in armen wie in reichen Staaten gleichermaßen vorkommen. Außerdem gehen exogene Wachstumsmodelle davon aus, dass moderne Technologie auf der ganzen Welt angewendet werden kann. Warum aber sollte es laut „exogenen Wachstumstheorien“ zu einer Konvergenz, also einem stärkeren Wirtschaftswachstum in armen Ländern als in reichen Ländern, kommen? Dazu müssen wir direkt an die Überlegungen aus Kapitel 9.3.2 anschließen. Dort wurde behauptet, dass sich langfristig Wirtschaftswachstum verlangsamen müsste, weil der Produktionsfaktor Arbeit stabil ist und eine ständige Erhöhung des Faktors Kapital zu immer geringeren Zuwachsralten beim Wachstum führt. Nur wenn sich die *Qualität* des Faktors Kapital ständig erhöht, also technischer Fortschritt eintritt, kann dauerhaftes Wachstum entstehen. Und hier kommt die eigentlich notwendige Konvergenz ins Spiel: In einem armen Land ist per Definition das BIP pro Kopf niedriger als in einem reichen Land. Oder mit anderen Worten, da wir den Output ja „pro Kopf“ betrachten, also um den Faktor Arbeit bereinigen, ist der Kapitaleinsatz pro Kopf in einem armen Land geringer als in einem reichen Land. Nun haben wir im Kapitel 9.3.2 festgestellt, dass eine zusätzliche Input-Einheit den Gesamtoutput dann am stärksten erhöht, wenn diese Art des Inputs insgesamt noch unterrepräsentiert ist. Wir haben dies den „Abnehmenden Grenzertrag“ genannt. Erinnern Sie sich an das Beispiel zurück, in dem der erste Computer einen höheren Produktivitätszuwachs bringt, als der x-te Computer. Wenn Technologie und technologischer Fortschritt nun auf der ganzen Welt, also in armen Ländern wie in reichen Ländern, in gleichem Ausmaß zur Verfügung stünde, wie die exogene Wachstumstheorie postuliert, dann wäre es doch viel sinnvoller zusätzliches Kapital in armen Ländern einzusetzen, als in reichen

depends so heavily on an exogenous variable, let alone one so difficult to measure as the quantity of knowledge, is hardly intellectually satisfactory.

Ländern. In armen Ländern müsste dieses zusätzliche Kapital nämlich in viel höherem Ausmaß die Produktivität steigern, zu Wirtschaftswachstum führen und das BIP in armen Länder langsam auf das Niveau der reichen Ländern anwachsen lassen. Das BIP der beiden Staaten müsste eben konvergieren. Dies passte aber eben nicht mit den empirischen Beobachtungen zusammen. Beide, Romer und Lucas, versuchten sich in weiterer Folge darin, Modelle zu erstellen, welche die Entwicklung von technologischen Fortschritt nicht länger als Gott-gegeben annehmen, sondern in Wachstumsmodellen mit-erklären sollten. Technologischer Fortschritt ist also auch in den neuen Wachstums-theorien der wesentlicher Einflussfaktor auf Wirtschaftswachstum, allerdings wird dieser endogenisiert.

Zwei wesentliche Beobachtungen müssen festgehalten werden um die Richtigkeit und Wichtigkeit der Endogenisierung des technologischen Fortschritts zu begründen (Romer 1994). Erstens, technologischer Fortschritt ist kein Zufallsprozess, sondern das Ergebnis harter Arbeit von Menschen. Die Erfolgss-aussichten der Forschungsarbeit hängen nicht unwesentlich mit den Umständen zusammen unter denen die Forscher arbeiten. Paul Romer machte dies mit einem einzigen Bild, dass er im Rahmen seiner Nobelpreis-Rede zeigte klar: Afrikanische Studenten sitzen auf diesem Bild unter dem Licht von Straßenlaternen um zu lernen. Offensichtlich war diese Lichtquelle die einzige, die sie nutzen konnten. Es ist klar, dass europäische oder nordamerikanische Studen-tten und Forscher einen Vorteil gegenüber diesen Studierenden haben, wenn es darum geht technologischen Fortschritt hervorzubringen. Zweitens, technolo-gischer Fortschritt ist kein öffentliches Gut und damit eben nicht überall auf der Erde gleichermaßen verfügbar. In der Ökonomie spricht man von öffentli-chem Gut, wenn ein Gut keine Rivalität und auch keine Ausschließbarkeit im Gebrauch aufweist. Ersteres ist bei wissenschaftlichen Erkenntnissen gegeben, weil es wissenschaftlichen Erkenntnissen nicht schadet, wenn sie von mehre-ren Personen gleichzeitig angewendet werden. Zweiteres ist aber nicht gege-ben. Durch Geheimhaltung aber auch Patent- und Musterschutzrechte können Personen sehr wohl davon ausgeschlossen werden, neueste wissenschaftliche Erkenntnisse zu nutzen. In diesem Fall spricht man von Klubgütern anstatt von öffentlichen Gütern. Diese zweite Beobachtung verändert die Anforde-rung an Wachstumsmodelle erheblich. Wenn technologischer Fortschritt für alle verfügbar ist, so haben alle Marktteilnehmer die gleichen Startvorausset-zungen. Wie auf einem Markt auf dem perfekter Wettbewerb herrscht. Die Ausschließbarkeit von Forschungsergebnissen führt aber dazu, dass Unterneh-men, die über Forschungsergebnisse verfügen, dies auch verwerten können. Sie sind also Monopolanbieter für Güter, die aufgrund dieser Forschungsergebnisse produziert werden.

Mitte der 1980er Jahre befand sich die Wachstumstheorie also in einem Dilemma: Nach dem etablierten Konzept abnehmender Grenzerträge, sollte Wirtschaftswachstum eigentlich durch Ressourcenknappheit beschränkt sein. Die exogene Wachstumstheorie, wonach stetiges Wachstum eben doch mög-lich sei, wenn man die Existenz von technologischem Fortschritt akzeptiere,

dessen Entstehung aber nicht weiter nachverfolge, war zunehmend unbefriedigend. Dazu kam das Problem der fehlenden - aber eigentlich zu erwartenden - Konvergenz zwischen armen und reichen Ländern.

Schritt für Schritt wurden in den kommenden Jahren die angesprochenen Unzulänglichkeiten berücksichtigt:

Zunächst wurden Modelle erstellt, die nicht mehr unbedingt von abnehmenden Grenzerträgen ausgingen. Diese basierten auf dem Vorläufer-Modell von Arrow (1962), der die privaten Investitionen in Forschung und Entwicklung in den Vordergrund stellte. Diese Modelle werden heute häufig unter „AK-Modelle“-Modelle zusammengefasst. Vor allem die Arbeiten von Romer (1986) und Rebelo (1991) gehen auf diesen Ansatz zurück. Technisch gesehen bedienen sich diese Modelle eines kleinen Tricks: Die bereits in Kapitel 9.3.1 kennengelernte Cobb-Douglas-Funktion wird hier herangezogen - wie auch zum Beispiel beim exogenen Wachstumsmodell. Ohne auf die Details einzugehen wird hier ein Parameter so gesetzt, dass zunehmender Kapitaleinsatz nicht mehr zu abnehmenden Grenzerträgen führt. Inhaltlich wird hierbei argumentiert (Romer 1994), dass Forschungsausgaben von privaten Unternehmen den Inputfaktor Kapital so stark wachsen lassen, dass es dauerhaft positive Grenzerträge gibt, und dass über Spillover-Effekte diese privaten Forschungsausgaben auch gesamtwirtschaftlich zu technischem Fortschritt führen. Man konnte damit zumindest innerhalb des Modells erklären, warum dauerhaftes Wachstum möglich war, allerdings zeigte sich Romer (1994, S. 15) selbst rasch nicht sehr glücklich mit der Rohform dieser Modelle.

Es dauerte auch nicht lange bis Lucas (1988) ein alternatives Modell vorstellte. Durch Romer (1986) konnte man zwar erklären wie es zu dauerhaftem Wachstum kommen kann, allerdings war die Frage ungeklärt, warum unterschiedliche Wachstumsraten in verschiedenen Entwicklungsländern auftraten. Also warum es nicht notwendigerweise zur oben beschriebenen Konvergenz kommt. Ein häufig wiedergegebenes Zitat aus Lucas (1988, S. 5) bringt die Fragestellung auf den Punkt: *“Is there some action a government of India could take that would lead the Indian economy to grow like Indonesia’s or Egypt’s? If so, what, exactly? If not, what is it about the’ nature of India’ that makes it so?”¹²* Genau diese Fragestellung adressierte Lucas in weiterer Folge. Wobei das Paper selbst einigermaßen bemerkenswert ist: Es ist einer der am häufigsten zitierten Journal-Artikel¹³ in den Wirtschaftswissenschaften überhaupt. Was insofern überrascht als Robert Lucas im Kernbereich der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ vermeintlich wichtigere Beiträge geleistet hat. Robert Lucas selbst meint außerdem in den „Acknowledgements“ (Lucas 1988, S. 41) des Artikels, dass er zwar ein berühmter Ökonom sei, aber von diesem

¹² Während in und Indonesien Anfang der 1990er Jahre hohe Wachstumsraten zu verzeichnen waren, war Indien noch geprägt von geringem Pro-Kopf-Einkommen und niedrigen Wachstumsraten. Eine Entwicklung, die sich gerade wenn man Ägypten und Indien vergleicht nur wenige Jahre später umdrehen sollte.

¹³ Zum Beispiel hier auf Platz 7: <https://ideas.repec.org/top/top.item.nbcites.html>, Stand 11.01.2020

Thema wenig verstehe und der Artikel außerdem eigentlich zu lang für einen Journal-Beitrag wäre. Wie auch immer: Aus modelltechnischer Sicht war die Arbeit an (Uzawa 1965) und auch (Romer 1986). Allerdings entwickelte Lucas in diesem Modell den Inputfaktor Kapital weiter, indem dieser nicht mehr ausschließlich aus physischem Kapital bestand, sondern er implementierte darin außerdem das von Gary S. Becker entwickelte Konzept des Humankapitals¹⁴. Die Erweiterung gegenüber der Arbeit von Romer (1986) besteht nun darin, dass die Forschungsbemühungen von privaten Unternehmen *explizit betrachtet* werden. Konkret fließt ein Teil des Humankapitals natürlich in die Produktion der Güter, aber der zweite Teil wird dazu verwendet dieses individuelle Humankapital auszubauen, also Bildung und Ausbildung zu schaffen. Das heißt aber auch, dass man in der kurzen Frist auf Produktion verzichten muss um stattdessen mit den freigewordenen Zeit-Ressourcen Wissen (Ausbildung) aufzubauen. Erst langfristig führt dieses Wissen dazu, dass besser ausgebildetes Personal effizientere Arbeit leistet und so für ständig positive Grenzerträge sorgt. Wie auch in Romer (1986) kommt es also auch gesamtwirtschaftlich zu technischem Fortschritt, allerdings nicht mehr als Nebeneffekt nicht weiter spezifizierter Forschungsausgaben, sondern durch Investition in den Modellparameter Humankapital. Durch unterschiedliche Bildungsniveaus in verschiedenen Regionen der Erde lassen sich die beobachteten Wachstumsraten also jetzt erklären. Denn die Investition in physisches Kapitel alleine führt nicht zu langfristigen Wachstum, wenn die Ausstattung mit Humankapital nicht gegeben ist. Einfach ausgedrückt: Eine mit moderner Technologie ausgestattete Fabrik alleine wird keine Erträge bringen, wenn die Arbeiter und Angestellten die dort arbeiten sollen nie die Möglichkeit hatten lesen und schreiben zu lernen.

Die beiden nun vorgestellten Modelle nennt man häufig auch „Modelle mit konstanter Technologie“. Dies ist etwas verwirrend, da wir ja ständig davon gesprochen haben, dass eben technologischer Fortschritt Wirtschaftswachstum verursacht. Allerdings beschränken sich sowohl Lucas (1988) als auch Romer (1986) darauf sich entweder auf Fortschritt beim Humankapital (Bildungsniveau) festzulegen, bzw. Fortschritt unspezifisch zu betrachten. Der fehlende Schritt besteht nun darin technischen Fortschritt im Sinne von neuen oder besseren Produkten und Produktionsverfahren zu integrieren. Dies ist deshalb wichtig, weil dieses Wissen durch Patente geschützt werden kann. Im Gegensatz zu „Bildungsstand“ allgemein, also kein öffentliches Gut ist.

In Romer (1990) wurde technologischer Fortschritt als Produkt- bzw. Verfahrensweiterentwicklungen und mit Schutzmechanismen wie Patentregelungen und Urheberrechten modelliert. Damit erlangt man durch technischen Fortschritt eine Monopolstellung, da Produkte, die auf technologischem Fortschritt basieren, nur jenes Unternehmen anbieten kann, welches diese entwickelt hat. Das heißt aber auch, dass Modelle, die auf dem Prinzip der vollkommenen Konkurrenz basieren durch Modelle mit monopolistischer Konkurrenz

¹⁴ Der Begriff Humankapital wird im nächsten Kapitel: 13.5 behandelt.

ersetzt werden¹⁵. In der historischen Entwicklung der „Endogenen Wachstumstheorie“ ist dies ein interessanter Punkt. Denn diese Monopolmodelle wurden in anderen Bereichen vor allem von Neu-Keynesianern (vergleiche dazu Kapitel 15) verwendet. In der „Endogenen Wachstumstheorie“ forschen bislang vor allem Vertreter der „Neuen Klassischen Makroökonomie“: Robert Lucas, den hier nicht speziell erwähnten Robert Barro und eben auch Paul Romer. Mit der Implementierung monopolistischer Modelle wendete sich Paul Romer nun aber ab von seinem Doktorvater Robert Lucas ab, der bis ausschließlich „vollkommene Marktmodelle“ für richtig hält. In der bereits beschriebenen Mathiness-Debatte wird der Bruch offensichtlich: Romer (2015, S. 91f) kritisiert Lucas mit scharfen Worten.

Zum Inhalt dieser Modelle: Erneut werden die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Humankapital als Inputs herangezogen. Weiters wird unterschieden zwischen dem „allgemeinen Wissenstand“, und dem „technischen Fortschritt“. Letzterer ist durch Patente oder Urheberrechte geschützt. Dementsprechend kann dieser technische Fortschritt zur Generierung von Monopolgewinnen genutzt werden. Das formale Modell besteht schließlich aus drei Sektoren (Romer 1990, S. 79)

- Der Forschungssektor produziert aus dem „allgemeinen Wissenstand“ und Humankapital „technischen Fortschritt“. Die Ergebnisse aus dem Forschungssektor können nur zum Teil durch Patente gesichert werden, der andere Teil wird frei verfügbar. Dies kann man sich anhand eines Beispiels erklären: Bahnbrechende Entwicklungen, wie zum Beispiel der Mikrochip, bringen dem Erfinder hohe Erträge. Der gesamtwirtschaftliche Gewinn ist allerdings noch wesentlich größer. Ökonomen sprechen in diesem Fall von „positiven externen Effekten“. Man weiß, dass alle Tätigkeiten, die solche Effekte verursachen im privatwirtschaftlichen Sektor tendenziell unterfinanziert werden, da es eben keine volle Abgeltung der Gewinne daraus gibt.
- Der Zwischensektor erzeugt aus diesem „technischen Fortschritt“, Kapital und Humankapital neue Produktionsverfahren. Da im Zwischensektor die Patente aus dem Forschungssektor verwendet werden, handelt es sich hierbei um den vorhin schon angesprochenen Monopol-Markt. Typischerweise treten hier negative externe Effekte auf: Der Monopolist wird das neue Produktionsverfahren in einem Ausmaß anwenden, der ihm erlaubt eine Monopolrente abzuschöpfen. Die Aussicht auf diese Monopolrente ist aber auch die treibende Kraft für Unternehmen innovativ tätig zu werden. Das langfristige endogene Wachstum wird also in diesem Sektor geschaffen.

¹⁵ Romer (1994, S. 17) nannte diese Modelle „Neo-Schumpeter-Wachstumsmodelle. Schließlich spielte auch bei Schumpeter die Monopolstellung des Entrepreneurs eine wichtige Rolle bei der Entstehung von Wirtschaftswachstum. Der Begriff „Neo-Schumpeter“ wird aber meines Erachtens nicht konsistent für diese Modelle verwendet

- Im dritten Sektor werden diese Verfahren schließlich eingesetzt um gemeinsam mit Humankapital und Kapital die Konsumgüter herzustellen. Von denen - wie schon aus den anderen Modellen bekannt - ein Teil konsumiert wird und ein Teil investiert wird.

Als Conclusio kann aus diesem Paper gezogen werden, dass damit der dritte vorhin angesprochene Diskussionspunkt, nämlich monoplistische Konkurrenzmärkte, in die Wachstumstheorie eingebunden wurden. Die Implikationen aus dem Modell sind, dass steigendes Humankapital für stetiges Wachstum verantwortlich ist. Wie im Modell von Lucas (1988) lässt sich auch hier damit die fehlende Konvergenz zwischen armen und reichen Ländern, aber auch die anhaltenden hohen Wachstumsraten in Industriestaaten im 20. Jahrhundert erklären (Romer 1990). Zusätzlich kann aus dem Paper der Schluss gezogen werden, dass der Markt dazu tendiert tendenziell wenig Anreiz für Grundlagenforschung zu bieten. Staatliche Anreize könnten hier sinnvoll sein. Weiters kann man aus dem Modell ableiten, dass eine höhere Bevölkerungszahl - aufgrund im Modell technisch berücksichtigter positiver Skaleneffekte - mit höheren Wachstumszahlen einhergeht. Diese Implikation stieß früh auf Kritik. Da dies sowohl ökonomisch-inhaltlich als auch empirisch eine schwer haltbare Annahme ist.

Dieses Problem wurde durch Jones (1995) aufgegriffen und das Modell wurde technisch so verändert, dass das Problem eliminiert wurde. Insgesamt ist das Thema Wachstumstheorien eines an dem sehr lange intensiv geforscht wurde und teilweise noch immer geforscht wird. Wenn sich auch der Fokus seit der „Great Recession“ ab dem Jahr 2007 etwas verschoben hat.

Vor allem aufbauend auf das Paper von Romer (1990) kam es bis Mitte der 1990er Jahre zu einigen bekannten Erweiterungen des endogenen Wachstumsmodells. Aufgrund des hohen Detailgrades der Diskussion sollen die wesentlichen Paper hier nur angeführt werden: Lucas (1990) brachte in einem Artikel noch einem die Diskussion ein warum nicht mehr Kapital in Entwicklungsländer fließt, da dieses dort ja eigentlich eine höheren Produktivitätszuwachs pro zusätzlich investierter Geldeinheit als in Industriestaaten haben sollte. Diese Diskussion wurde als *Lucas-Paradoxon* bekannt.

Die frühen Vertreter des (späten) Neu-Keynesianismus Mankiw, Romer und Weil (1992) argumentierten mittels empirischer Untersuchung, dass das Solow-Modell sehr wohl geeignet sei die beobachteten Wachstumsraten zu erklären, wenn man um Effekte des Bevölkerungswachstums und die Effekte der Entwicklung des Inputfaktors Kapital bereinigt. Dieser Journalartikel stellte eine vielzitierte Gegenposition zum endogenen Wachstumsmodell dar (vgl. Kapitel 9.3).

Grossman (1990) und Grossman und Helpman (1991) legen den Fokus auf internationale Verflechtungen und analysieren die Auswirkungen von Außenhandel auf das Romer-Wachstumsmodell.

Aghion (1992) werfen den Blick - ebenfalls als Erweiterung zum Romer-Modell - noch genauer auf den Wachstumsprozess. Konkret in Anlehnung an

Schumpeter auf den Prozess der „kreativen Zerstörung“. Welche Rolle spielt bei Entscheidungen ob in Forschung investiert werden soll die Gefahr, dass Vorsprung durch wissenschaftliche Erkenntnisse rasch wieder durch konkurrierende Forschung zunichte gemacht werden könnte. Dieser Wissenschaftszweig wurde von den beiden lange und erfolgreich weitergeführt und entsprechend vertieft (Aghion, Howitt und Mayer-Foulkes 2005).

Nicht vergessen werden sollte an dieser Stelle ein interessanter, aufstrebender Ansatz zu langfristigen Wachstumsmodellen: Daron Acemoglu führt langfristiges Wachstum auf die Existenz und Qualität von Institutionen zurück. Diesem Thema widmen wir uns etwas später im Rahmen des Kapitels 17.2. Zuvor gehen wir auf ein Thema ein, dass wir im aktuellen Kapitel unreflektiert eingeführt und ausgeschlachtet haben: Was ist überhaupt Humankapital?

13.5 Becker: Rational Choice Theory

In der Mikroökonomie spielte rationales Entscheidungsverhalten schon beim Übergang von *Klassik* zu *Neoklassik* eine Rolle. Die „Rational Choice Theory“ ist hierbei ein Überbegriff, der in der Humankapitaltheorie einen Höhepunkt erreicht hat, weil hier weitere Bereiche des menschlichen Zusammenlebens formal analysiert werden. Im Jahr 1947 wurde der *Homo Oeconomicus* - also der rational handelnde Mensch - (vgl. Kapitel 12) durch Von Neumann und Morgenstern in der Erwartungsnutzen-Theorie formalisiert (Neumann 1944). Wenig später allerdings kam es schon zu erheblichen Zweifeln an diesem Prinzip durch das *Allais-Paradoxon*. Das rationale Verhalten in der Ökonomie ist seit jeher ein umstrittener Begriff, der die Wirtschaftswissenschaften geradezu spaltete. Die Kontroversen spielen sich auf verschiedenen Ebenen ab. Manche lehnen Rationalverhalten als menschliches Verhalten komplett ab (vgl. Behavioral Economics), wiederum andere unterscheiden akzeptieren das Rationalverhalten wenn es um rein wirtschaftliche Angelegenheiten geht, während andere das Rationalverhalten als Nutzenmaximierung auf alle Lebensbereiche ausdehnen. Am weitesten gingen auch hier die Vertreter der Chicago-School: Um den Beginn der 1960er Jahren stand der rational handelnde Mensch im Zentrum der neuen Humankapitaltheorie. Vorarbeiten leistete *Theodore Schultz*, die Hauptprotagonisten aber waren *Jacob Mincer* und vor allem *Gary Stanley Becker*. Im der Humankapitaltheorie wurde wirklich alles als ökonomisches Problem betrachtet. Nicht nur das, ganz im Stile der „Neuen Klassiker“ wurde auch alles formalisiert und entsprechend mit mathematischen Modellen erklärt. In Becker (1981, Ausgabe von 1991: S. 108) lautet der Titel des vierten Kapitels: „Bildung von zueinander passenden Paaren auf dem Heiratsmarkt“. Darin wimmelt es von mathematischen Formeln und es heißt unter anderem: „In diesem Kapitel wird gezeigt, dass auf einem effizienten Heiratsmarkt in der Regel eine positive assortative Paarung vorliegt, bei der Männer mit hoher Qualität mit Frauen mit hoher Qualität und Männer mit niedriger Qualität mit Frauen mit niedriger Qualität zu-

sammengebracht werden[...].“ Man kann sich wahrscheinlich vorstellen, dass dieser Zugang innerhalb der Wirtschaftswissenschaften auf Widerstand stieß. In den Sozialwissenschaften - auf die Gary Becker seine ökonomische Theorie schließlich unweigerlich ausweitete - wurde er lange Zeit überhaupt ignoriert. „Die meisten Ökonomen dachten nicht, dass [meine Arbeit] Ökonomie ist, Soziologen und Psychologen haben allgemein nicht akzeptiert, dass ich zu ihren Forschungsfeldern beitrage“ beschreibt Becker (1992). Natürlich wirkt das Thema provokativ. Schon der Titel „Humankapital“ deutet darauf hin, dass rein menschliche Eigenschaften kommerzialisiert werden, was natürlich umstritten ist.

Die Humankapitaltheorie ging in Chicago aus der Arbeitsmarktökonomie hervor. Wobei hier zunächst vor allem Schultz (1961) als Pionier (Becker 1992) tätig waren. Becker (1957) und Becker (1962) dehnte die Theorie aber schließlich auf das gesamte menschliche Verhalten aus. Seine frühen Arbeiten entstanden zeitlich eher parallel zu jenen der zweiten Generation der Chicago-School, zu der vor allem die Monetaristen um Milton Friedman gezählt werden. Dennoch wird die Humankapitaltheorie eher der dritten Generation der Chicago School zugeordnet. „Gary [Becker] ist der Nachfolger von Milton Friedman in der Mikroökonomie [...], Robert Lucas der Nachfolger in der Makroökonomie“, brachte es der Ökonom Donald McCloskey in einem Interview über Gary Becker auf den Punkte (Warsh 1993, S. 137). Tatsächlich wird die Humankapitaltheorie häufig mit der „Neuen Klassik“ in Verbindung gebracht (weshalb sie auch in diesem Kapitel platziert ist). Natürlich ist die „Neue Klassik“ Teil der Makro-, die Humankapitaltheorie hingegen Teil der Mikroökonomie. Aber der streng mathematisch-analytische Zugang in Verbindung mit der strengen Marktorientierung, sowie natürlich die geografische Ansiedlung in Chicago, zeigt deutlich die verbindenden Ähnlichkeiten beider Schulen.

Gary Becker verließ drei Jahre nach seiner Promotion die University of Chicago in Richtung Columbia University. Dort publizierte er sein Hauptwerk „Human Capital“ (Becker 1964) und arbeitete sehr produktiv mit Jacob Mincer zusammen. Hier entstanden jene Werke, die im Nachhinein den nachhaltigsten Einfluss auf die Wirtschaftswissenschaften hatten, weil sie später den Ausgangspunkt der neuen Wachstumstheorie darstellte, wie im letzten Kapitel 13.4 angeführt wurde. Gemeinsam mit Schultz (1963) und Mincer (1974) lieferte Becker (1962) die theoretischen Grundlagen für die Auswirkungen von Bildung auf die wirtschaftliche Entwicklung. Schultz war hierbei der erste, der den Zusammenhang zwischen Investitionen in Bildung und Wirtschaftswachstum herstellte. Becker unterschied zwischen spezifische Ausbildung und Bildung allgemein. Mincer lieferte empirische Ergebnisse zum Thema. Lange Zeit litt die Anerkennung der Arbeiten an der Kontroverse über die Inhalte. Schon der Begriff „Humankapital“ wurde kritisiert, weil er den Menschen als Maschine darstellt und auf die Kennzahl Produktivität reduziert. Auch der Ansatz Bildung als „Investition“ statt als „kulturelle Erfahrung“ zu sehen, war neu und stieß auf breiten Widerstand. Gary Becker überlegte eigenen

Aussagen zufolge lange, ob er sein Buch wirklich „Human Capital“ nennen sollte, da der Begriff eben umstritten ist.

Erst nach seiner Rückkehr nach Chicago im Jahr 1970 erweiterte Becker seine Arbeit zunehmend auf weitere Bereiche des menschlichen Lebens, wie Familiengröße, Scheidung, Kinder und altruistisches Verhalten. Diese Arbeiten resultierten schließlich in das bereits zitierte Buch Becker (1981).

Die Forschung zu Humankapital hatte enorme Auswirkung auf die ökonomische Entwicklung. Zum einen im bereits genannten Forschungsfeld der „endogenen Wachstumstheorie“, aber auch der riesige Bereich der mikroökonomischen, empirischen Forschung, der um die Jahrtausendwende aufkam, behandelt wie selbstverständlich Themen, deren Etablierung in der Ökonomie auf die Arbeiten von Gary Becker zurückgehen. Die Kontroversen darüber ob „menschliches Verhalten“ Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Forschung sein kann und darf, bestehen weiterhin. Allerdings sind in wirtschaftswissenschaftlichen Kreisen die Ressentiments dagegen schon wesentlich schwächer geworden. Längst wird die Forschung dazu nicht mehr ausschließlich von marktgläubigen Ökonomen durchgeführt. Mit dem Nobelpreis 1992 erfuhr Gary Becker in gewisser Weise die Absolution, dass seine Forschung bedenkenlos und wertvoll ist.

13.6 Wirkung und Bedeutung der Neuen Klassischen Makroökonomie

Wurde die „Neue Klassik“ zum neuen Mainstream? In den 1980er Jahren sah es vielleicht danach aus. Dennoch muss man dies entschieden ablehnen! Dazu war die „Neue Klassik“ zu starr marktgläubig. Die Annahme, dass sich alle Märkte immer im Gleichgewicht befinden ist einfach nicht aufrechtzuerhalten. Ihre Vertreter waren (und sind bis heute) zu stur um die Modelle zugunsten empirisch sinnvollerer Annahmen abzuändern. Wurde die „Neue Klassik“ dann überwunden? Auch das muss man entschieden ablehnen! Dazu waren ihre Errungenschaften zu bahnbrechend und zu erfolgreich. Ihre Ideen wurden gerne aufgenommen von den „Neu-Keynesianern“ (siehe nächstes Kapitel 15). Diese lehnten zwar die Vertreter der „Neuen Klassik“ strikt ab, nicht aber deren erfolgreichen Methoden. Ohne die starren Annahmen der „Neuen Klassiker“ implementierten sie deren Ideen in eigene Modelle. Die neue Mainstream-Ökonomie steht also nicht im Widerspruch zur Neuen Klassik. Vielmehr entstand aus den konkurrierenden Schulen der 1970er- und 1980er-Jahren - den „Neuen Klassikern“ und den wenig miteinander verbundenen „Neu-Keynesianern“ - Anfang der 1990er Jahre eine neue gemeinsame Mainstream-Ökonomie, eine „Neue Synthese“. (siehe Kapitel 16)

Was ist von der „Neuen Klassik“ geblieben? Geradezu revolutioniert wurde die Ökonomie durch die formalisierte Herangehensweise der „Neuen Klassiker“ an ökonomische Fragestellungen. Heutige Publikationen enthalten zum größten Teil hochformalisierte Modelle. Zwar war die Mathematik auch schon

bei den Keynesianern - weniger bei Friedman's Monetarismus - ein zentrales Element, aber die durchgehende Formalisierung einer Fragestellung in einen formalen Rahmen und unter Nebenbedingungen war neu und setzte sich im bis heute Mainstream durch.

Geblieben ist auch die Mikrofundierung der Makroökonomie. Diese ist verbunden mit der eben genannten Formalisierung der Ökonomie. Auch die Mikrofundierung der Makroökonomie war keine „Erfundung“ der „Neuen Klassiker“, sondern geht ursprünglich auf Edmund Phelps zurück. Aber durchgängig angewendet wurde das Konzept erstmals von Lucas, Sargent und Co.

Die Annahme der „rationalen Erwartungen“ ist zwar umstritten, aber hat es dennoch in die ökonomischen Mainstream-Modelle geschafft. Unumstritten spielen rationale Erwartungen eine Rolle zum Beispiel in der Geldpolitik. Die Zentralbanken verfolgen mittlerweile nicht mehr primär ein Geldmengenziel, sondern ein Inflationsziel, außerdem arbeiten sie auch konkret mit Inflationserwartungen.

Zumindest einen wesentlichen Einfluss auf die moderne, wissenschaftliche Ausrichtung der Zentralbanken hatten die Autoren, die mit der Neuen Klassik in Verbindung gebracht werden. Es würde zwar zu weit gehen, wenn man diese Entwicklung alleine der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ zuschreiben würde, aber vor allem die Arbeiten von Robert Barro können zumindest in gewissem Maße als theoretische Begründung dafür gesehen werden, dass die meisten modernen Notenbanken heute ein „Inflation-Targeting“ betreiben und stärker als früher auch als tatsächlich politisch unabhängige Zentralbanken geführt werden.

Was hat sich als falsch erwiesen? Der größte Fehler war das Festhalten am perfekten Funktionieren der Märkte auch in der kurzen Frist. Dass es keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit gäbe war rasch empirisch nicht zu halten und modelltheoretisch nicht notwendig wie spätere Modelle von „Neu-Keynesianern“ zeigten. Außerdem entstanden rasch „Neu-Keynesianische“ Modelle, die bewiesen, dass die Theorie der Rationalen Erwartung auch dann aufrecht erhalten werden kann, wenn sich Löhne und Preise nicht *sofort* an das allgemeine Gleichgewicht anpassen, sondern langsam über mehrere „Entscheidungsrunden“. Damit fiel auch die Annahme, dass Geldpolitik und Fiskalpolitik komplett unwirksam seien. Die aktuelle Mainstream-Ökonomie geht davon aus, dass zumindest in der kurzen Frist beide wirksam sind.

14

Public Economy: Der Staat als wirtschaftlicher Player

Die Mikroökonomie könnte man seit Marshall (vgl. Kapitel 6) als praktisch abgeschlossen ansehen. Dies gilt aber nur für die formale Betrachtung *funktionierender* und privatwirtschaftlich organisierter Märkte. Bis in das späte 19. Jahrhundert waren die Aufgaben des Staates darauf beschränkt für innere und äußere Sicherheit zu sorgen und die Verwaltung aufrecht zu erhalten. Aktive wirtschaftliche Tätigkeit des Staates, sei es als Produzent oder als zu wirtschaftspolitischen Zwecken, war die absolute Ausnahme und dies obwohl schon Adam Smith (1776) eine frühe Definition von öffentlichen Gütern beschrieb. Die Staatsquoten waren dementsprechend gering. Tanzi und Ludger (2000, S. 6) zufolge lag sie in Österreich und Deutschland um 1870 bei ca. 10%, in Frankreich und Italien bei ca. 13%, in Großbritannien bei 9% und in den USA bei nur etwa 7%¹. Noch vor dem Zweiten Weltkrieg stiegen die Staatsquoten erheblich². Selbst in Marktwirtschaften nahm die öffentliche Hand also eine zunehmend bedeutende Funktion als Wirtschaftsteilnehmer ein. Auch die ökonomische Theorie entwickelte sich dementsprechend weiter: Wie wir in Kapitel 9 sahen, war es vor allem Pigou (1920), der die Tatsache aufwarf, dass viele Marktergebnisse gesamtwirtschaftlich nicht erwünscht sind. Mit dem Aufstieg des Keynesianismus in Form der Neoklassischen Synthese, bekam der Staat als Steuermann der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage eine enorme Bedeutung. Die wachsenden wirtschaftliche Rolle der öffentlichen Hand wurde also aus zwei ganz unterschiedlichen Richtungen theoretisch befeuert. Erstens, aus mikroökonomischer Sicht zum Ausgleich bei Marktversagen und zweitens, aus makroökonomischer Sicht zum Ausgleich von Nachfragelücken. Inhaltlich hängen die Überlegungen von Pigou (1920) und den Vertretern der Neoklassischen Synthese allerdings nur wenig miteinander zusammen: Schließlich betrachtet die makroökonomische, neoklassische Synthese ausschließlich

¹ Im Vergleich dazu belaufen sich die Staatsquoten in Kontinentaleuropa bei ca. 50% und selbst in den USA bei über 30%.

² Jeweils im Jahr 1937: Österreich: 21%, Deutschland: 34%, Frankreich: 29%, Italien: 31%, Großbritannien: 30%, USA: 20%.

wirtschaftliche Gesamtzusammenhänge und nicht Unzulänglichkeiten auf einzelnen Märkten. Nach 1945 setzte sich in der Mainstream-Ökonomie auf jeden Fall die Überzeugung durch, der Staat sollte auch eine wichtige Funktion im allgemeinen Wirtschaftsleben einnehmen. Woher dieser Sinneswandel kam ist umstritten. Möglicherweise spielte Roosevelt's New Deal eine entscheidende Rolle am wachsenden auch theoretischen Interesse an der Bedeutung staatlicher Wirtschaftstätigkeit. Vielleicht war der Zweite Weltkrieg entscheidend: Kriege kosten Geld und verschlingen vor allem hohe Kapazitäten der Produktion. In betroffenen Staaten übernimmt die öffentliche Hand gezwungener Maßen wirtschaftliche Tätigkeiten. Auf jeden Fall aber änderte sich die Ideologie in der Mainstream-Ökonomie. Die Vertreter der makroökonomischen, neoklassischen Synthese befürworteten einen wirtschaftspolitisch aktiven Staat. Diese ökonomische Schule war in den 1950er Jahren in der Volkswirtschaftslehre allgemein tonangebend. Dies sieht man auch daran, dass deren Vertreter nicht nur makroökonomische Werke verfassten, sondern auch in der Mikroökonomie bahnbrechende Arbeiten lieferten. So waren Franco Modigliani und James Tobin zunächst bedeutende Kapitalmarkttheoretiker, aber gleichzeitig eben auch überzeugte Keynesianer. Vor allem Paul Samuelson hatte eine enorme Wirkung auf die Entwicklung der Mainstream-Ökonomie nach dem Zweiten Weltkrieg. Und gerade dieser war es auch, der in den 1950er Jahren die Public Economy prägte. Später, in den 1970er-Jahren, war es die neue Generation der keynesianisch geprägten Ökonomen, welche die bahnbrechenden Arbeiten in der mikroökonomischen Theorie des Marktversagens lieferten: Joseph Stiglitz und George Akerlof. Die beiden überzeugten Neu-Keynesianer werden auch im nächsten Kapitel (Kapitel 15) eine bedeutende Rolle spielen.

Die hier behandelte Theorie der öffentlichen Wirtschaft („Public Economy“)³ steht in enger Verbindung mit der Wohlfahrtstheorie (vgl. Kapitel 9.2) und der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie (vgl. Kapitel 9.4), indem sie dort beginnt, wo Wohlfahrtstheorie oder allgemeine Gleichgewichtstheorie aufhören zu funktionieren. Es ist weitgehend unstrittig, dass es Märkte gibt, auf denen der erste Hauptsatz der Wohlfahrtstheorie - individuell-nutzenmaximierendes Tauschverhalten führt zu einer effizienten Güterverteilung - und/oder der zweite Hauptsatz der Wohlfahrtstheorie - für jedes Pareto-Optimum existiert eine Einkommensverteilung, bei der alle Haushalte und Unternehmen ihre Nutzen bzw. Gewinne maximieren - nicht gelten. Wenn es solche Märkte gibt, scheitert auch die Allgemeine Gleichgewichtstheorie als alleiniges Instrument zur effizienten Güterverteilung.

Die Theorie der öffentlichen Wirtschaft behandelt alle Märkte auf denen der Staat als wirtschaftlicher Player auftritt, wobei sowohl die Einnahmeseite

³ Es etablierten sich verschiedene Namen für diese Theorie. Häufig wird sie auch etwas unscharf als „Public Finance“ bzw. im Deutschen „Theorie der öffentlichen Güter“ bezeichnet. Im deutschsprachigen Raum behandelten Ökonomen bereits im 19. Jahrhundert ähnliche Fragestellungen, diese Schule wird als „Theorie der öffentlichen Finanzwirtschaft“ oder schlicht als Finanzwissenschaft bezeichnet.

als auch die Ausgabenseite des Staates behandelt werden. Um wirtschaftliche Tätigkeiten vornehmen zu können, benötigt der Staat Einnahmen. Dieses beschafft er sich in der Regel über Steuern. Die Theorie der optimalen Besteuerung wurde schon von Ökonomen in der Klassik, insbesondere von David Ricardo, John Stuart Mill und in der Neoklassik von Walras (1874, Kapitel 38) recht ausführlich behandelt. Die Einnahmeseite spielt in der modernen Theorie der öffentlichen Wirtschaft aber eine eher untergeordnete Rolle. Interessanter ist die Ausgabenseite, weil schon die Frage auf welchen Märkten, bzw. unter welchen Bedingungen der Staat überhaupt aktiv werden soll, eine bis heute hoch umstrittene ist. Eine zentrale Bedingung der „Public Economy“-Ökonomen war die Festlegung, dass der Staat immer dann tätig werden soll, wenn der Markt scheitert eine effiziente oder erwünschte Lösung zu kreieren. Die „Public Economy“ beschäftigt sich daher mit dem Begriff des „Marktversagens“.

Wie später noch dargestellt wird, trat die „Neue Politische Ökonomie“ ab den 1960er Jahren in direkte Konkurrenz zur hier dargestellten „Public Economy“. Obwohl beide Schulen die Bedeutung des Staates analysierten, kamen ihrer Vertreter, gerade im Bezug auf Marktversagen und die Rolle des Staates, regelmäßig zu geradezu konträren Forschungsergebnissen. Die lebhafte Diskussion zweier Hauptvertreter der beiden Schulen, nämlich eben Richard Musgrave auf der einen Seite und James Buchanan auf der anderen Seite - über den in Kapitel 18.3 noch ausführlich geschrieben werden wird - mündete schließlich im Werk Buchanan und Musgrave (1999): „Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State“.

Als Begründer der modernen Form der Theorie der öffentlichen Wirtschaft werden häufig Richard Abel Musgrave und Paul Samuelson angesehen. Bereits im Jahr 1939 hat Musgrave einen bedeutenden Artikel zur Theorie der öffentlichen Wirtschaft verfasst (Musgrave 1939). Er war es auch, der die oben angedeutete Verbindung zwischen makroökonomischen Fragestellungen und mikroökonomischen Ansätzen zur Analyse der öffentlichen Wirtschaft etablierte. Tatsächlich gab es nämlich in Kontinentaleuropa und hier insbesondere in deutscher Sprache bereits deutlich zuvor eine recht umfangreiche Literatur zu „öffentlichen Gütern“. Diese nehmen eine entscheidende Bedeutung im Rahmen der Theorie der öffentlichen Wirtschaft ein. Der Vertreter der deutschen Historischen Schule (vgl. Kapitel 5.2) Wagner (1892) definierte öffentliche Güter in ihrer modernen Form, nämlich als Güter bei denen keine Ausschließbarkeit, aber auch keine Rivalität beim Konsum vorliegt. So kann man zum Beispiel niemanden davon ausschließen die Sonne als Lichtquelle zu nutzen (Nicht-Ausschließbarkeit). Es schränkt aber auch niemanden in seiner eigenen Nutzung der Sonne ein, wenn jemand anderer die Sonne als Lichtquelle nutzt (Nicht-Rivalität). Vor allem der in Wien habilitierte Emil Sax (1887), sowie die Schweden Erik Lindhal (1928) und - einmal mehr - Knut Wicksell (1896) lieferten bereits Ansätze zur Analyse öffentlicher Güter. Vereinzelt werden die Arbeiten von Richard Musgrave daher auch als Verbindung aus der deutschen öffentlichen Finanzwissenschaft und der anglo-sächsischen

neoklassischen Theorie, sowie dem Keynesianismus interpretiert (Sinn (o. D., S. 13) und Sturm (2007, S. 589)). Für diese Aufgabe war Richard Musgrave wie geboren. Schließlich wurde er in Deutschland geboren, studierte dort Volkswirtschaft und wanderte 1933 in die USA aus, wo er in Harvard seine Ausbildung abschloss. Er hatte also sowohl den deutschen, als auch die amerikanischen Zugang zur Volkswirtschaftslehre aus erster Hand kennengelernt.

14.1 Die moderne Theorie der öffentlichen Wirtschaft

Bekannt wurde das Werk von Musgrave durch zwei wesentliche Punkte. Erstens, auf der Einnahmenseite die Theorie der Steuern weiterzuentwickeln (Musgrave 1959) und zweitens, auf der Ausgabenseite die Aufgabe des Staates in drei Funktionen einzuteilen (Musgrave 1956; Musgrave 1959), nämlich: Allokation, Distribution und Stabilisierung. Diese Aufgaben des Staates werden weiter unten behandelt (vgl. Kapitel 14.2). Zunächst betrachten wir die Einnahmeseite der öffentlichen Hand: die „Theorie der optimalen Besteuerung“. Wie bereits erwähnt, beschäftigten sich damit viele Ökonomen seit Beginn der klassischen Ökonomie. Musgrave (1959) fasste deren Ansätze zu einem modernen zusammen. Zunächst definierte er die zwei möglichen Steuerrechtfertigungsgründe, indem er unterschied zwischen dem „Benefit Approach“ und dem „Ability to Pay Principle“. Der erstere war ursprünglich dominierend und sieht vor, dass jene Individuen einer Gesellschaft zu besteuern sind, welche die staatlichen Leistungen am stärksten in Anspruch nehmen. Dies klingt zunächst vor allem gerecht. Dabei werden Güter, die der Staat zur Verfügung stellt, quasi wie Marktgüter behandelt. Zwar liefert der Staat die Leistungen, aber es bezahlen über Steuern jene dafür, die sie in Anspruch nehmen. In der kontinentaleuropäischen Literatur galt dieses Steuerprinzip als „Normalfall“. Allerdings scheitert der „Benefit Approach“ meist daran, dass es nicht möglich ist herauszufinden wer die angebotenen Leistungen am stärksten in Anspruch nehmen will, wie Musgrave (1959) schreibt und Samuelson (1954) auch analytisch zeigen konnte. Das „Ability to Pay Principle“ zielt hingegen darauf ab, die Steuern jenen aufzubürden, die sie sich am einfachsten leisten können. Musgrave (1959) zielt dabei interessanterweise eindeutig auf das Einkommen - und nicht etwa auf das Vermögen oder den Konsum - als Indiz dafür ab. Wer aber kann sich Steuern „am einfachsten leisten“? Hier zielt Musgrave darauf ab, dass jedes Individuum durch Steuerzahlungen das gleiche Opfer (engl.: „equal sacrifice“) bringen soll. Das ist natürlich wieder schwer zu quantifizieren. Hier findet man die Verbindung zur Wohlfahrtstheorie: Kennt man die Nutzenfunktionen der Individuen, so kann man messen bei welcher Steuerhöhe, welcher Wohlfahrtsverlust eintritt und so ein Steuersystem erschaffen, das jedem das gleiche Opfer abverlangt. Das ist ein sehr theoretischer Ansatz und auch im Hinblick auf die Unmöglichkeit eines interpersonellen Nutzenvergleiches umstritten (vgl. Kapitel 9.2). Zumaldest lässt sich daraus aber eine theoretische Ableitung progressiver Einkommenssteuern rechtfertigen, die es

in vielen Staaten heute gibt. Unter der weitgehende akzeptierten Annahme eines abnehmenden Grenznutzens von Einkommen, ist eine progressive Einkommenssteuer im Hinblick auf das „equal sacrifice“ Prinzip auf jeden Fall zielführend.

Zur Theorie der optimalen Besteuerung trugen viele Ökonomen der verschiedensten Richtungen Arbeiten bei. Bekannt wurden die Ansätze der beiden Neoklassiker Edgeworth (1897) und Pigou (1920), aber auch das Mathe-Genie Frank Ramsey (vgl. Kapitel 9.3.2) lieferte einen bedeutenden Beitrag. Das Problem von Pigou (1920) war, dass seine theoretische Überlegungen dazu führten, dass vollkommene Einkommensgleichheit zu maximalem gesamtwirtschaftlichen Gesamtnutzen führt⁴. Demnach sollten Steuern die Einkommensungleichheit vollkommen ausgleichen. Natürlich waren sich die Ökonomen damals aber bewusst, dass dies zu Anreizproblemen und damit zu Effizienzeinbußen führen würde. Analytische Lösungen zu diesem Trade-Off zwischen „Gerechtigkeit“ und „Effizienz“ lieferten sie allerdings nicht (Sandmo 1999, S. 168). Dies gelang erst Mirrlees (1971), der auf frühe Arbeiten von Vickrey (1945) und Vickrey (1947) aufbaute. Beide suchten nach „optimalen Steuersystemen“, die den Trade-Off zwischen „Gerechtigkeit“ und „Effizienz“ berücksichtigten. Tatsächlich wirkt die Arbeit von Mirrlees (1971) mit ihrer sehr quantitativen Ausrichtung noch heute modern. Vor allem aber trat der „Gerechtigkeitsgedanke“ zu Gunsten des „Effizienzgedanken“ in den Hintergrund. Wie Musgrave (1981, S. 35) selbst schreibt, zählt er sich selbst zur älteren Generation, die Steuern als Mittel zur Schaffung von mehr Gerechtigkeit sahen, was zu Lasten von Effizienzüberlegungen ging. Entscheidend bei den Ansätzen zur optimalen Besteuerung von Vickrey (1947) und Mirrlees (1971) war das auch von Samuelson (1954) hervorgehobene Problem, dass staatliche Entscheidungsträger gerne wüssten, wie stark das Interesse von Individuen an bestimmten Öffentlichen Gütern ist, um abschätzen zu können, welche Beiträge Individuen dafür bereit wären zu zahlen. Analog dazu wüsste der Steuergesetzgeber welchen Individuen er welche Steuerhöhe zumuten kann um auf der einen Seite eine möglichst gerechte Verteilung zu erhalten, aber auf der anderen Seite keine Effizienzverluste zu riskieren, indem zu hohe Steuern die Anreize zur Leistungserbringung untergraben. Dies sind typische Probleme der asymmetrischen Information, die später in diesem Kapitel noch ausführlich im Hinblick auf daraus resultierende Probleme auf privatwirtschaftlichen Märkten betrachtet werden. Mirrlees (1971) nahm in seiner Arbeit einen Kunstgriff vor: Individuen wissen sowohl über ihren Stundenlohn als auch über die gearbeiteten Stunden Bescheid, der Staat weiß hingegen nur über das Einkommen (was dem Produkt der beiden Werte entspricht) Bescheid. Damit nimmt Mirrlees (1971) eine Formalisierung des später so präsenten Themas der asymmetrischen Information vorweg, ohne sich dessen

⁴ Bekanntermaßen wurde die Unzulässigkeit der interpersonellen Nutzenvergleiche, die die Voraussetzung dieser Annahme ist, erst später von Robbins (1932) einflussreich thematisiert

bewusst zu sein. Tatsächlich kommt der Begriff asymmetrische Information in seiner Arbeit selbst gar nicht vor (Sandmo 1999, S. 170). Was aber soll diese eingeführte Informationsasymmetrie bringen? Nun, Individuen haben unterschiedliche Fähigkeiten, die zu unterschiedlich hohen Stundensätzen führen. Der Staat weiß nun zwar die Einkommen der Individuen, nicht aber deren Fähigkeiten. Würde er nun alle Vor-Steuer-Einkommen so besteuern, dass alle Nach-Steuer-Einkommen identisch wären, würde dies dazu führen, dass jene Individuen, die wertvollere Fähigkeiten haben und daher höhere Stundensätze erhalten, weniger Arbeitsstunden leisten um so das gesamtwirtschaftliche Durchschnittseinkommen zu erhalten. Mehr zu arbeiten würde keinen Sinn machen, da der Mehrverdienst durch Steuern abgeschöpft werden würde. Das heißt, es würde zu Effizienzverlusten kommen. Das Ergebnis eines solchen Modells ist also, dass - anders als etwa bei Pigou (1920) - eine Besteuerung, die zu vollkommener Einkommensgleichheit führt, nicht mehr zu maximalem gesamtwirtschaftlichen Nutzen führt. Stattdessen muss der Steuersatz so gewählt werden, dass der Trade-Off zwischen „Gerechtigkeit“ und „Effizienz“ minimiert wird. Was dadurch gelingt, dass der Steuersatz gering genug ist um Anreize für Individuen mit besser bezahlten Fähigkeiten zu liefern. Mirrlees (1971) findet dazu ein Konzept, das als „Single Crossing“ bekannt wurde. Das ist der Steuersatz, ab dem sich die Individuen mit besser bezahlten Fähigkeiten nicht mehr dazu entscheiden durch weniger Arbeit Steuern zu sparen. Das ist insofern interessant als die Arbeit von Mirrlees (1971) zunächst für die Theorie der öffentlichen Wirtschaft und im speziellen für die Theorie der optimalen Besteuerung entwickelt wurden, später aber auch auf ganz andere Gebiete angewendet wurde, nämlich überall dort, wo es asymmetrische Information und Anreizprobleme gibt, wie zum Beispiel bei Auktionen oder auch auf privaten Versicherungsmärkten. Wir werden im Kapitel 14.3 sehen, dass Akerlof (1970) ein ganz ähnliches Problem für private Märkte fast gleichzeitig analysierte und Rothschild und Stiglitz (1976) ein im Ergebnis ähnliches Modell für den Versicherungsmarkt entwickelten wie Mirrlees (1971) für die Besteuerung. Bei Rothschild und Stiglitz (1976) wählen die Versicherungsnehmer trotz unterschiedlich hohem Schadensrisiko aufgrund von Anreizen den für sie geschaffenen Vertrag selbst aus, obwohl die Versicherung keine Information über das tatsächliche Schadensrisiko der einzelnen Kunden hat. Stiglitz (1982) gelang es später sein Modell auf die Steuerproblematik anzuwenden und damit das Thema der asymmetrischen Information auch formal in die Theorie der optimalen Besteuerung zu integrieren. James Mirrlees und William Vickrey erhielten übrigens im Jahr 1996 gemeinsam den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Die Verleihung an William Vickrey ist hierbei in zweifacher Hinsicht bemerkenswert. Seine wissenschaftlichen Leistungen zur Auktionstheorie und zur Theorie der optimalen Besteuerung sind unumstritten. Daneben war er aber noch in den 1990er Jahren ein klarer Verfechter keynesianischer Wirtschaftspolitik und lehnte damals moderne Konzepte wie jenes der „natürlichen Arbeitslosigkeit“ oder „Austerität“ entschieden ab. Interessant wäre in diesem Zusammenhang seine Nobelpreisrede gewesen. War-

um „wäre gewesen“? - der tragische Aspekt seiner Biografie ist, dass Vickrey nur drei Tage nach der Bekanntgabe der Nobelpreisverleihung überraschend verstarb.

Breit gefasst behandelt die „Public Economy“ enorm viele Themen, wie Fiskalpolitik, öffentliche Verschuldung, Regulierung und Einkommensverteilung. Grundsätzlich könnte man darunter alle volkswirtschaftlichen Themen behandeln, in denen der Staat eine Rolle spielt. An dieser Stelle beschränken wir uns in weitere Folge auf die Betrachtung eines Kernbereichs der „Public Economy“: Die Theorie des Marktversagens. Zunächst betrachten wir die Besonderheiten der „Öffentlichen Güter“ (vgl. Kapitel 14.2), die weiter oben schon kurz definiert wurden. Danach wird die Marktversagensform der Informationsasymmetrien behandelt. Also die soeben schon kurz thematisierte Tatsache, dass Angebots- oder Nachfrageseite auf bestimmten Märkten in der Regel keine vollkommene Information über die Produkteigenschaften haben. Im darauf folgenden Unterkapitel (vgl. Kapitel 14.4) wird auf die Probleme, die durch Marktmacht, Monopole und das Natürliche Monopole eingegangen. Solche gibt es auf Märkten, auf denen es keinen Sinn macht, dass mehrere Anbieter auftreten. Die vierte typische Marktversagensform „Externe Effekte“ wurde bzw. wird in den Kapiteln 9.1 und 18.3 angeschnitten. Insgesamt spielt die Frage, ob das nicht perfekte Funktionieren von Märkten relevant für die Volkswirtschaftstheorie sein soll in der Ökonomie bis heute eine entscheidende Rolle und zwar interessanterweise sowohl in der Mikro- als auch in der Makroökonomie, wie in Kapitel 15.1 dargestellt.

14.2 Öffentliche Güter

Trotz seiner revolutionären frühen Arbeiten auch im Bereich der öffentlichen Güter ist der Name Richard Musgrave heute nur Ökonomie-Insidern ein Begriff. Mehr Resonanz erhielt Paul Samuelson, der mit der Veröffentlichung eines Artikel-Triples (Samuelson 1954; Samuelson 1955; Samuelson 1958) Mitte der 1950er Jahre das Interesse auf dieses Thema lenkte. Er gilt damit als Mitbegründer der „Theorie der öffentlichen Wirtschaft“ und etablierte sie als weitgehend normative Theorie. Mit seinem nur dreiseitigen Journal-Artikel, entdeckte Samuelson (1954) die Theorie der „öffentlichen Güter“ für die angelsächsische Mainstream-Ökonomie der 1950er-Jahre wieder. Samuelson (1954, S. 387) verweist gleich zu Beginn auf die deutschen Arbeiten von Sax (1887), Lindhal (1928) und Wicksell (1896). Auch die Definition von öffentlichen Gütern ist identisch mit jener, die schon die deutsche „Finanzwissenschaft“ zur Jahrhundertwende hervorgebracht hatte: Nicht-Rivalität im, und Nicht-Ausschließbarkeit vom Konsum. Samuelson kannte also die Literatur und war sich bewusst, dass „öffentliche Güter“ in Kontinentaleuropa schon zur Jahrhundertwende diskutiert wurden. Sein zentraler Verdienst bestand darin, dass er die Thematik vollends mit mikroökonomischen, neoklassischen und auch wohlfahrtstheoretischen Elementen analysierte und da-

mit innerhalb der Mainstream-Ökonomie etablierte. Im Bezug auf die wohlfahrtstheoretischen Elemente baute er direkt auf sein eigenes Konzept der „Neuen Wohlfahrtstheorie“ und die darin entwickelte „Bergson-Samuelson Sozial-Wohlfahrtsfunktion“ auf (vgl. Kapitel 9.2). Entscheidend ist das formal-analytische Ergebnis, dass Samuelson (1954) hervorbringt: Es gibt bei öffentlichen Gütern keinen funktionierenden Preismechanismus, mit dem sich das Optimum bestimmen ließe, weil Individuen kein Interesse daran haben ihre wahren Präferenzen hinsichtlich der öffentlichen Güter mitzuteilen. Würden Entscheidungsträger die Präferenzen der Individuen abfragen und diese Individuen ihre Nachfrage wahrheitsgetreu kundtun, so könnten die Entscheidungsträger darauf aufbauend die Preise so festsetzen, dass die Produktionskosten vollends gedeckt sind und die Nachfrage im Optimum befriedigt wird (Samuelson 1954, S. 389). Allerdings werden die Individuen jeweils immer geringeres als tatsächlich vorhandenes Interesse an die Entscheidungsträger signalisieren. Durch die Nicht-Ausschließbarkeit vom Konsum, erhoffen sich die Individuen dadurch niedrige Preise bei gleichzeitig voller Verfügbarkeit der öffentlichen Güter. Da es allerdings für alle Individuen nutzenmaximierend ist ihre wahre Nachfrage nach öffentlichen Gütern zu verschleiern, wird es unter marktwirtschaftlichen Bedingungen dazu kommen, dass das Angebot zu gering ist, oder es gar kein Angebot gibt. Es liegt also auch hier asymmetrische Information vor und zwar in Form des Trittbrettfahrerproblems, einer Ausgestaltung des Moral Hazard Problems. Die einzelnen Individuen auf der Nachfrageseite geben ihre wahren Präferenzen nicht bekannt, in der Hoffnung so einen „Free Lunch“ zu erhalten. Es kommt zu keinem privatwirtschaftlichen Angebot. In diesem Fall muss eine öffentliche Stelle einspringen um das Angebot zu übernehmen. Musgrave (1956) entwickelte schließlich den zusätzlichen Begriff der „Meritorischen Güter“. Das sind ebenso öffentliche Güter, die rein privatwirtschaftlich organisiert nicht in dem Ausmaß produziert werden würden, wie gesamtwirtschaftlich erwünscht. Bei Musgrave (1956) können meritorische Güter grundsätzlich individuell konsumiert werden, öffentliche Güter hingegen nicht. Ein öffentliches Gut in diesem Sinne wäre die innere oder äußere Sicherheit eines Staates. Polizei oder Militär sichert dann die Unversehrtheit des Staates. Ein Beispiel für ein meritorisches Gut wäre hingegen Bildung. Diese ist seit jeher eine zentrale Quelle wirtschaftlichen Wachstums und daher für eine Gesamtwirtschaft von hoher Bedeutung. Gerade beim Fehlen sozialer Absicherung war es Eltern aber oft wichtiger, dass die Kinder statt in die Schule zu gehen, Geld verdienen um zum Lebensunterhalt beizutragen.

Während der hohen Zeit der neoklassischen Synthese wurden sehr viele Güter als öffentliche Güter identifiziert, die der Staat anbieten sollte. Mit dem Aufstieg konservativer ökonomischer Theorien in den 1960er und 1970er Jahren verloren öffentliche Güter an Bedeutung. Das Konzept der Nicht-Rivalität und der Nicht-Ausschließlichkeit wurde näher betrachtet. Als reine öffentliche Güter gelten heute nur mehr wenige Bereich. Bei den meisten Gütern gibt es nämlich doch zumindest einen gewissen Grad an Rivalität im Konsum. So galten viele Rohstoffe, die Natur, natürliche Wasserquellen, oder die Fisch-

bestände in den Meeren lange Zeit als öffentliche Güter. Durch die weltweite Industrialisierung und den Klimawandel entstand aber in den letzten Jahrzehnten auch Rivalität in diesen Bereichen. Besteht Rivalität im Konsum und Nicht-Ausschließbarkeit so spricht man im Deutschen von Allmende-Gütern. Allmende ist hierbei ein mittlerweile nicht mehr gebräuchliches Wort, das früher eine Weide der Wiese bezeichnete, die alle Landwirte für ihr Vieh nutzen konnten. Wie man sich vorstellen kann, wurden die Tiere zuerst auf dieses Allgemeingut zum weiden gebracht, bevor man die Wiesen im Eigentum zur Fütterung nutzte. Berühmt wurde in diesem Forschungsbereich die erste Nobelpreisträgerin für Wirtschaftswissenschaften, Elinor Ostrom. Sie argumentierte (Ostrom 1990), dass Allmendegüter am besten geschützt werden, wenn diese nur in regional stark eingeschränkten Bereichen genutzt werden dürfen. Dadurch ließen sich die üblichen negativen Folgen der Nicht-Ausschließbarkeit mit Hilfe regionaler Institutionen regeln, ohne dass es zu großen Effizienzverlusten kommt. Ostrom (1990) plädiert dabei für eine institutionelle Lösung, die weder volle Verstaatlichung noch volle Privatisierung der Allmendegüter vorsieht.

Liberale Ökonomen argumentierten zunehmend, dass öffentliche Güter und auch Allmende-Güter auch privatwirtschaftlich angeboten werden können, wenn versucht wird die Nicht-Ausschließbarkeit zu beheben. Buchanan (1965) entwickelte dazu das Konzept der Klubgüter. Diese zeichnen sich zwar wie öffentliche Güter durch Nicht-Rivalität im Konsum aus, allerdings wird künstliche eine Ausschließbarkeit geschaffen. Für die Nutzung öffentlicher Güter muss man also einer Art Klub beitreten, der nach marktwirtschaftlichen Prämissen arbeiten kann. Damit wird die Trittbrettfahrerproblematik abgestellt. Der Klub stellt sicher, dass niemand ein eigentlich öffentliches Gut nutzen kann, wenn er nicht einen bestimmten Preis, sozusagen den Klub-Mitgliedsbeitrag, bezahlt. Durch Variation des Preises kann der Klub außerdem eventuelle Übernutzung verhindern. Beispiele dafür sind Mautstraßen, oder auch reglementierter Zugang zu Sehenswürdigkeiten und Stränden. Durch Privatisierungen kann man praktisch alle öffentlichen Güter zu Klubgütern machen. Gerade im Hinblick auf meritorische Güter bleibt dann aber die Frage, ob durch die Privatisierung nicht vulnerable Gruppen von der Nutzung öffentlicher Güter ausgeschlossen werden.

Es ist bis heute eine zentrale Diskussion zwischen konservativ-liberalen und eher keynesianisch-linken Ökonomen, ob im Hinblick auf öffentliche Güter ein Markteintritt seitens öffentlicher Hand mit der Gefahr von Staatsversagen das größere Problem darstellt, oder doch Privatisierungen die größere Gefahr darstellen, weil dadurch gesamtwirtschaftlich unerwünschte Marktlösungen entstehen⁵.

⁵ Ganz ähnlich ist das Problem im eng verwandten Bereich der externen Effekte, das in Kapitel 9.1 dargestellt wurde. Im Prinzip ist die Argumentation bei negativen externen Effekten identisch: Man kann negative Externe Effekte durch staatliche Eingriffe im Sinne einer Pigou-Steuer vermeiden (Pigou 1920), oder

14.3 Informationsasymmetrie

Einer der vielleicht berühmtesten ökonomischen Journalbeiträge ist jener von George Akerlof aus dem Jahr 1970. Es wird meist abgekürzt einfach „The Market for Lemons“ genannt (Akerlof 1970). Er begründete damit eine Reihe von Arbeiten in denen gezeigt wurde, dass unter bestimmten Umständen - auf scheinbar ganz normalen, also kompetitiven Märkten - kein befriedigendes Marktgleichgewicht zustande kommt. Dieses Marktversagen kann dann auftreten, wenn zwischen Angebots- und Nachfrageseite asymmetrische Information herrscht. Eine Marktseite ist also über den Geschäftsgegenstand besser informiert, als die andere. Selbst wenn, abgesehen von Informationsasymmetrien, ein vollkommener Markt vorliegt, tritt dieses Problem in einer freien Marktwirtschaft auf. Akerlof (1970) beschrieb das Problem anhand des Gebrauchtautomarktes. Die Verkäufer gebrauchter Autos kennen den Zustand ihres Wagens in der Regel recht gut. Verkäufer von „Montagsautos“ also Autos, die regelmäßig technische Probleme aufweisen, werden die Schwachstellen ihrer mangelhaften Fahrzeuge - die im amerikanischen Englisch häufig „Lemons“ genannt werden - gerne unerwähnt lassen. Käufer haben nur wenig Möglichkeiten die Qualität eines Gebrauchtwagens zu bewerten. Dies führt zum Problem der Adversen Selektion (negative Risikoauslese). Wenn Käufer nicht zwischen guten und schlechten Gebrauchtwagen unterscheiden können, werden diese zum gleichen Preis gehandelt. Es ist aber jeden klar, dass ein Gebrauchswagen guter Qualität mehr Wert ist als einer schlechter Qualität. Die Anbieter guter Gebrauchtwagen werden keinen fairen Preis angeboten bekommen, weil sie die hohe Qualität ihres Autos nicht beweisen können. Käufer wiederum werden nur den fairen Preis eines schlechten Autos bereit sein zu bezahlen, da sie nur in diesem Fall sicher sein können, nicht über den Tisch gezogen zu werden. Gute Autos werden von schlechten verdrängt. Als Resultat werden am Gebrauchtwagenmarkt ausschließlich Autos schlechter Qualität gehandelt. Der Markt für gute Gebrauchtwagen bricht zusammen (Akerlof 1970, S. 490). Unterteilt man den Markt nicht in gute und schlechte Autos, sondern in ein kontinuierlich verlaufendes Qualitätsspektrum, so werden ausgezeichnete Autos von guten verdrängt, gute von mittleren und schließlich Autos mittlerer Qualität von schlechten Autos - bis der Gebrauchtwagenmarkt komplett zusammenbricht. Trotz eines grundsätzlich perfekten Wettbewerbsmarktes mit rationalen Teilnehmern, kommt kein Gleichgewicht zustande.

Das Standardbeispiel von Akerlof wurde weltberühmt, wenn es auch nicht das beste Beispiel ist für einen Markt mit asymmetrischer Information. Bei den meisten materiellen Gütern ist eine Qualitätsprüfung in einem gewissen Ausmaß durchaus möglich, so auch bei Gebrauchtwagen. Schon Akerlof (1970, S. 492) selbst nannte als weitere Beispiele für adverse Selektion vor allem immaterielle Güter. Insbesondere auf Versicherungsmärkten ist das Problem

aber durch Schaffung von Eigentumsrechten dafür sorgen, dass die freie Marktwirtschaft dafür sorgt, dass es keine negativen externen Effekte gibt (Coase 1960).

einer negativen Risikoauslese immanent. Welchem Unfall- oder Gesundheitsrisiko eine Person ausgesetzt ist, ist eine höchstpersönliche Angelegenheit und von Versicherungen nicht so einfach festzustellen. In einem weiteren bahnbrechenden Paper zeigen Rothschild und Stiglitz (1976), dass es auf Versicherungsmärkten tatsächlich zu adversen Selektionsprozessen und in weiterer Folge zu Marktversagen kommen wird, wenn Versicherungen versuchen allen Versicherungsnehmern den gleichen Vertrag, mit der gleichen Risikoprämie, anzubieten. Personen mit hoher Schadeneintrittswahrscheinlichkeit (hohe Risiken) werden so einen Vertrag gerne unterzeichnen. Personen mit geringer Schadeneintrittswahrscheinlichkeit (niedrige Risiken) werden hingegen die Prämie als zu hoch einstufen und den Vertragsabschluss ablehnen. Die notwendige Subventionierung der hohen Risiken durch die niedrigen Risiken bleibt damit aus. Der adverse Selektionsprozess kommt in Gang und der Markt versagt auf gleiche Weise wie im oben genannten Gebrauchtwagen-Beispiel. Ein Markt-Gleichgewicht mit einem Vertrag für alle unterschiedlichen Risikogruppen - genannt Pooling-Gleichgewicht - wird also nicht zustande kommen. Versicherungen könnten aber versuchen unterschiedliche Verträge für unterschiedliche Risikogruppen anzubieten. Sportliche Autofahrer wählen einen Vollversicherungsschutz selbst dann noch, wenn die Prämie höher, also risikoadäquat, ist. Vorsichtige Wenigfahrer verzichten auf einen vollumfänglichen Risikoschutz und genießen dafür die niedrigere, aber ebenfalls risikoadäquate, Prämie. Rothschild und Stiglitz (1976, S. 634ff) zeigen, dass solche „Separating-Gleichgewichte“ durchaus möglich sind. Die Versicherungsnehmer handeln hierbei nutzenmaximierend, filtern sich jedoch selbst in die für sie passenden Tarifklassen, was auch „Screening“ genannt wird.

In der Realität gibt es auch auf Versicherungsmärkten viele Möglichkeiten, wie man die Qualität seiner Kunden feststellen kann. Traditionell in der Kraftfahrzeug-versicherung mit Bonus-Malus-Stufen. Verursachte Schäden führen zu höheren Prämien. In der privaten Krankenversicherung mit verpflichtenden ärztlichen Untersuchungen vor Vertragsabschluss. Modernere Ansätze ermöglichen es KfZ-Versicherungsnehmern ihren sicheren Fahrstil in Form von GPS-Daten zu beweisen und der Versicherung damit ein geringes Schadeneintrittsrisiko zu signalisieren. Im Gesundheitsbereich kann man einen gesunden Lebensstil mit Smartphone-Apps, die den Aktivitätsgrad messen, signalisieren und damit die Prämie senken. Allesamt Maßnahmen, die Informationsasymmetrien abbauen, allerdings vielleicht zum Preis der totalen Überwachung?! Im Bereich der allgemeinen Gesundheits- und Unfallversicherung ist das Thema der adversen Selektion nach wie vor brandaktuell. In Kontinentaleuropa ging man den Weg der staatlichen Pflichtversicherung aller Erwerbstätigen, die einen bestimmten Teil ihres Einkommens, als Sozialversicherung abgeben müssen und im Sinne eines Solidarbeitrags somit die medizinische Versorgung aller Bürger finanzieren. Im angelsächsischen Raum ist dies noch immer als „sozialistisches Gedankengut“ verpönt, hier setzt man auf privatwirtschaftliche Lösungen. Im Fall der medizinischen Versorgung sieht es aber so aus als wäre der staatliche Eingriff von Vorteil. So haben die USA

das teuerste Gesundheitssystem der Welt und dennoch ist ein beträchtlicher Teil der Bevölkerung unversichert nach wie vor unversichert.

Bereits Spence (1973) zeigte ein effizientes Mittel, um die Probleme der adversen Selektion zu lösen: Das Signaling. Als Anwendungsbeispiel wählte Spence (1973) den Arbeitsmarkt. Die Suche nach guten Arbeitnehmern ist schwierig. Nicht zuletzt deswegen weil ein Arbeitgeber weniger Information zur Produktivität hat als die potenziellen Arbeitnehmer selbst. Letztgenannte stehen als Bewerber in Konkurrenz zur Stelle, die der Arbeitgeber anbietet. Diese können versuchen dem Arbeitgeber zu signalisieren, dass sie die beste Wahl für die ausgeschriebene Stelle sind. Das benötigen sie entsprechende Mittel, genannt Signale. Je schwieriger (ökonomisch: je kostenintensiver) ein Signal zu erwerben ist, desto besser ist das Signal. Ein schwaches Signal wäre es zum Beispiel adäquat gekleidet und freundlich beim Vorstellungsgespräch aufzutreten. Allerdings sollten das zumindest einige Bewerber schaffen. Somit kann sich ein einzelner dadurch nicht von den anderen abheben, es liegt ein schwaches Signal vor. Wesentlich schwieriger - weil zeit- und damit kostenintensiv - ist es eine fundierte Ausbildung zu absolvieren. Eine vollwertige Ausbildung dauert mehrere Jahre in denen man schlecht bezahlt an einem starken Signal arbeitet. Dieses Signal, zum Beispiel in Form eines Abschlusszeugnisses, kann man dann verwenden um beim Bewerbungsgespräch die asymmetrische Information des potenziellen Arbeitgebers zu verringern (Spence 1973) Es bleibt allerdings auch hier die Frage nach der Regulierung. Denn der Arbeitgeber muss ein schwaches Signal von einem starken Signal unterscheiden können. Kann er das nicht wird das Problem nur um eine Stufe verlagert: Die adverse Selektion findet dann auf Ebene der Signale statt. In Kontinentaleuropa waren Ausbildungen unter anderem deshalb lange Zeit staatlichen Institutionen vorbehalten. Mit der Privatisierung von Bildungsinstitutionen treten diese in Konkurrenz zueinander. Es ist also kurzfristig individuell rational, zum Beispiel als Privatuniversität, ein eigentlich starkes Signal, zum Beispiel einen Master-Abschluss, für einen verhältnismäßig geringen Aufwand zu verleihen. Die Nachfrage nach diesem Bildungsprodukt - und damit der Gewinn der Hochschule - werden hoch sein. Erst langfristig werden die Arbeitgeber die mangelnde Qualität der Ausbildung, durch die geringere Produktivität der Arbeitnehmer, feststellen. Das Signal „Master-Abschluss“ reicht dann nicht mehr aus, das Problem der asymmetrischen Information kann durch dieses Signal nicht mehr behoben werden.

Ein weiteres Anwendungsbeispiel der Probleme asymmetrischer Information, das ebenfalls den Arbeitsmarkt betrifft, wird in der Effizienzlohnhypothese (Adverse Selektion) und im „Shirking“-Modell (Moral Hazard) behandelt. Die Folgen sind makroökonomisch bedeutsam und werden daher in Unterkapitel 15.2.2 behandelt.

Adverse Selektion beschreibt das Problem asymmetrischer Information *vor* Vertragsabschluss. Beim nun behandelten Problem des „Moral Hazard“ (moralisches Risiko) tritt das Problem asymmetrischer Information erst *nach* Vertragsabschluss auf. Das Problem, dass eine Person nach dem Abschluss einer

Vereinbarung sein Verhalten ändert um sich besser zu stellen, ist jedem von uns seit Kindertagen bekannt. In den 1960er Jahren wurde dieses Verhalten allerdings erstmals ökonomisch analysiert (Arrow 1963b; Dickerson 1963) und zwar am Beispiel medizinischer Versorgung: Je besser der Versicherungsschutz, desto umfangreicher waren die in Anspruch genommenen Leistungen. Pauly (1968) zeigte, dass nicht unmoralisches Verhalten der Auslöser für die Verhaltensänderung sein muss, sondern dass die Verhaltensänderung wirtschaftlich rationales Verhalten darstellen kann. Das ist nicht unwesentlich, da unmoralisches Verhalten - in Regeln formalisiert und in Gesetze gegossen - sanktionierte werden kann. Ökonomisch rationales Verhalten, das zu keinem stabilen Marktergebnis führt, ist hingegen Marktversagen. Vor allem im Versicherungsbereich ist dieses Problem wohlbekannt. Das Versicherungsunternehmen hat keine Möglichkeit sicher festzustellen, welches Ausmaß an Leistungen vom Versicherungsnehmer gerechtfertigt in Anspruch genommen werden darf und durch welche Verhaltensweisen der Versicherungsnehmer zusätzliche Versicherungsleistungen „provoziert“. Im Bereich der Versicherungen gibt es allerdings eine einfache Maßnahme, die Moral Hazard weitgehend einschränkt: Die Selbstbehalte. Wie Sie wahrscheinlich schon bei eigenen Versicherungsverträgen bemerkt haben, gibt es Selbstbehalte praktisch in jedem Versicherungsvertrag verankert, der hohen Versicherungsschutz umfasst.

Eine Ableitung aus dem Moral Hazard-Problem hat sich im Rahmen der „Great Recession“, also der globalen Wirtschaftskrise nach 2008 in den Mittelpunkt öffentlicher Diskussion getreten: Das *Principal Agent*-Problem. Dieses Problem zielt darauf ab, dass Eigentümer eines Unternehmens und dessen Manager unterschiedliche Ziele verfolgen. Die Aktionäre (=“Principals“), also die Eigentümer, einer großen Bank haben das Ziel, dass das Unternehmen *langfristig* seinen Wert maximiert. Die Manager (=“Agents“) haben hingegen befristete Verträge und damit Anreize *kurzfristige* Gewinne zu erzielen, da diese die Höhe ihrer Prämie bestimmen. Die Aktionäre, als Arbeitgeber der Manager, sehen sich also dem Risiko ausgesetzt, dass die Manager nach Vertragsabschluss andere Ziele verfolgen, als ursprünglich vereinbart. Eine noch extremer Ausprägung resultiert im „Too big to fail“-Problem. Hier wird Manager vorgeworfen, bewusst sehr riskante Geschäfte einzugehen, weil sie im Wissen handeln, im Falle eines Defaults vom Staat finanziell unterstützt werden zu müssen, da andererseits systemweite Verwerfungen drohen. Dieses Problem ist eher dem „Neuen Institutionalismus“ (vgl. Kapitel 17) zuzuordnen und wurde erstmals von Jensen und Meckling (1976) beschrieben. Ihre wissenschaftliche Abhandlung dazu erfuhr große Resonanz und gilt als einer der meist-zitierten Journalartikel in den Wirtschaftswissenschaften.

14.4 Marktmacht, Regulierungen und Natürliche Monopole

Denkt man ganz fundamental an eine freie Marktwirtschaft, so könnte einem zunächst das Bild einer einfachen Tauschwirtschaft in den Sinn kommen. Zwei gleichwertige Parteien treffen sich um ihre Waren und Dienstleistungen zu tauschen. In Wirklichkeit muss es schon zu den Anfängen des Tauschhandels erste Regulierungen, sprich einfachen Spielregeln, gegeben haben. Das Recht des Stärkeren - jemandem in anarchischen Zuständen seiner Habseligkeiten zu beraubten - wurde schon früh in der Menschheitsgeschichte durch Tauschgeschäfte zumindest ergänzt. Man kann in diesem Zusammenhang davon ausgehen, dass funktionierendes wirtschaften schon immer durch formelle oder informelle Spielregeln beschränkt wurde (vgl. Kapitel 17.2). In welchem Ausmaß aber Märkte reguliert wurden, schwankte über die Zeit stark. Im Mittelalter, zum Beispiel, war die Ausübung von Handwerkstätigkeiten in Europa durch das Zunftwesen bestimmt. Schon der Zugang zu handwerklichen Tätigkeiten war daher stark eingeschränkt. Mit der industriellen Revolution und den Ideen der Klassiker um Adam Smith (vgl. Kapitel 1) wurden die Vorteile der freien Marktwirtschaft in den Vordergrund gestellt. Ferdinand Lassalle's Dystopie vom Nachtwächterstaat, in dem nur innere und äußere Sicherheit gewahrt werden, aber alles andere den Kräften des freien Marktes überlassen wird, wurde so nie zur Realität. Stattdessen wurden mit Weiterentwicklung der freien Marktwirtschaft zum Kapitalismus auch dessen Schwächen aufgedeckt und mehr oder weniger erfolgreich durch Regulieren adressiert. Ausmaß und Art dieser Regulierungen schwankten im Laufe der Zeit erheblich. Mehr noch als andere Bereich, war die Ökonomie der Regulierung dabei stark ideologisch geprägt.

Mit umfangreichen regulatorischen Eingriffen wird schon überraschend lange Zeit dem Problem der ungleich verteilten Marktmacht zwischen Handelspartnern entgegengewirkt. Als erstes, modernes Wettbewerbsrecht gilt der Sherman Act, der in den USA schon im Jahr 1890 bundesweit beschlossen wurde. Das Ziel dieses „antitrust laws“ war es Wettbewerb zu sichern und unfaire Monopole zu verhindern. Ein heute noch bekannter Anwendungsfall war die Zerschlagung von John Rockefeller Standard Oil Company im Jahr 1911. Im Jahr 1914 folgte der Clayton Act, der das Antitrust-Recht spezifizierte und unter anderem die heute noch gängige Praxis einführte, dass Wettbewerbs-Behörden bei Unternehmenszusammenschlüssen vorab informiert werden müssen, oder diesen den Zusammenschluss sogar genehmigen müssen. Wettbewerbsrechte, die die Marktmacht einzelner Unternehmen regeln, sind seither wichtige Bestandteile von Regulierungsgesetzen. Die mikroökonomische Theorie des Monopolpreises - sowie der Preisbildung im Oligopol - analysierte bereits Cournot (1838) (vgl. Kapitel 4.1). Eine wirtschaftspolitische Diskussion, welche Folgen dies haben sollte, folgte aber viel später und kam zunächst vor allem von post-keynesianischen Ökonomen. Joan Robinson (1969 (1933)) kritisierte diesbezüglich schon die grundsätzliche Annahme,

dass Märkte zu einem stabilen Gleichgewicht führen. Sie argumentierte, dass - ganz im Gegenteil nicht-perfekt-funktionierende Märkte der Normalzustand seien (vgl. Kapitel 23). Ihre Arbeiten werden heute der heterodoxen Ökonomie zugeschrieben. Robinson (1969 (1933)) entwickelte in diesem Zusammenhang die Idee des Mark-ups. Dies ist die Differenz zwischen Marktpreis und den Grenzkosten. Ein Unternehmen in einem vollkommenen Konkurrenzmarkt optimiert seinen Gewinn, indem es die Produktion so lange ausweitet, bis der zu erzielende Preis den Grenzkosten entspricht. Auf einem Monopolmarkt wird eine geringere Menge produziert, weil der alleinige Anbieter die Menge steuern kann und so durch geringere Produktion einen höheren Preis durchsetzen kann. Diese Differenz kann als Aufschlag des Monopolisten, oder eben Mark-up, interpretiert werden. Erstmals formal definiert hat dies ein anderer Post-Keynesianer nur ein Jahr später, nämlich Abba P. Lerner (1934). Sein „Lerner-Index“ ist ein Maß für die Marktmacht eines Unternehmens und berechnet sich aus dem Mark-up, also die Differenz zwischen realisiertem Preis und Grenzkosten, dividiert durch den realisierten Preis. Hat ein Unternehmen keine Marktmacht liegt ein vollkommener Konkurrenzmarkt vor. Das Unternehmen kann kein Mark-up verrechnen und der realisierte Preis entspricht den Grenzkosten. Der Lerner-Index hat den Wert 0. Je höher die Marktmacht, desto höher das durchsetzbare Mark-up und desto höher der Wert. Wobei ein Wert von eins nur erreicht werden könnte, wenn die Grenzkosten null wären. Eine recht ähnliche Kennzahl ist der Herfindahl-Hirschman-Index. Dies wurde kurz nach dem Zweiten Weltkrieg in ähnlicher Form von Albert O. Hirschman (1950) und Orris C. Herfindahl (1950) entwickelt und noch heute angewendet. So zieht die EU-Kommission den Wert heran, um die Unternehmenskonzentration zu messen. Hierbei werden vereinfacht ausgedrückt die Prozentwerte der Marktanteile der einzelnen Marktteilnehmer quadriert und aufsummiert. Hat ein Unternehmen absolute Marktmacht und damit 100% Marktanteil, wäre der Wert 10 000. Haben hundert Unternehmen je 1% Marktanteil, wäre der Wert 100. Wie bereits weiter oben in Unterkapitel 14.2 erwähnt, standen die keynesianischen Ökonomen recht positiv regulierenden Markteingriffen gegenüber. Ausgehend von der monetaristischen Gegenrevolution zum Keynesianismus, kam es aber auch in der Regulierungsökonomie zu starken Umwälzungen. Als Ausgangspunkt kann die Arbeit von Ronald Coase (1960) gesehen werden, die im Kapitel 17 ausführlich behandelt wird. Seine Grundaussage lautet, dass der Markt auch bei vermeintlichem Marktversagen zu optimalen Ergebnissen führen würde, gäbe es keine Transaktionskosten. Die bis dahin selbst unter liberalen Ökonomen recht unumstrittenen Markteingriffe in bestimmten Situationen wurden plötzlich in Frage gestellt. Das intellektuelle Zentrum der Deregulierungs-Bewegung bildete sich an der Chicago School of Economics - wie bei so vielen wirtschaftsliberalen Themen. Als zentrale Figur der Regulierungsökonomie etablierte sich George Stigler, der für seine Arbeiten in diesem Bereich 1982 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhielt. Er hatte schon in den 1940er-Jahren erste Arbeiten zum Wettbewerb auf Märkten verfasst (Stigler 1942; Stigler 1950). Dieses Forschungsgebiet wurde

fortan als Industrieökonomie bezeichnet. Ab den 1960er-Jahren wurde die Kritik an bestehenden Regulierungen in den USA lauter. Stigler und Friedland (1962) erarbeiteten dazu eine Case Study am Beispiel der Elektrizitätsversorgung und kamen zu dem Schluss, dass die Regulierung ineffizient sei und negative Nebeneffekte habe. Eine Schritt weiter ging Demsetz (1968). Er stellte gar generell die Notwendigkeit von Regulierungen in Frage. So war es bis dahin umstritten, dass natürliche Monopole aufgrund von Marktkräften dazu führen, dass ein einzelner Anbieter sich durchsetzt und in der Folge Monopolpreise verrechnen kann. Eine der vier zentralen Marktversagensformen, ist jene der Natürlichen Monopole. Ökonomen sprechen von einem natürlichen Monopol, wenn die Durchschnittskosten über den gesamten Mengenbereich über den Grenzkosten liegen. Vereinfacht ausgedrückt: ein natürliches Monopol liegt dann vor, wenn die Fixkosten einen sehr hohen Anteil der Gesamtkosten ausmachen. Dies ist überall dort der Fall wo eine große Infrastruktur geschaffen werden muss um das Produkt oder die Dienstleistung überhaupt anbieten zu können. Wenn die Infrastruktur aber einmal existiert, fallen nur mehr verhältnismäßig geringe Kosten für den laufenden Betrieb an. Beispiele dafür sind die Wasser-, Elektrizitäts- und Gasversorgung, bzw. die Entsorgung aber auch der Bahn- und Straßenverkehr. Möchte ein privater Anbieter in den Schienenverkehr einsteigen, müsste er zunächst ein Schienennetz verlegen. Es ist jedoch aus ökonomischen, aber auch aus raumplanerischen und nicht zuletzt ökologischen Gründen, völlig undenkbar, dass jeder potentielle Anbieter sein eigenes Schienennetz erstellt. Ein einziges Schienennetz pro Strecke ist die einzige sinnvolle Lösung. Der Eigentümer dieses Schienennetzes ist per Definition ein Monopolist. Da er weder aus rechtlichen Gründen, noch aufgrund ökonomischer Überlegenheit zum Monopolisten wurde, sondern aufgrund der Eigenschaft Eigentümer der notwendigen Infrastruktur zu sein, nennt man so eine Situation ein Natürliches Monopol. Im großen und ganzen akzeptiert man bis heute die Existenz natürlicher Monopole, auch wenn man mittlerweile - wie weiter unten dargestellt wird - zunehmend davon abgeht, dass die öffentliche Hand als Betreiber natürlicher Monopole einspringt. Demsetz hingegen bestreitet schon den grundsätzlichen Zusammenhang zwischen Marktkonzentration und Preis (Demsetz 1968, S. 60). Er hebt stattdessen die positiven Effekte hervor, die entstehen, wenn ein einziger Anbieter Güter produziert. Aufgrund von Skaleneffekten liegen die Stückkosten bei hohen Produktionsmengen niedriger als bei niedrigen Produktionsmengen⁶ (Demsetz 1968, S. 57). Demsetz schlägt vor, dass sich verschiedene potentielle Anbieter darum bewerben können, Monopolanbieter auf entsprechenden Märkten zu werden. Die potentiellen Anbieter würden dementsprechend nicht *im* Markt konkurrieren, sondern *um* den Markt. Konkret auf das Problem bezogen, dass im Falle natürlicher Monopole riesige Infrastrukturkosten, wie zum Beispiel Bahntrassen im Schienenverkehr, sinnvollerweise nur ein einziges Mal anfallen

⁶ Mit diesem Argument nimmt er in gewissem Maße die Überlegungen des „Williamson-Tradeoffs“ vorweg, die in Kapitel 17.2 dargestellt werden.

sollten, schlägt er folgende Lösung vor. Ein einziger Anbieter, unter Umständen sogar ein staatliches Unternehmen, soll die Infrastruktur anbieten, aber in weiterer Folge die Nutzung dieser an privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen weiterverkaufen (Demsetz 1968, S. 62). Diese Idee erinnert schon an die weiter unten behandelte Theorie der angreifbaren Märkte. Aus heutiger Sicht interessant ist, dass die bisher genannten wirtschaftsliberalen Arbeiten allesamt rein verbal formuliert wurden, also keine formalen Elemente aufweisen und auch keine durchgängige Theorie bilden. Das gleiche gilt auch für die extrem einflussreiche Arbeit von George J. Stigler (1971): „The Theory of Economic Regulation“. Darin entwickelte er eine positive Theorie der Regulierung und lenkt sie damit noch einmal in eine neue Richtung. Mit klaren Parallelen zur Public-Choice-Theorie (vgl. Kapitel 18.3) argumentiert er darin, dass der Staat, beziehungsweise eigentlich die ausführenden Organe, reines Eigeninteresse bei der Einführung von Regulierungen verfolgen. Dies ist komplett konträr zu den bisherigen Ansätzen der Public Economy. Unumstritten war bisher, dass Regulierung zur Korrektur unerwünschter Marktgergebnisse eingesetzt werden können. Die umstrittenen Punkte lagen bisher darin, ob Regulierungen dies auch tatsächlich gelingt und sie bei Marktversagen effizient eingesetzt werden können. Wenn man diese Frage bejaht, so wie die frühen Vertreter dieser Schule (vgl. Kapitel 14.1), dann führen Regulierungen zu Wohlstandsgewinnen. Wirtschaftsliberale Arbeiten wie Demsetz (1968), oder die frühen Werke von Stigler und Friedland (1962) bezweifelten die Sinnhaftigkeit von Regulierungen, weil sie ihr eigentliches Ziel nicht erreichen. Stigler (1971) argumentiert nun, dass das Ziel von Regulierungen gar nicht so eindeutig sei, weil in einer Demokratie die Mehrheit entscheidet und Interessensgruppen und Lobbyisten den Gesetzgeber unter Umständen so beeinflussen können, dass Regulierungen gar nicht die Korrektur bei Marktversagen bewirken, sondern den Nutzen einer bestimmten Bevölkerungsgruppe maximieren sollen. Stigler (1971, S. 17) kritisiert, dass die damals gängige Meinung zu Regulierung idealistisch sei, nämlich dass Ökonomen davon ausgehen, dass Regulierung zum Wohle der Allgemeinheit gestaltet sei. Stattdessen präsentiert er eine Theorie, die zunächst die Rolle des Staates, bzw. dessen Regierung einordnet. Diese hat die Möglichkeit Steuern und Gesetze vorzuschreiben. Es ist daher nur logisch, dass Unternehmen oder deren Interessenvertretungen versuchen von der Regierung Dienstleistungen zu „kaufen“. Stigler (1971, S. 3ff) zählt vier davon auf: Direkte Subventionen, Marktzutrittshürden für Konkurrenten, Marktbeschränkungen für die Anbieter von Ersatzprodukten und Förderungen für Komplementärgüter, sowie Preiseingriffe. Da direkte Subventionen meist für alle Unternehmen einer Branche ausbezahlt werden, bevorzugt Unternehmen, dass eine der drei anderen Möglichkeiten zu ihren Gunsten vom Gesetzgeber verwendet wird. Politische Gefälligkeiten können nicht wirklich gekauft werden wie Güter und Dienstleistungen. Stigler (1971) diskutiert daher auch an, wie Unternehmen politische Parteien dazu bringen, Regularien in ihrem Sinne zu gestalten. Klar ist, dass Subventionen für einzelne Unternehmen oder Branchen von den anderen Steuerzahldern finanziert werden müssen.

und daher im demokratischen Prozess eher bestraft werden müssten. Stigler (1971, S. 10ff) beantwortet dies sehr allgemein. Erstens, Wähler würden sich kaum die Mühe machen Informationen darüber einzuholen, ob sie Nutznießer oder Benachteiliger einer bestimmten Maßnahme zugunsten einer Branche seien. Zweitens, würden Unternehmen mit Parteispenden deren Wahlkampf finanzieren um im Gegenzug Maßnahmen zu ihren Gunsten zu erhalten. Insgesamt wirkt die Arbeit, wenn man sie heute liest, eher vage. Stigler (1971) wurde dafür kritisiert, dass er die politischen Entscheidungsprozesse nur an der Oberfläche analysierte. Die Ergebnisse wirken auf der einen Seite offensichtlich: Ja, Unternehmen wollen Regularien, die in ihrem Sinne ausgelegt sind. Die Konsequenzen daraus, wirken auf der anderen Seite übertrieben dargestellt. So wie beschrieben lassen sich politische Entscheidungsträger nicht einfach von Unternehmen kaufen. Verfolgt man aktuelle wirtschaftspolitische Nachrichten, so kann man mit Fassungslosigkeit und Erstaunen doch immer wieder an Stigler (1971) erinnert werden: Politische Postenbesetzungen in angeblich unabhängigen Regulierungs- oder Aufsichtsbehörden werden ebenso als weitgehend normal empfunden wie der direkte Wechsel von Politikern in Vorstandsetage und Aufsichtsräte von Unternehmen. Anzunehmen, dass damit keine Gegenleistungen in irgendeiner Form verbunden seien, wäre doch eher naiv. Dennoch, der hohe Einfluss, den Stigler (1971) auf die Theorie der Regulierung zugeschrieben wird, wirkt eher überraschend. Zum Zeitpunkt der Publikation war Stigler bereits 60 Jahre alt. Weitere Forschung zu dem Thema übernahmen daher vor allem Kollegen aus seinem Umfeld an der Chicago School of Economics. Besonders produktiv in diesem Zusammenhang war der in den USA weithin bekannte Jurist und wichtige Vertreter der „Law-and-Economics“-School Richard Posner (vgl. Kapitel 17). Er machte die „bahnbrechende“ Arbeit von Stigler (1971) als „ökonomische Theorie der Regulierung“ bekannt (Posner 1974, S. 343) und lieferte auch empirische Arbeiten (Posner 1970; Posner 1972) zu Regulierung und noch Ende der 1990er-Jahre zu den Folgen der Deregulierung in den USA (Posner 1999). Einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg von Stigler's-Theorie lieferte Peltzman (1976). Er bot an vielen unklaren Stellen eine detaillierte Beschreibung, beziehungsweise Klarstellung, wie er selbst schreibt (Peltzman 1976, S. 211). Vor allem aber lieferte eine erste formale Darstellung der Theorie und erweiterte sie in entscheidenden Punkten. So stellte er klar, dass bei Stigler's „Erwerb von Regulierungen“ durch Unternehmen nicht darum geht, dass diese tatsächlich dem Gesetzgeber „abgekauft“ werden, sondern, dass der Gesetzgeber eine Nutzenmaximierung durchführt, indem er den Trade-Off zwischen Wählerstimmen, Regulierung und Wünsche der verschiedenen Interessensgruppen optimiert. Das Ergebnis kann eben auch darin liegen, dass es Regulierungen zugunsten einzelner dieser Interessensgruppen gibt.

Noch in den 1980er und vor allem in den 1990er-Jahren kam es zu einer Deregulierungswelle in den USA. Der Einfluss der extrem liberalen Chicago-School um Milton Friedman ist heute unumstritten. Inwieweit die ebenfalls aus Chicago stammende ökonomische Theorie der Regulierung damit Bestä-

tigung fand, ist hingegen nicht klar. Schließlich ist ein Kernelement der Theorie, dass Machthaber Regulierung zugunsten nahestehender Unternehmen und Interessensgruppen gestalten. Zwar forderten die genannten Ökonomen eine Deregulierung, allerdings würde deren Umsetzung durch Politiker genau deren Einfluss ja verhindern. Die Abschaffung von Regulierungen widerspricht also eigentlich der Theorie von Stigler. Eine andere Geschichte ist, dass spätestens mit der Finanzkrise 2008 Stimmen laut wurden, die den umfassenden Deregulierungen der 1980er-Jahre eine Mitschuld an der „Great Recession“ gaben.

Heutige Theorien sind wesentlich differenzierter. Sie lassen sich ideologisch nicht mehr so stark einordnen wie jene der Chicago-School. Inhaltlich sind diese - im Gegensatz zu den soeben dargestellten - hoch formalisiert und stark geprägt von spieltheoretischen Ansätzen (vgl. Kapitel 12). Bevor diese im Detail betrachtet werden, betrachten wir die Arbeiten des extrem unkonventionellen Ökonomen William Baumol. Er lieferte bedeutende Beiträge in verschiedenen Disziplinen der Volkswirtschaft. Praktisch enorm einflussreich war sein Lösungsansatz zum Problem natürlicher Monopole. Aufmerksamen Lesern mag vielleicht aufgefallen sein, dass alle Dienstleistungen, die auf natürlichen Monopolen bestehen, wie Schienenverkehr oder Gas- und Wasserversorgung früher auch in den westlichen Marktwirtschaften fast ausschließlich von staatlichen Unternehmen angeboten wurden. Dass dies heute nur mehr zum Teil der Fall ist, ist nicht zuletzt auf Baumol's Theorie der angreifbaren Märkte (Baumol, Panzar und Willig 1982; Baumol 1982) zurückzuführen. In dieser zeigen die Autoren zunächst die wesentliche Bedeutung von Markteintritts- und Marktaustrittsbeschränkungen. Ohne solche sieht sich laut Baumol, Panzar und Willig (1982) jeder Monopolist potenzieller Konkurrenz ausgesetzt. Er würde folglich seine Preissetzung nicht mehr wie ein Monopolist vornehmen, sondern wie ein Anbieter auf einem perfekten Konkurrenzmarkt. Alleine das Abschaffen von Markteintritts- und Marktaustrittsbeschränkungen führt also dazu, dass aus einem Monopolmarkt praktisch ein perfekter Konkurrenzmarkt wird (Baumol 1982, S. 2). Der Grund liegt darin, dass die erhöhten Gewinnmöglichkeiten auf Monopolmärkten leicht erkannt und aufgrund der fehlenden Zugangsbeschränkungen von Konkurrenten auch ausgenutzt werden können. Marktzugangsbeschränkungen fördern also Monopole, diese tendieren dazu nicht ökonomisch effizient zu arbeiten. Zum Problem, dass alleinige Anbieter eine Monopolrente abschöpfen, kommt noch ein zweites, nämlich dass auf Monopolmärkten mit der Zeit immer weniger effizient gearbeitet wird. Fehlender Konkurrenzdruck untergräbt schließlich die wirtschaftliche Notwendigkeit des optimalen Einsatzes der Produktionsfaktoren. Nach Leibenstein (1966) nennt man dieses Problem das Auftreten von X-Ineffizienzen. Wer früher einen Telefonanschluss haben wollte, musste diesen bei der staatlichen Behörde beantragen und war nicht selten deren Willkür und langen Wartezeiten ausgesetzt. Heute, am offen zugänglichen Telekommunikations-

markt, wird man als potenzieller Kunde geradezu umgarnt von Anbietern⁷. Kommen wir zurück zum entscheidenden Punkt: Was sind Markteintritts- und Marktaustrittsbeschränkungen überhaupt? Gemeint sind damit Kosten, die ein Unternehmen leisten muss, bevor es überhaupt auf einem Markt als Anbieter auftreten kann. In einem natürlichen Monopol stellen diese Kosten also zum Beispiel die Herstellungskosten für das Schienennetz dar. Das Eliminieren dieser Markteintritts- und Marktaustrittsbeschränkungen bedeutet nicht, dass ein privatrechtliches Unternehmen bedingungslos oder kostenlos die benötigte Infrastruktur eines natürlichen monopolis. Es heißt lediglich, dass ein am Markteintritt interessiertes Unternehmen keinerlei Bonnachteiligungen haben darf gegenüber dem Monopolinhaber (Baumol 1982, S. 3f.). Ökonomisch bedeutet dies, dass die Infrastruktur und die Nutzung derselben getrennt werden. Für die Nutzung wird ein Preis verlangt, der den Erhaltungskosten entspricht und der für alle Marktteilnehmer gleich ist. Auf juristischer Ebene wurde damit ein riesiges Feld eröffnet: Das Wettbewerbs- und Regulierungsrecht. Es muss schließlich ein Rahmen geschaffen werden, der den bisherigen Monopolisten und damit den Inhaber der Infrastruktur dazu bringt, allen interessierten Mitbewerbern zu fairen Preisen Zutritt zum Markt zu gewähren. Dies funktioniert meist so, dass die Infrastruktur in ein eigenes, staatliches Unternehmen ausgegliedert wird und eine neu geschaffenen Kontrollbehörde den Marktzutritt zu fairen Preisen überwacht. Auf sehr umkämpften Märkten, vor allem auf den Telekommunikationsmärkten, wurden in der Folge Lizenzen an die Höchstbieter vergeben, wobei die Vergabeverfahren ein eigenes Forschungsfeld aufmachten: Die sogenannten *Auktionstheorie*, die vor allem durch spieltheoretische Überlegungen geprägt ist. In diesem Bereich wurde 2020 der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften an *Paul Milgrom* und *Robert Wilson* vergeben. Ein anderes Forschungsfeld, das auch auf spieltheoretischen Überlegungen basiert, ist jenes des sogenannten *Marktdesigns*. Dabei geht es um die Gestaltung der Märkte, die ursprünglich natürliche Monopolmärkte waren. In diesem Bereich wurde bereits 2012 der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften an *Alvin Roth* und *Lloyd Shapley* vergeben⁸. Interessanterweise ist die Theorie der angreifbaren Märkte ideologisch nicht so behaftet, wie die oben dargestellten Ideen von Stigler (1971) und der Chicago School, aber es spielt polit-ökonomisch liberalen Tendenzen der 1980er Jahre in die Hände. Schließlich wird einer Form des Marktversagens nicht mehr durch staatliche Eingriffe entgegengetreten, sondern durch eine reine Marktlösung, gepaart mit gesetzlichen Vorgaben. Die Theorie spielt daher auch eine Rolle in der *Neuen Institutionsökonomik* (Kapitel 17) und eben in der Spieltheorie. (Kapitel 12). Das Konzept der angreifbaren Märkte ist nach wie vor State-of-the-Art beim Umgang mit natürlichen Monopolen, außerdem stieß

⁷ Das Beispiel hinkt zugegebenermaßen, weil im angesprochenen Bereich der technische Fortschritt wohl einen größeren Beitrag zur besseren Marktentwicklung beigetragen hat.

⁸ Beide Themen werden im Kapitel 12 näher behandelt.

das einen riesigen Forschungsbereich an. Dahingehend ist es überraschend, dass William Baumol selbst niemals Nobelpreisträger wurde, obwohl er das hohe Alter von 95 Jahren erreichte. Die praktische Umsetzung erfolgte nahtlos an das Erscheinen des Buches Baumol, Panzar und Willig (1982). Vorreiter war Großbritannien, wo Margaret Thatcher noch in den 1980er Jahren zunächst vor allem Transportunternehmen privatisieren ließ. Anfang der 1990er Jahre erfolgte die große Privatisierungswelle in den westlichen Industriestaaten vor allem auf den Telekommunikationsmärkten, dem Eisenbahnwesen und der Versorgungsindustrie (vor allem Elektrizität). Aus heutiger Sicht ist diese Umsetzung insgesamt eine Erfolgsgeschichte. Vor allem wenn man auf sicherlich vorhandene X-Ineffizienzen in verkrusteten, staatlichen Unternehmen denkt. Mittlerweile kann man aber auch wesentliche Kritikpunkte nicht von der Hand weisen. So unterblieben in vielen Ländern, als Antwort auf die Liberalisierung, wichtige Investitionen in die Infrastruktur. Das traurigste Negativbeispiel ist wohl die Privatisierung der Eisenbahn in Großbritannien. Ende der 1990er-Jahre kam es dort zu zwei schweren Zugunglücken, die auf den schlechten Zustand der Infrastruktur und damit letztendlich auf die Liberalisierung des Eisenbahnverkehrs, zurückgeführt werden. Auch abgesehen davon funktionierte der private Eisenbahnmarkt in Großbritannien schlecht und so gibt es seit 2020 Tendenzen den Betrieb wieder gänzlich zu verstaatlichen. Es gibt aber auch den USA und in Kontinentaleuropa zahlreiche Negativbeispiele. Das Problem liegt hierbei häufig darin, dass die Umsetzung ganz wesentlich von der Schaffung eines rechtlichen Rahmenwerkes abhängt. Diese Regulierung zu schaffen ist schwierig und in der Praxis häufig gescheitert.

Einen zweiten, gänzlich anderen aber ebenso unkonventionellen, Beitrag zur Theorie der öffentlichen Wirtschaft lieferte *William Baumol* bereits Mitte der 1960er Jahre (Baumol und Bowen 1965; Baumol 1967). Er wird der Vollständigkeit halber an dieser Stelle - quasi als Exkkurs - hier dargestellt, obwohl er nicht Regulierung zum Thema hat.

Das exogene Wachstumsmodell von Robert Solow (vgl. Kapitel 9.3) war schon als Standardmodell etabliert, als William Baumol einen interessanten Problempunkt darin aufzeigte. Er unterscheidet zwei Arten von Unternehmen. Eine, die stark Technologie-getrieben ist und eine zweite, bei der Technologie nur eine untergeordnete Rolle spielt. Baumol selbst nannte diese „stagnierenden Sektor“ und „progressiven Sektor“ (Baumol 2012, S. XX). Man könnte sie aber auch grob als Produktionsunternehmen und Dienstleistungsunternehmen bezeichnen. Entscheidend ist, dass erstgenannte vom technologischen Fortschritt profitieren. Mit besserer Technologie steigt die Produktivität in diesem Sektor an. Im zweitgenannten Sektor gibt es hingegen keine Produktivitätszugewinne durch verbesserte Technologie. Baumol's klassisches Beispiel dafür - er war ein bekennender Kunst- und Musikliebhaber (Krueger 2001, S. 228) - war jenes vom Streichquartett, das für ein Musikstück heute noch immer so lange braucht wie vor 200 Jahren. Für die Herstellung eines Stahlträgers werden hingegen heute wesentlich weniger Arbeitsstunden benötigt, als im frühen 19. Jahrhundert. Daraus kann man ableiten, dass der

Aufwand (und damit die Kosten) für ein Streichquartett gleich geblieben sind, während die Kosten für einen Stahlträger relativ dazu gesunken sind. Bei einer angenommenen Inflation von zum Beispiel 4% würden Dienstleistungen dementsprechend eine höhere Inflation erfahren, als Produktionsgüter. Oder mit anderen Worten: Dienstleistungen wie medizinische Leistungen, Pflege und Ausbildung werden im Verhältnis zu Produktionsgütern wie Kleidung, Fernseher und Autos immer teurer. In der Ökonomie ist dieses Phänomen als die *Kostenkrankheit*⁹ bekannt. Die Folge der Kostenkrankheit ist, dass sich die Anteile an den Gesamtausgaben immer stärker von den Industriegütern zu den Dienstleistungen verschieben. Laut Baumol (2012, S. 43) ist dies aber kein Problem. Wenn die Produktivität für einen Teil der geleisteten Arbeitsstunden steigt, für einen Teil konstant bleibt, aber für keinen Teil sinkt, dann steigt die Produktivität auch im Durchschnitt. Damit steigt insgesamt die Produktion und damit das GDP. Dass sich das Verhältnis zwischen Gütern und Dienstleistungen dadurch verschiebt und damit zum Beispiel der Anteil der Kosten für Gesundheitsdienstleistungen immer weiter steigt, ist zwar ein Faktum, aber im Endeffekt von sekundärer Bedeutung. Die Kostenkrankheit wäre demnach eher ein Verteilungsproblem als ein Problem stagnierender Produktivität.

Nordhaus (2008) hat die möglichen Auswirkungen der Kostenkrankheit analysiert, zusammengefasst und empirisch untersucht. Er kam zu dem Schluss, dass sich die Baumolsche Kostenkrankheit in sechs Symptome zeigt. Die Kosten und Preise müssten auf stagnierenden Märkten überdurchschnittlich stark steigen (1), der reale Output in diesen Sektoren sollte aber nur unterdurchschnittlich steigen (2). Wenn stagnierende Märkte Preis-unelastisch sind, dann müsste der Anteil dieser Märkte am Gesamt-BIP steigen (3), dies würde das Gesamtwachstum der Produktivität reduzieren (4). Unternehmen auf stagnierenden Märkten werden zunehmend Kosten- und Preisdruck ausgesetzt und schließlich vermehrt finanzielle Probleme haben (5). Zuletzt stellt sich die Frage, wie sich die Kostenkrankheit auf die Gesamtbeschäftigung auswirkt (6). Nordhaus (2008) kommt zu dem Ergebnis, dass für die USA seit 1948 die ersten drei Symptome eindeutig zu erkennen sind. Auch das Wachstum in der Produktivität hat sich seit 1948 verlangsamt. Interessanterweise könnte Nordhaus nicht bestätigen, dass vor allem Unternehmen in progressiven Sektoren vom technologischen Fortschritt profitieren und im Umkehrschluss Unternehmen im stagnierenden Sektor in Probleme geraten. Stattdessen werden die Vorteile, die in progressiven Sektoren beobachtet werden, tendenziell an den Endkunden weitergegeben. Das heißt Produkte im aus dem progressiven Sektor werden relativ gesehen immer günstiger. Der letzte Punkt ist nicht eindeutig zu beantworten. Es gibt Industrien, in denen technologischer Fortschritt zu einem Ersatz der Arbeitskräfte durch Maschinen führt. Eine relativ dazu steigende Anzahl an Personen ist dann in stagnierenden Sekto-

⁹ Auch als *Baumol's Disease* oder *Bowen's curse* bezeichnet (Baumol 2012, S. 3).

ren tätig. Es gibt aber auch Industrien, wo der technologische Fortschritt zu einer steigenden Nachfrage nach Arbeitskräften führt (Nordhaus 2008).

Das Konzept hat damit eben auch spannende wirtschaftspolitische Auswirkungen. Da der Staat fast ausschließlich für die zur Verfügung-Stellung von Dienstleistungen zuständig ist, der private Sektor hingegen nach wie vor einen gehörigen Anteil an Produktionsunternehmen hat, müsste es dazu kommen, dass die staatlichen Leistungen im Verhältnis zu privatwirtschaftlichen Leistungen im Durchschnitt immer teurer werden. Das heißt, die Staatsquote müsste mit steigender Produktivität ebenfalls steigen, wenn die staatlichen Dienstleistungen in gleicher Qualität und Quantität aufrechterhalten werden sollen. Dies wäre auch eine Erklärung für das Wagner'sche Gesetz (Wagner 1892), das postulierte, dass mit steigendem Wohlstand auch die Staatsquote zunimmt. Es steht aber auch im Spannungsverhältnis mit wachsendem Budgetdruck und dem Trend zu sinkenden Staatsquoten.

Kommen wir nach diesem Exkurs noch einmal zurück zur Theorie der Regulierung. Ab Mitte der 1980er-Jahre wurde die theoretische Industrieökonomik auf ganz neue Beine gestellt. Weg von rein verbal formulierten Konzepten, hin zu einer hoch-formalisierten Theorie, die mit Hilfe spieltheoretischer Methoden und weitestgehend ideologiefrei, differenzierte Ergebnisse hervorbrachte. War die Chicago-School noch davon ausgegangen, dass Markteintritte praktisch nie notwendig seien, so kommt der neue Ansatz zum Ergebnis, dass es darauf ankomme, wie staatliche Eingriffe gestaltet sind. Grundsätzlich kann durch richtig gestaltete Regulierung das Marktergebnis aber durchaus verbessert werden. Einen wesentlichen Grundstein dieses Forschungsansatzes legten die beiden französisch-stämmigen Ökonomen Jean-Jacques Laffont und Jean Tirole der 1980er-Jahre (Laffont und Tirole 1986). Die beiden betrachteten das Problem der Regulierung von Monopolen als Interessenkonflikt bei asymmetrischer Information zwischen Regulator und Unternehmen. Ersterer beobachtet den Output und die entstandenen Kosten. Er hat aber keine Information darüber, wie effizient die Produktionsfaktoren eingesetzt wurden und welche Anstrengungen („efforts“) das Unternehmen an den Tag legt. Das Unternehmen will mit möglichst wenig Anstrengungen einen möglichst hohen Gewinn erzielen. Der Regulator hat das Optimierungsproblem bei unvollkommener Information möglichst hohe Anstrengungen seitens des Unternehmens zu erhalten aber gleichzeitig möglichst geringe Zahlungen leisten zu müssen. Aufgrund der asymmetrischen Information kommt es zu Moral Hazard Problemen. Das Unternehmen kann nach Vertragsabschluss Anreize haben weniger Anstrengungen vorzunehmen was in steigenden Kosten resultiert. Laffont und Tirole (1986) schlagen nun vor, Verträge zwischen Regulator und dem Unternehmen, welches das natürliche Monopol betreiben soll, so zu gestalten, dass das Unternehmen von sich aus Interesse hat die Anstrengungen hoch zu halten. Man spricht in diesem Zusammenhang von Anreizregulierung. Der Regulator legt den bietenden Unternehmen verschiedene Verträge vor, die entweder einen fixen Zahlungsbetrag vorsehen, oder aber die Kosten abdecken und zusätzlich eine Extra-Zahlung beinhalten. Fixe Zahlungen wirken dabei

wie Selbstbehalte, sodass das Unternehmen keinen Anreiz hat nach Vertragsabschluss die Anstrengungen zu reduzieren. Schließlich wird der Gewinn optimiert, wenn bei fixen Zahlungen die Kosten gering gehalten werden, was mit hohen Anstrengungen verbunden ist. Die verschiedenen angebotenen Verträge sorgen dafür, dass kosten-effiziente Unternehmen den Vertrag wählen, der sie zu hohen Anstrengungen zwingt. Hohe Resonanz, weil in der Praxis häufig umgesetzt, bekamen die Arbeiten, die Laffont und Tirole Mitte der 1990er-Jahre verfassten (Jean-Jacques und Tirole 1996). Die beiden griffen dabei die damals schon angewendete und oben dargestellte Theorie der angreifbaren Märkte auf und schufen verbesserte Ansätze die Nutzungsentgelte für die Infrastruktur zu bestimmen. Die Nutzungsentgelte sind die Preise, die Unternehmen bezahlen müssen, um die Infrastruktur, also zum Beispiel das Eisenbahnnetz, nutzen zu können. Mittels spieltheoretischer Überlegungen finden sie zum Beispiel heraus, dass Regulierungen der Netznutzungsentgelte eine Kartellbildung am Markt verhindern kann, und dass die Verrechnung von Nutzungsentgelten in Bündeln, anstatt als Einzelnutzungsgenehmigung, wohlfahrtssteigernde Effekte haben kann (Haucap und Normann 2014, S. 4). Auf dem Gebiet der Regulierung war in diesem Zusammenhang die Analyse von Rochet und Tirole (2003) und Rochet und Tirole (2006) zu zweiseitigen Märkten von Bedeutung. Ein solcher liegt vor, wenn es zu Querfinanzierungen von Parteien kommt. Eine Partei zahlt dann einen geringeren als den adäquaten Preis, die andere dafür mehr. Dies widerspricht der grundlegenden Idee des Coase-Theorem (vgl. Kapitel 17.3), wonach ohne Transaktionskosten stets der faire Preis gefunden wird. So muss man zum Beispiel als Käufer bei Kreditkarten-Zahlung keine Gebühren für die Zahlung vornehmen, da diese von der Kreditkartengesellschaft der anderen Marktseite, dem Verkäufer aufgebürdet werden. Dies kann aber eine effiziente Marktlösung sein, wenn nämlich der Verkäufer, der Kreditkartenzahlungen akzeptiert dadurch einen Vorteil erlangt, zum Beispiel zusätzlichen Umsatz. Insgesamt sind die neuen Theorien der Industrieökonomie wesentlich differenzierter, als jene der Chicago School. Sie geht auf die wesentlichen Aspekte verschiedener Regularien im Einzelfall ein. Dies umfasst vor allem Regulierungen von natürlichen Monopolen, aber auch Bestimmungen zur Beschränkung vertikaler und horizontaler Unternehmenszusammenschlüsse. Auch Fragen zum Immaterialgüterrecht, wie dem Patentrecht, werden beantwortet. Entgegen der Sicht von Stigler und dessen Mitstreitern, dass staatliche Regulierung zur Einschränkung des freien Marktes führt und immer ineffiziente Lösungen hervorbringt, geht Tirole davon aus, dass Regulierung immer ein Trade-Off zwischen niedrigen Verbraucherpreisen, fairem Unternehmensgewinnen und einfacherem Zugang zu modernen Technologien ist (Tirole 2014, S. 509). Einzelne Anwendungsfälle müssen daher immer für sich betrachtet werden. So kann eine in einem natürlichen Monopol eine marktbeherrschende Stellung eines Unternehmens gerechtfertigt sein, wenn sie Ergebnis einer durchdachten Auktion ist. Bahnbrechende Erfindungen rechtfertigen ebenso eine Monopolrente. Damit können Anreize zu privat finanzierte Forschung gesetzt werden. Auf Infrastruktur-Märkten wie

dem Strommarkt sollen angemessene Gewinne eingefahren werden können, allerdings nicht solche, die durch zufällige Marktbewegungen besonders hoch ausfallen. Diese Diskussion wird unter dem Begriff „Besteuerung von Übergewinnen“ immer wieder diskutiert, wenn aufgrund von ökonomischen Schocks zu, Beispiel Stromanbieter hohe Gewinne erzielen. Abschließend kann man sagen, dass die moderne Theorie der Regulierung, wie vor allem von Laffont und Tirole begründet, ein Role-Model für moderne wirtschaftswissenschaftliche Forschung ist. Sie ist weitgehend ideologie-frei, formal begründet, greift auf Erkenntnisse anderer Disziplinen zurück - vor allem auf solche aus der Spieltheorie (vgl. Kapitel 12) und dem Mechanism Design, aber auch aus der Theorie der unvollkommenen Verträge (vgl. Kapitel 17.7) - und ist vor allem praktisch hoch-relevant.

15

Neu-Keynesianismus

Der „Neu-Keynesianismus“ ist weniger eindeutig von anderen makroökonomischen Schulen abzugrenzen als etwa der Keynesianismus oder der Monetarismus. Dies gilt sowohl in inhaltlicher Sicht, also auch in zeitlicher Sicht. Inhaltlich lässt sich der Neu-Keynesianismus am ehesten negativ abgrenzen. Einige Ökonomen erkannten, dass die Theorien der Keynesianer nicht mehr zeitgemäß waren. Sie akzeptierten aber auch nicht die starren Annahmen der „Neuen Klassiker“. Diese Ökonomen könnte man „Neu-Keynesianer“ nennen. Die „Neu-Keynesianer“ sind dementsprechend als keine geschlossene Gruppierung von Ökonomen entstanden, sondern behandelten eher zerstreut einzelne Fragen der Ökonomie. Dazu gehörten zum Beispiel Fragen der Inflation (Phillips-Kurve), der Arbeitslosigkeit (Suchproblem, Natürliche Arbeitslosigkeit) aber auch die schon behandelten Fragen des Marktversagens (Informationsasymmetrien, Natürliche Monopole). Auch was die Personen betrifft ist die Abgrenzung schwierig. So ist der Erzliberale JOHN TAYLOR - Präsidenten der Mont Pelerin Society von 2018 - 2020 - inhaltlich zweifelsohne als ein früher Vertreter des Neu-Keynesianismus anzusehen. Ebenso aber steuerte auch Joseph Stiglitz - scharfer Kritiker von liberaler Wirtschaftspolitik - wichtige Beiträge zum „Neu-Keynesianismus“ bei.

Eine interessante Einordnung des „Neu-Keynesianismus“ nimmt Romer (1993, S. 21) vor. Er beschränkt sich hierbei auf zwei Fragen um die verschiedenen Schulen voneinander abzugrenzen. Erstens, *Sind die (meisten) Märkte im wesentlichen perfekte Konkurrenzmärkte, auf denen es zu einer Marktträumung im Sinne des Walrasianischen Gleichgewichts kommt?* und zweitens, *Hat die „klassische Dichotomie“ Gültigkeit, also die strikte Trennung zwischen Realwirtschaft und Finanzwirtschaft im Sinne der Quantitätsgleichung des Geldes..*

Die „Neu-Klassiker“ würden beide Fragen mit Ja beantworten. Die „Neu-Keynesianer“ hingegen mit Nein. Keynesianer würden die erste Frage bejahen, die zweite allerdings verneinen. Während die Monetaristen ebenso die erste Frage bejahen würden, bei der zweiten aber wohl unstimmig wären.

Insgesamt umfasst der „Neu-Keynesianismus“ vor allem folgende Eigenschaften, die ihn gegen andere Schulen abgrenzen. Die Neu-Keynesianer akzeptieren die Vorteile der Mikrofundierung der Makroökonomie, die sie als Fortschritt gegenüber den rein makroökonomische fundierten Modellannahmen der Keynesianer und Monetaristen sehen. Ähnlich ist es im Hinblick auf Rationale Erwartungen. Auch diese akzeptieren die Neu-Keynesianer weitgehend. In diesen beiden Punkten grenzen sie sich vom Keynesianismus und Monetarismus ab. Die Neu-Keynesianer gehen aber auch von der Existenz von Rigiditäten auf verschiedenen Märkten aus. Was dazu führt - wie wir später sehen werden - dass aktiver Wirtschaftspolitik eine stabilisierende Wirkung zukommen kann. Dies steht in Verbindung mit einer weiteren Annahme der „Neu-Keynesianer“, nämlich, dass die meisten Märkte imperfekte Märkte sind auf denen sich die Preise wie untere monopolistischer Konkurrenz bilden. Diese beiden Punkte sind wiederum die Abgrenzung gegenüber der „Neuen klassischen Makroökonomie“.

Die schwierigere Abgrenzung erfolgt aber in zeitlicher Hinsicht. Schließlich wird die heutige Mainstream-Ökonomie häufig als „Neu-Keynesianismus“ bezeichnet. In dieser Logik müsste man den „Neu-Keynesianismus“ zumindest in zwei Generationen teilen. Zweifelsohne beginnt der „Neu-Keynesianismus“ nämlich als Antwort auf die „Neue Klassische Makroökonomie“ ab den frühen 1980er Jahren zu existieren. In Wahrheit sogar schon deutlich früher, nämlich mit der Kritik an der Phillips-Kurve ab Mitte der 1960er Jahre. Dieser „frühe“ Neu-Keynesianismus wird in diesem Kapitel beschrieben und dauerte bis etwa Anfang der 1990er Jahren. Die Hauptproponenten sind hier *Edmund Phelps, Peter Diamond, Joseph Stiglitz, John Taylor und Olivier Blanchard*. Diese Schule war der Gegenpol zur aufstrebenden „Neuen Klassischen Makroökonomie“ um Lucas, Sargent und Barro. Die Vertreter dieses frühen Neu-Keynesianismus liefern mit ihren Arbeiten vor allem „Aufweichungen“ der zu starren Annahmen der „Neuen Klassiker“. Sie lehnen in diesem Sinn die Arbeiten der „Neuen Klassiker“ ab, akzeptieren aber auch, dass der Keynesianismus veraltet ist. Von der Zuordnung der Personen her entwickelte sich der „Neu-Keynesianismus“ eher aus den Salzwasser-Universitäten (vgl. die entsprechende Einteilung in Kapitel 13), die die Neuen Klassiker ja strikt - und nicht nur auf inhaltlicher Ebene - ablehnten. Es wurden aber nicht alle Keynesianer zu „Neu-Keynesianern“: James Tobin zum Beispiel bestand darauf ein „Alt-Keynesianer“ zu sein (Tobin 1993, S. 45ff). Edmund Phelps drückte dies so aus: „I [had] warm personal relations with Jim [James] Tobin and Bob [Robert] Solow as well as with Bob [Robert] Lucas and Tom [Thomas] Sargent – relations that have survived our differences. But I belonged to neither school.“ (Phelps 2006).

Ab Anfang der 1990er Jahre kam es zunehmend zu einer Verschmelzung von „Neu-Keynesianismus“ und „Neuer Klassischer Makroökonomie“. Diese wird in diesem Buch im nächsten Kapitel als „Neue Neoklassische Synthese“ beschrieben. Da es eher eine Verdrängung der „starren“ Neuen Klassischen Makroökonomie durch junge Vertreter des „Neu-Keynesianismus“ ist, wird

sie aber häufig auch einfach „Neu-Keynesianismus“ genannt¹. Die Hauptvertreter sind hier JOHN TAYLOR² DAVID ROMER, GREG MANKIW, MICHAEL WOODFORD UND JORDI GALI. Der Unterschied zwischen der ersten Generation der Neu-Keynesianer und der zweiten Generation („Neue Neoklassische Synthese“) ist, dass die Letztgenannte vor allem die Methoden der „Neuen Klassiker“, insbesondere „Dynamische Stochastische General Equilibrium“-Modelle aus der „Real Business Cycle“-Theorie, übernommen hat und um ursprünglich keynesianische Elemente, nämlich „Monopolistische Konkurrenz“, „Rigide Löhne und Preise“ und „Nicht-Neutralität der Geldpolitik“ (und Fiskalpolitik) in der kurzen Frist, übernommen hat. Mehr dazu aber im nächsten Kapitel

Allgemein aber täuscht der Name „Neu-Keynesianismus“ auf jeden Fall: Er ist nicht etwa eine Weiterentwicklung des Keynesianismus. Schon die hier beschriebene „Erste Generation der Neu-Keynesianer“ akzeptierte inhaltlich und methodologisch die Fortschritte durch die „Neuen Klassiker“, bestand aber auf der Bedeutung von Fiskal- und vor allem Geldpolitik, sowie der Existenz von Marktunvollkommenheiten.

15.1 Phelps: Mikrofoundation der Makroökonomie

Man findet wohl kaum einen Namen, der den Übergang zum „Neu-Keynesianismus“ besser repräsentiert als EDMUND PHELPS. Ökonomisch geprägt wurde er in einem eindeutig keynesianischen Umfeld: Er verfasste bei James Tobin seine Dissertation und arbeitete Mitte der 1960er Jahre mit Robert Solow, Paul Samuelson und Franco Modigliani zusammen. Also alles eindeutig keynesianische Ökonomen, die wir aus Kapitel 8 kennen. Er erkannte aber auch, dass die Totalmodell der Neoklassischen Synthese unzureichend waren, ohne aber - wie die Neuen Klassiker (vgl. Kapitel 13) - eine gänzliche Wirkungslosigkeit jeglicher wirtschaftspolitischer Eingriffe daraus abzuleiten. Die Betrachtung seines Werdeganges erklärt wie es dazu gekommen ist: Laut seines autobiografischen Artikels Phelps (1995, S. 93) war die Zeit im Umfeld von Solow, Samuelson und Modigliani inklusive Gastprofessur am Massachusetts Institute of Technologie (MIT), die prägendste seiner Karriere. Er selbst war innerhalb weniger Jahre ein international anerkannter Ökonom. Schon 1961 veröffentlichte er sein erstes bedeutendes Werk: *The Golden Rule of Accumulation* (Phelps 1961). Ein bemerkenswerter Artikel, den der damals erst 28-jährige Phelps im American Economic Review veröffentlichte. Gerade einmal sieben Seiten lang, beginnt dieser - so wie im Englischen normalerweise Märchen - mit „Once upon a time“. In weiterer Folge wechseln sich mathematische Formeln mit Dialogen zwischen dem König und dem Volk des Königreichs Solovians ab (Phelps 1961, S. 640). Die Bezeichnung „Solovians“ wählte Phelps

¹ Man könnte sie auch Zweite Generation des „Neu-Keynesianismus“ nennen

² der aber auch zur ersten Generation der Neu-Keynesianer gezählt werden muss

dabei in Anlehnung an den Namen des Gründervaters der Wachstumstheorie: Robert Solow. So witzig und amüsant die Geschichte des Artikels, so bahnbrechend ist auch deren Inhalt. Diese Arbeit kann als direkter Anschluss an die Wachstumstheorie Solow's gesehen werden. In deren Zentrum steht folgende hypothetische Überlegung: Wenn die gesamte aktuelle Wirtschaftsleistung für die Investition (Investition = Sparen!) in neue Produktionsgüter verwendet wird, dann wird nichts für den aktuellen Konsum ausgegeben. Wird hingegen die gesamte aktuelle Wirtschaftsleistung für Konsum verwendet, werden im Umkehrschluss keinerlei neuen Investitionen getätigt. Beide Extremberechnungen führen also zu keinem sinnvollen Gleichgewicht. Das heißt aber auch, dass dazwischen irgendein optimales Verhältnis zwischen Sparen/Investieren auf der einen Seite und Konsumieren auf der anderen Seite bestehen muss. Dieses erreicht man eben durch *The Golden Rule of Accumulation*. Diese wird erreicht - solange man einige vereinfachende Annahmen zulässt - wenn die Wachstumsrate des BIPs dem Zinssatz entspricht. Bereits Phelps nannte diese natürliche Wachstumsrate „nachhaltig“ (Phelps 1961, S. 638). Weiters zeigt Phelps formal, dass diese Wachstumsrate erzielt wird, wenn die Summe der Investitionen der Summe der Profite entspricht, also alle Profite investiert werden. Umgekehrt werden im Optimum alle Löhne konsumiert. Zusammengefasst: Wenn alle Löhne konsumiert werden und alle Profite investiert werden, befindet sich die Ökonomie auf einem nachhaltigen Wachstumspfad. Die Wachstumsrate entspricht dann dem Zinssatz. Insgesamt erinnert das Ergebnis an die Arbeiten von Wicksell und Hayek. Die formale Herleitung durch Phelps war aber zu diesem Zeitpunkt - im Jahre 1961 - eine bahnbrechende Erweiterung des Solow-Wachstumsmodells.

Das bisher in diesem Unterkapitel dargestellte, entspricht noch vollständig dem keynesianischen Denken aus Kapitel 8. Im Jahr 1966 wechselte Phelps von Yale an die University of Pennsylvania (Penn). Mit dem Umzug konzentrierte er sich auf neue Themen, nämlich auf die theoretische Fundierung der Phillipskurve. Seine Arbeiten dazu sollten später die ersten Zweifel am dominierenden, keynesianischen Framework begründen. Im Nachhinein kann man getrost sagen, dass damit die Grundlagen für den „Neu-Keynesianismus“ geschaffen wurden.

Wie in Kapitel 8.2 dargestellt, war der vermeintliche, negative Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit zwar nicht Bestandteil der ursprünglichen keynesianischen Theorie. Aber in weiterer Folge vor allem in der keynesianischen Wirtschaftspolitik ein fixer Bestandteil. Unabhängig voneinander waren Milton Friedman und eben Edmund Phelps bereits ab Mitte der 1960er Jahre die ersten Ökonomen, die den Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit in Frage stellten. Wohlgemerkt zu einer Zeit, in der der Zusammenhang empirisch noch recht gut beobachtet werden konnte. Das in den 1970er Jahren diese Korrelation weitgehend verschwand gab den Kritikern Friedman und Phelps natürlich gehörig Auftrieb. Phelps hatte seine Kritik dabei - im Gegensatz zu Friedman - mathematisch-formal unterlegt.

Der Artikel mit dem unscheinbaren Titel „Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium“ (Phelps 1968) stellte die bis dahin unbestrittene Phillipskurve nicht nur infrage, sondern legte die Grundlage für eine ganz neue Sicht auf die Wirtschaftswissenschaften. Interessant ist, dass gleich mehrere Punkte, die natürlich ineinandergriffen, in diesem Artikel revolutionäre waren:

1. Die Mikrofundierung der Makroökonomie
2. Die formale Einführung der Erwartungen (als adaptive Erwartungen) als Notwendigkeit bei Unvollständiger Information
3. Die formale Einführung der Natürlichen Arbeitslosigkeit und „Effizienzlöhne“

Bemerkenswert ist insbesondere, dass alle drei genannten Punkte bis heute fixer Bestandteil der Mainstream-Modelle sind. Die heutigen DSGE-Modelle sind mikrofundiert, beinhalten das Konzept der Erwartungen (wenn auch der rationalen statt der adaptiven) und akzeptieren einen gewissen Prozentsatz an Arbeitslosigkeit als Gleichgewichtszustand. Natürlich wurden alle drei Konzepte seit 1968 wesentlich erweitert, aber im Gegensatz zu den Arbeiten anderer großen Ökonomen, fällt auf, dass Phelps' Arbeiten bis heute, 50 Jahre später, kaum an Gültigkeit verloren. Keynes' Multiplikator ist heute höchst umstritten, Friedman's Geldmengensteuerung betreibt keine Zentralbank der Welt mehr und selbst die späteren Arbeiten von Robert Lucas wurden größtenteils von der Realität überholt. Phelps' bahnbrechende Erkenntnisse sind hingegen bis heute die Grundlage ökonomischer Modelle und kann daher als Geburtsstunde des „Neu-Keynesianismus“ gesehen werden.

In seiner Nobelpreis-Biographie schreibt Phelps, dass es seit seiner College-Zeit das Gefühl hatte die wichtigste aktuelle Herausforderung der Wirtschaftswissenschaften sei die Integration der Mikroökonomie in die Makroökonomie (Phelps 2006). Heute nennen wir dies die Mikrofundierung der Makroökonomie. Der inhaltliche Ausgangspunkt des oben genannten Artikels (Phelps 1968) ist die Phillipskurve. Phelps beschreibt sie als Naivität der Keynesianer. Wobei er Keynes selbst ausdrücklich in Schutz nimmt: Keynes' Nachfragesteuerung wäre niemals soweit gegangen einen dauerhaft stabilen Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit anzunehmen (Phelps 2006). Phelps stellt stattdessen einen Zusammenhang zwischen der *erwarteten* Inflation und Arbeitslosigkeit her. Dieser Zusammenhang sei aber nur in der kurzen Frist stabil. Angenommen die erwartete Inflation läge bei 4%. Arbeitgeber und Arbeitnehmer würden bei ihren Vertragsverhandlungen diese Inflationserwartung einfließen lassen und die Lohnhöhe entsprechend festlegen. Will die Zentralbank nun die Arbeitslosigkeit senken, kann sie Maßnahmen setzen, die die Inflation auf zum Beispiel 6% erhöhen. Solange die erwartete Inflation unter der tatsächlichen Inflation liegt, wird die Arbeitslosigkeit sinken und sich somit wie von der Phillipskurve postuliert verhalten. Es ist aber klar, dass die Diskrepanz zwischen tatsächlicher und erwarteter Inflation nur kurzfristig aufrechterhalten werden kann, bevor sich die Erwartung dem tatsächlichen Wert anpasst. Die keynesianische, langfristige Phillipskurve wurde

durch die neu-keynesianische, kurzfristige erwartungsgestützte Phillipskurve („expectations-augmented Phillips curve“, oder „accelerationist Phillips curve“) ersetzt. Als solche findet sie bis heute Eingang in die makroökonomischen Lehrbücher.³ In diesem Zusammenhang etablierte Phelps das Konzept der adaptiven Erwartungen, das aber später vom neuklassischen Konzept der rationalen Erwartungen abgelöst werden sollte. Die zentrale Aussage in Phelps (1968) lautet also, dass durch Geldpolitik die Arbeitslosigkeit nicht dauerhaft beeinflusst werden kann, sehr wohl aber unter Umständen in der kurzen Frist. Ein negativer Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit besteht demnach nur, wenn bei Lohnsetzungen die Inflation systematisch unterschätzt wird (Blanchard 2003, S. 248). Das heißt, das Prinzip der Phillipskurve funktioniert über Inflationserwartungen und diese passen sich recht schnell an die aktuelle Inflation an. Ein positiver Effekt von höherer Inflation auf die Arbeitslosenquote wird dann nur zu beobachten sein, wenn Inflation überraschend auftritt, und selbst dann nur kurzfristig wirksam sein. Eine niedrige Inflation wird daher langfristig nicht zu höherer Arbeitslosigkeit führen (Phelps 1967). Daraus könnte man ableiten, dass die zentrale Aufgabe der Zentralbanken darin besteht Preisstabilität zu gewährleisten. Heute orientieren sich fast alle führenden Zentralbanken tatsächlich primär an den Inflationszielen, dies aber direkt auf Phelps' frühe Arbeiten zurückzuführen ginge aber zu weit, folgten doch noch weitere Arbeiten dazu von anderen Neu-Keynesianern und Neuen Klassikern. Sehr wohl direkte Folge aus Phelps (1968) ist hingegen die eng mit der expectations-augmented Phillipskurve verbundene Idee der „natürlichen Arbeitslosenrate“, später häufig als NAIRU⁴ bezeichnet. Während die Klassiker davon ausgingen, dass es im Gleichgewicht keine Arbeitslosigkeit gäbe und die Neuen Klassiker meinten im Gleichgewicht gäbe es ausschließlich freiwillige Arbeitslosigkeit, verfolgten die Keynesianer den Ansatz Arbeitslosigkeit sei stets mit nachfrageorientierter Wirtschaftspolitik zu minimieren. Die Neu-Keynesianer gehen davon aus, dass es im Gleichgewicht ein gewisses Maß an unfreiwilliger Arbeitslosigkeit gäbe. Diese „natürliche Arbeitslosenrate“ wird häufig Milton Friedman zugeschrieben, der einen sehr ähnlichen Ansatz ebenfalls 1968 veröffentlichte (Friedman 1968). Tatsächlich hatten Friedman und Phelps unterschiedliche Wege gewählt, die sie zu den gleichen Schlussfolgerungen führten. Der Begriff „natürliche Arbeitslosenrate“ ist wohl Friedman zuzuschreiben, größeren Einfluss in der akademischen Welt hatte aber der Ansatz von Phelps Nobelpreis-Komitee (2006, S. 9f). Die theoretische Bearbeitung der Arbeitslosigkeit wurde später zu einem eigenen Forschungsgebiet innerhalb des „Neu-Keynesianismus“ und ist in Kapitel 15.3 dargestellt. Die zentralen Aussagen der damals neuen Theorie wurden in einer Konferenz auf-

³ Mit der *Lukas-Kritik* (vgl. Kapitel 13) wurde ein ausnutzbarer, systematischer Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit zur Gänze in Frage gestellt. Aber in den 1990er Jahren wurde dieses Konzept schließlich erweitert als „neu-keynesianischen Phillipskurve“ rehabilitiert (vgl. Kapitel 16.1.2).

⁴ non-accelerating inflation rate of unemployment

gearbeitet und schließlich gesammelt als Buch veröffentlicht Phelps (1970). Dieses war in weiterer Folge einflussreich und erreichte unter Ökonomen einen hohen Bekanntheitsgrad unter dem Titel „The Phelps volume“.

Die Mikrofundierung der Makroökonomie wird ebenfalls häufig als wesentliche Neuerung der „Neuen Klassischen Makroökonomie“ gesehen. Es ist aus methodischer Sicht *der* große Bruch mit den Theorien der Keynesianer und auch Monetaristen. Tatsächlich ist nicht von der Hand zu weisen, dass die Neuen Klassiker diesen Ansatz als Standard in ökonomischen Modellen etablierten (vgl. Kapitel 13). Aber auch hier gilt, dass die erstmalige Anwendung auf Phelps zurückgeht. In der nun schon häufig zitierten Arbeit Phelps (1968) verwendet Phelps ein mikroökonomisches Modell um den klar makroökonomischen Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit zu modellieren. Die dort notwendige intertemporale Betrachtung (im Kapitel 13 haben wir das schlicht „dynamische Betrachtung“ genannt) der Interaktion der Kennzahlen war eine weitere Neuerung durch Phelps, die bis heute State-of-the-art in den Wirtschaftswissenschaften ist (Nobelpreis-Komitee 2006, S. 9).

Die soeben dargestellten Ergebnisse wurden nicht unmittelbar begeistert aufgenommen, wie dies zum Beispiel mit Keynes' General Theory, oder der Theorie der Rationalen Erwartungen von Lucas passierte. Bei ihrem erscheinen Ende der 1960er-Jahre konkurrierten die Ideen von Phelps mit zahlreichen alternativen Ideen. Erst etwas später wurde durch die Stagflation sichtbar, dass die Phillipskurve in ihrer alten Form untragbar wurde und Phelps erwartungsgestützte Phillipskurve als Alternative zielführender sei.

Für die Ende der 1960er Jahre noch unumschränkt dominierende keynesianische Theorie waren Phelps' Ergebnisse gewissermaßen schockierend: Die Phillipskurve war zwar wenig theoretisch begründet, spielte aber in der keynesianisch geprägten Wirtschaftspolitik eine wichtige Rolle. Das Ergebnis, dass Geldpolitik in der langen Frist als nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik wirkungslos sei, beschränkte das keynesianische Framework. Die Mikrofundierung der Makroökonomie beschritt methodisch gänzlich neue Wege.

Kurz zusammengefasst kann Phelps' frühes Wirken so beschrieben werden: Er entwickelte noch in der Tradition der neoklassischen Synthese die „Goldene Regel der Akkumulation“. Mit seinem Umzug an die University of Pennsylvania emanzipierte er sich aber vom Keynesianismus und es folgten Arbeiten die zur Revolution der Phillipskurve führen sollten. Diese Arbeiten umfassten Konzepte, die bis heute in der Mainstream-Ökonomie State-of-the-Art sind. Erstens, war er ein Vorreiter bei der Mikrofundierung der Makroökonomie und zweitens, etablierte er (adaptive) „Erwartungen“ in den Modellen der Ökonomie. Beides spielte später bei den „Neuen Klassikern“ eine wesentliche Rolle, wenn auch in der Form der *rationalen* statt der *adaptiven* Erwartungen. Er nahm also die Kritikpunkte der Neuen Klassiker am Keynesianismus vorweg. Man beachte, dass das bahnbrechende Werk Phelps (1968) noch vor der Neu-Klassischen Revolution erschien (Lucas 1972; Lucas 1976). Er wurde aber kein Vertreter dieser „Neuen Klassiker“, sondern war sich immer der Unvollständigkeit der Märkte bewusst, die sich in unfreiwilliger Arbeitslosigkeit, mo-

nopolistischer Konkurrenz und Rigiditäten auf Märkten ausdrückte. Er nahm der Wirtschaftspolitik damit die Illusion einer funktionierenden Feinsteuierung der Wirtschaft, ohne dabei aber einer vollkommenen Marktgläubigkeit zu verfallen. Ich denke man kann ihn daher getrost als eigentlichen Begründer des „Neu-Keynesianismus“ bezeichnen.

Die eben genannten Arbeiten zur Unvollständigkeit der Märkte, unfreiwiliger Arbeitslosigkeit, monopolistischer Konkurrenz und Rigiditäten auf Märkten wurden später als Antwort auf die empirischen Defizite der „Neuen Klassiker“ ausgearbeitet. Sie bilden den Kern der Ersten Generation des Neu-Keynesianismus.

15.2 Der “Kern“ des Neukeynesianismus

Diese Arbeiten stellen den Kern der Neu-Keynesianer 1. Generation dar, weil hier erstmals die zwei wesentlichen Punkte des Neu-Keynesianismus zusammengefügt werden: Erstens, die Monopolistische Konkurrenz im Zusammenhang mit den Nominalen Rigiditäten und den Menu Costs und zweitens, die Nicht-Neutralität der Geldpolitik aus dem Spannungsverhältnis Nominale vs. Reale Rigiditäten und das daraus ableitbare Nicht-Vorhandensein der Klassischen Dichotomie. (Romer 1993)

15.2.1 Nominale Rigiditäten

Die Arbeiten von Phelps waren, wie gerade erwähnt, der Ursprung des Neu-Keynesianismus und wurden zeitlich vor der neu-klassischen Revolution formuliert. Die meisten neu-keynesianischen Arbeiten der 1. Generation entstanden allerdings als direkte Antworten auf die aufkommenden aber mit starren Annahmen unterlegten Arbeiten der „Neuen Klassiker“.

Lucas (1976) gab den Anstoß zur „Neuen klassischen Makroökonomie“ und damit zur Theorie der rationalen Erwartungen. Sargent (1975) steuerten ihre berühmte „policy-ineffectiveness proposition“ bei, also die Annahme, dass jegliche Wirtschaftspolitik ohne Effekt verpufft. Bereits 1977 folgten - als direkte Antwort - zwei Arbeiten Phelps und Taylor (1977) und Fischer (1977) von Ökonomen, die eben nicht Teil der „Neuen Klassik“ sein wollten, aber die Überlegenheit einzelner Elemente daraus akzeptierten. Das realisiert man bereits wenn man nur das Abstract der beiden Artikel liest. Sinngemäß steht da, dass aktive Geldpolitik sehr wohl eine Wirkung haben kann, da Löhne in der kurzen Frist rigide sind. Dies sei unabhängig von der Annahme rationaler Erwartungen. Zwei typisch neu-keynesianische Elemente kommen hier vor. Erstens, das Vorhandensein von (nominalen) Rigiditäten und damit die Wirksamkeit von aktiver Wirtschaftspolitik und somit die Ablehnung der „policy-ineffectiveness proposition“ und zweitens, die implizite Akzeptanz der Annahme rationaler Erwartungen. Die Annahme „Adaptiver Erwartungen“ im Sinne von Phelps (1968) bedeutet, dass Entscheidungsträger, also

zum Beispiel die Zentralbank, für einen Unterschied zwischen tatsächlicher Inflationsrate und erwarteter Inflationsrate sorgen kann. Die „Rationalen Erwartungen“ nach Lucas (1976) gehen hier weiter und behaupten, dass es keine Differenz zwischen tatsächlicher und erwarteter Inflationsrate geben kann. Wenn nämlich die Zielinflation (oder zu dieser Zeit noch die Geldmengenziel - „money supply rule“) bekannt ist, dann wissen die Haushalte ebensogut wie die Entscheidungsträger in welcher Form auf überschießende oder zu niedrige Inflation reagiert wird. Sowohl Fischer (1977) als auch Phelps und Taylor (1977) akzeptieren die Existenz von Rationalen Erwartungen. Die von den Neuen Klassikern daraus abgeleitete Wirkungslosigkeit von Geldpolitik hingegen lehnen sie hingegen strikt ab. Das Argument dafür ist, dass es langfristige Verträge gibt die Löhne (in Fischer (1977)), bzw. Preise (in Phelps und Taylor (1977)) festsetzen. Geldpolitik hingegen kann laufend vorgenommen werden. Das Ergebnis ist, dass diese nominale Lohn- und Preisrigidität, das Geldpolitik in der kurzen Frist sehr wohl wirksam ist. Die beiden genannten Werke gelten heute noch als ein Eckpfeiler der Neu-Keynesianischen Theorie. Das Ergebnis ist in gewisser Weise paradox, denn waren es nicht die „alten“ Keynesianer, die behaupteten, dass Geldpolitik wirksam ist („money matters“), wenn Preise und Löhne rigide sind? Phelps und Taylor (1977, S. 166) sind sich dessen bewusst. Aber Sie schränken ein, dass die postulierten Zusammenhänge ganz andere waren und nur ihre Theorie mit der Annahme Rationaler Erwartungen vereinbar sei. Oder wie es Phelps und Taylor (1977, S. 166) ausdrücken: *“By adopting the framework of rational expectations, we hope to have produced not a new wine but an old wine in a new and more secure bottle.“* Die Akzeptanz der Gültigkeit der Annahme Rationaler Erwartungen ist übrigens bis heute ein Streitpunkt zwischen den „alten“ Keynesianern (also den Vertretern der Neoklassischen Synthese) und den Neu-Keynesianern, aber auch innerhalb der Gruppe der Neu-Keynesianer. Für die Vertreter der Neoklassischen Synthesen ist diese Annahme schlicht unrealistisch. Innerhalb der Gruppe der Neu-Keynesianer gibt es durchaus auch Zweifler am Konzept der Rationalen Erwartungen.

Taylor (1979) und Taylor (1980) verallgemeinerte die Aussagen dahingehend, dass Rigiditäten auch außerhalb der strengen Annahmen fixer Laufzeiten bei Arbeitsverträgen auftreten. In seinem Modell geht er davon aus, dass Verträge gestaffelt neu für eine gewisse Zeitperiode ausverhandelt werden. Das Modell wird dementsprechend als „Staggered contracts“, oder „Taylor contracts“ bezeichnet. Im einfachsten Fall kann man davon ausgehen, dass Löhne in Arbeitsverträgen nur alle zwei Jahre angepasst werden. Das heißt jedes Kalenderjahr wird eine Hälfte der Arbeitsverträge an die beobachtete Inflation angepasst. Taylor konnte so zeigen, dass durch diese künstlich modellierte Lohnrigidität eine Abweichung vom langfristigen Gleichgewicht entsteht. Blanchard (1982) wendete dieses Modell auf die Preissetzung von Waren an und stellte fest, dass bei längeren Herstellungsketten der Effekt der Rigidität größer ist. Diese frühen Modelle der nominalen Rigiditäten waren noch nicht mikroökonomisch fundiert (Fischer 1977, S. 194), was auch

von Seiten der Neuen Klassiker recht rasch zu entsprechender Kritik führte. Dies wurde später durch die Arbeit von Rotemberg (1987) behoben. Die Annahme nominaler Lohnrigiditäten (nicht nominaler Preisrigiditäten) wurde später als unzureichend kritisiert (Mankiw 1990), weil die Reallöhne während Rezessionen steigen würden, was einerseits empirischen Beobachtungen widerspricht und andererseits dazu führt, dass Wirtschaftskrisen bei Personen mit sicheren Jobs sehr populär wären (Snowdon und Vane 2005, S. 371). Erst in Verbindung mit der Annahme „Monopolistischer Märkte“ (Imperfekte Märkte), „Nicht-kostenloser Preisanpassung“ (Menu Costs), und „Frictionen auf den Arbeitsmärkten“, die allesamt ebenfalls als Neu-Keynesianische Markenzeichen in diesem Kapitel noch besprochen werden, lassen sich rigide Löhne rechtfertigen. Die nominale Preisrigidität überlebte aber und ist bis heute Teil der aktuellen Mainstream-Modelle! In den Neu-Keynesianischen DSGE-Gesamtmodellen, die in Kapitel 16 beschrieben werden, wird nominale Preisrigidität mittels „staggered price setting“-Modell von Calvo (1983) modelliert. Er bezieht sich dabei direkt auf die Arbeiten von Taylor (1979) und Taylor (1980), macht daraus aber ein stochastisches Modell. Das heißt, Unternehmen können die Preise und Löhne nicht mehr nach Ablauf einer gewissen Zeitspannen anpassen, sondern erst jeweils nach einem zufällig langem Zeitraum. Das heißt die Preisanpassungen nach einem exogenen Schock finden noch unregelmäßiger statt. Dies bildet empirische Beobachtungen noch besser ab.

Überzeugende Empirische Evidenz für die Existenz von nominalen Preisrigiditäten konnte man erst mit dem Aufkommen von Mikro-Datensätzen um die Jahrtausendwende erstellen. Nakamura (2008) fanden heraus, dass nominale Preise etwa neun bis elf Monate im Durchschnitt Bestand haben, dass es also nominale Rigiditäten tatsächlich gibt. Die beiden kritisieren aber auch, dass in den am häufigsten zitierten Modellen von Taylor (1980) und Calvo (1983) bei Preisänderungen stets von Preiserhöhungen ausgeht. In ihrer empirischen Studie fanden Nakamura (2008, S. 1442) hingegen heraus, dass mehr als ein Drittel aller Preisänderungen im Beobachtungszeitraum aber Preissenkungen waren.

Die modelltheoretischen Grundlagen wie man nominale Rigiditäten *berücksichtigen* kann, waren also schon früh durch Phelps und Taylor (1977) und Fischer (1977), bzw. Calvo (1983) geschaffen worden, wie soeben dargestellt. Unbeantwortet hingegen blieb bislang die Frage, wie es zu diesen nominalen Rigiditäten überhaupt *kommen kann*. Die Antwort darauf lieferen Mankiw (1985b), Akerlof und Yellen (1985), Parkin (1986) und Ball und Romer (1990) und Ball und Romer (1988).

Das erste, berühmt gewordene, Anwendungsbeispiel sind die sogenannten „Menu Costs“, also „Speisekarten-Kosten“. Die Ausgangsannahme ist, dass die Anpassung von Preisen selbst Kosten verursacht. Daraus leitet sich der von Mankiw (1985b) geprägte Begriff der „Menu Costs“ ab. Dahinter steht folgende exemplarische Idee: Das Drucken neuer Speisekarten kostet Geld. Gastronomen müssen also abschätzen, ab welchem Ausmaß von Preiserhöhungen Mehrerlöse entstehen, die den Druckkostenaufwand wieder ausglei-

chen⁵. Eine sehr einfache Idee, die für die meisten individuellen Unternehmen kaum von Belang ist. Akerlof und Yellen (1985), Mankiw (1985b) und Parkin (1986) zeigten aber jeweils, dass diese kleinen individuellen Effekte zu großen makroökonomischen Effekten führen können. Rotemberg (1987) nannte diese Erkenntnis „PAYM insights“, angelehnt an die Anfangsbuchstaben der vier Autoren. Konkret führt auf Märkten mit Monopolistischer Konkurrenz (siehe nächstes Kapitel) das individuell Nutzen-maximierende Verhalten der einzelnen Unternehmer⁶ dazu, dass Preisanpassungen an den Gleichgewichtspreis erst bei größeren Preisprägungen vorgenommen werden. Kommt es also zu einem (geringen) Rückgang der aggregierten Nachfrage, werden Unternehmen bei monopolistischer Konkurrenz ihre Preise aufgrund der „Menu Costs“ zunächst nicht anpassen, sondern stattdessen, trotz niedriger Nachfrage, den ehemaligen Gleichgewichtspreis verlangen. Gesamtwirtschaftlich optimal wäre es, wenn die Unternehmen ihren Preis senken würden. Das würde man auch in der neoklassischen Analyse von Monopolmärkten erwarten. Da Unternehmen aber „Menu Costs“ ausgesetzt sind, werden die höheren Preis beibehalten. Für Unternehmen ist dieses Verhalten Nutzen-maximierend, weil die Preis-Anpassungskosten höher wären als der zusätzliche Gewinn, den Unternehmen bei geringerem Preis aber höherer abgesetzter Menge, erhalten würden (Snowdon und Vane 2005, S. 372). Gesamtwirtschaftlich ist das Ergebnis aber suboptimal, weil die abgesetzte Menge beim rigiden Preis viel geringer ist als die theoretische Gleichgewichtsmenge.⁷

Bleibt man auf Ebene eines einzelnen Unternehmens ist die Erkenntnis zwar durchaus interessant, sie scheint aber weitgehend folgenlos für die Gesamtwirtschaft. Das ist aber ein Trugschluss. Die wichtigste Erkenntnis der „PAYM-insights“ ist, dass kleine - auf natürliche Schwankungen zurückzuführende - Rückgänge bei der aggregierten Nachfrage zu deutlichen Schwankungen beim gesamtwirtschaftlichen Output führen (Snowdon und Vane 2005, S. 375). Da solche Schwankungen unerwünscht sind, argumentieren Akerlof und Yellen (1985), dass aktive Wirtschaftspolitik⁸ sehr wohl einen stabilisierenden und damit wünschenswerten Effekt hat.

15.2.2 Reale Rigiditäten

Anfang der 1990er Jahre wurde das Konzept der Rigiditäten verfeinert. Denn zwar konnte durch die „PAYM-insights“ gezeigt werden, dass es theoretisch

⁵ Die Idee entstand in den 1980er Jahren, also vor der großen digitalen Revolution. Heute wären diese „Menu Costs“ im Wortsinn vermutlich wesentlich geringer als 1985.

⁶ Akerlof und Yellen (1985, S. 823) nennen es „Insignifikant“ suboptimales Verhalten, bzw. Nahe-Rationales Verhalten

⁷ Dieser Ansatz mit Monopolistischer Konkurrenz und de-facto Preissetzung ist nicht unähnlich frühen Post-Keynesianischen Ansätzen (vgl. 23)! Auch wenn Neu-Keynesianer dies nur ungern zugeben würden.

⁸ Akerlof und Yellen (1985, S.837) schreiben konkret nur von Geldpolitik

möglich ist, dass nominale Rigiditäten zu großen Schwankungen im Gesamtoutput führen, aber eben auch, dass dies in der Realität sehr unwahrscheinliche sei. Wie Ball und Romer (1990, S. 183) herausarbeiten mussten dazu ganz bestimmte Bedingungen erfüllt sind. So würde es, zum Beispiel, beim Auftreten von nominalen Preisrigiditäten nur dann zu großen Effekten auf den Gesamtoutput kommen, wenn der Arbeitsmarkt gleichzeitig extrem elastisch wäre. Gastronomen würden demnach zwar bei Nachfragerückgängen ihre Preise auf den Speisekarten unverändert lassen, aber gleichzeitig sofort Köche und Kellner kündigen?! Ein eher unrealistisches Szenario. Stattdessen führten Ball und Romer (1990), Ball und Romer (1988) und Ball und Romer (1989) *reale* Rigiditäten als notwendige Ergänzung zu *nominalen* Rigiditäten ein.

Zunächst muss einmal abgegrenzt werden, wie sich reale Rigiditäten von nominalen Rigiditäten unterscheiden. Nominale Rigiditäten haben wir schon als „Menu Costs“ kennengelernt. Allgemein könnte man nominale Rigiditäten definieren als zeitlich begrenzte, geringfügige Abweichungen vom Marktgleichgewicht, die allerdings keinen langfristigen Bestand haben und damit keine langfristige ökonomische Begründung. Nehmen wir zum Beispiel die „Menu Costs“: Die Verkaufspreise nicht bei jeder geringfügigen Änderung der Preise vorgelagerter Waren zu ändern ist rational. Wenn die Preisänderung vorgelegerten Waren aber beständig und/oder groß genug ist, wird es zu Preisanpassungen an das Marktgleichgewicht kommen. Man könnte nominale Rigiditäten auch als die Geschwindigkeit, mit der sich Löhne und Preise an das Gleichgewicht anpassen, definieren (Blanchard 2003, S. 270). Bei nominalen Rigiditäten kommt der Effekt der Geldpolitik ins Spiel. Dazu ein einfaches Beispiel: Stellen Sie sich vor Sie möchten einen Apfel kaufen. Dieser sei mit 1EUR/Stück angeschrieben. Was glauben Sie was passiert, wenn in diesem Moment die Geldmenge verdoppelt wird (und alles andere gleich bleibt)? Intuitive Antwort: „Dann kostet der Apfel 2EUR/Stück“. Das ist auch intuitiv richtig. Nur was, wenn es eben nicht augenblicklich nach Ausweiterungen der Geldmenge zu entsprechenden Preisanpassungen kommt? Dann ist die Geldpolitik eben „Nicht-Neutral“. Diese zeitliche Differenz zwischen Geldmengenerhöhung und Anpassung aller Preise kann sich die Wirtschaftspolitik zunutze machen und eben „Geldpolitik“ betreiben. Glaubt man, wie die Neuen Klassiker, an die „Klassische Dichotomie“ zwischen Geldmarkt und Gütermarkt auch in der kurzen Frist, ist diese zeitliche Differenz zwischen Geldmengenerhöhung und Anpassung aller Preise nicht vorhanden. Dann gibt es keine wirksame Geldpolitik. Die Neu-Keynesianer hingegen lehnen diese „Klassische Dichotomie“ zumindest für die kurze Frist ab. Damit akzeptieren sie das temporäre Auseinanderlaufen von realen und nominalen Werten und eben auch die Wirksamkeit von Geldpolitik!

Von realen Rigiditäten spricht man, wenn es rationale Gründe gibt, warum sich Preise auch in der langen Frist nicht an das eigentliche Marktgleichgewicht anpassen. Reale Rigiditäten sind also - im Gegensatz zu nominalen Rigiditäten - kein vorübergehendes Phänomen. Sie bleiben langfristig bestehen, weil die Marktteilnehmer aus verschiedenen, individuell-nutzemaximierenden

Gründen, keine Anreize haben von ihrer Preissetzung abzuweichen. Und zwar auch dann nicht, wenn die Preise nicht die allgemeinen Gleichgewichtspreise sind. Mit diesen Gründen beschäftigte sich ein ganzes Forschungsfeld, das in den folgenden Unterkapiteln beleuchtet wird.

Vorgezogen beleuchten wir an dieser Stelle die Arbeit von Ball und Romer (1990), die in ihrer Arbeit den Unterschied zwischen und die Bedeutung von nominalen und realen Rigiditäten mit den Forschungsfeldern identifizierten. Mit ihren Überlegungen grenzten Ball und Romer (1990) den Neu-Keynesianismus ein weiteres Mal entscheidend als eigene ökonomische Denkrichtung ab und trugen mit der Verbindung der einzelnen Elemente dazu bei, dass der Neu-Keynesianismus als einheitliches Gesamtmodell gesehen werden kann. Davor waren Beiträge stets als ablehnende Antwort gegenüber den Neuen Klassikern entstanden, die aber eher unabhängig voneinander gesehen werden mussten. Betrachten wir den Inhalt dieses, für den Neu-Keynesianismus, wichtigen Beitrags: Ball und Romer (1990, S. 183) heben gleich zu Beginn hervor, „dass *reale* Rigiditäten nicht das gleiche sind wie *nominale* Rigiditäten“. Bis Ende der 1980er Jahre entstanden zwar viele Forschungsarbeiten zu Rigiditäten, diese unterschieden aber nicht zwischen realen und nominalen Effekten. Im nächsten Schritt erstellen die beiden ein interessantes aber komplexes Modell. Dessen Grundaussage lautet wie folgt: Erstens, nominale Rigiditäten („Menu Costs“) können realistischerweise nur zu kleinen gesamtwirtschaftlichen Schwankungen führen. Zweitens, reale Rigiditäten können alleinstehend kaum existieren: Auf Märkten ohne jegliche nominale Rigidität, kommt es immer zur Anpassung an das Marktgleichgewicht. Würde man hier aufhören, wäre die Essenz: Rigiditäten spielen keine Rolle. Aber jetzt kommt der Clou aus Ball und Romer (1990): Treten nominale Rigiditäten auf, so können auch reale Rigiditäten existieren. In diesem Fall verstärken die realen Rigiditäten die nominalen Rigiditäten und es kann zu großen Schwankungen im Gesamtoutput kommen. Diese wiederum rechtfertigen - wie schon im Paper von Akerlof und Yellen (1985) - den Einsatz aktiver Wirtschaftspolitik. Die soeben beschriebenen Ergebnisse sind in Ball und Romer (1990) natürlich nicht bloß als plausibles Narrativ formuliert, sondern aus einem formal-theoretischen Modellrahmen abgeleitet. Die dort dargestellten Beispiele zeigen, dass bei realen Rigiditäten vor allem Arbeitsmarkt-Effekte - in gerinem Ausmaß Gütermarkt-Effekte - große Wohlfahrtsverluste (Schwankungen im Gesamtoutput) verursachen. Das zentrale Beispiel in Ball und Romer (1990) betrachtet ein Modell, in dem der Arbeits- als auch der Gütermarkt berücksichtigt werden, und in dem Rigidität bei Gütermarkt-Preisen durch rigide Reallöhne verursacht werden. Das Modell bedient sich zwei Annahmen.

Erstens, die Autoren nehmen an, dass Unternehmen „Effizienz-Löhne“ bezahlen. Das sind Löhne, die etwas höher sind als der Gleichgewichtslohn um die Arbeitnehmer zu besserer Leistung zu motivieren⁹. Zusätzlich geht man davon aus, dass Arbeitsmärkte recht unelastisch sind. Das würde implizie-

⁹ Details dazu im Unterkapitel 15.2.2

ren, dass sich Löhne pro-zyklisch verhalten: Bei guter Konjunktur sind freie Arbeitskräfte gefragt aber rar. Durch die Unelastizität der Arbeitsmärkte, müssen die Löhne überproportional angehoben werden, um zusätzliches Personal zu finden. Akzeptiert man die Existenz von Effizienz-Löhnen, kann man erklären wie es gleichzeitig zur Unelastizität von Löhnen und zur Azyklizität der Real-Löhne kommen kann. Beides entsprach in den 1980er Jahren nämlich empirischen Beobachtungen (Ball und Romer 1990). Zweitens, funktioniert das Modell nur wenn man annimmt, dass die Rigidität der Reallöhne, Rigidität bei realen Preisen verursacht (und nicht etwa umgekehrt). Dann, und nur dann, tritt nämlich die folgende Wirkungskette ein: Ein Nachfrage-Schock führt nur zu einem geringen Anstieg der Reallöhne und somit zu einem geringen Anstieg der Grenzkosten der Unternehmen. Das heißt, die Unternehmen haben wenig Motivation ihre Preise zu senken. Im Aggregat ist das neue realisierte Gleichgewicht aber dennoch deutlich unterschiedlich vom Marktgleichgewicht bei perfekten Wettbewerb. Der Gesamtoutput fällt im Modell also erheblich.

Man merkt schon, dass das ganze Modell etwas konstruiert wirkt, wenn auch mit plausiblen Werten und Annahmen. Insgesamt ist der Ansatz der Versuch die zu einfache Sichtweise der „Neuen Klassiker“ zu durchbrechen. Indem man einzelne, zu beobachtende Marktvorgänge, die nicht dem perfekten Wettbewerb abbilden, modelliert, kommt man zu großen Abweichungen beim Gesamtergebnis. Der Artikel von Ball und Romer (1990) ist auch deshalb so entscheidend für den Neu-Keynesianismus, weil es die drei wesentlichen Elemente, die im Neu-Keynesianismus zuvor jeweils einzeln analysiert wurden, zusammenführt:

- Rigiditäten: „Menu Costs“, aber auch „Sticky Wages“ verhindern die sofortige Anpassung an den Gleichgewichtspreis.
- Nicht Neutralität des Geldes: Abgeleitet durch die akzeptierte Existenz der Rigiditäten, muss es in der kurzen Frist einen Unterschied zwischen nominalen und realen Werten geben. Diese Differenz kann man durch Geldpolitik künstlich steuern. Die „Klassische Dichotomie“ zwischen Geldmarkt und Realmarkt ist zumindest in der kurzen Frist Illusion
- Monopolistische Konkurrenzmarkte: *Die Neuerung in der Modellierung* war die Berücksichtigung nicht perfekter Märkte. Die Annahme, dass sich Preise nicht ausschließlich durch Angebot und Nachfrage und einen Walrasianischen Auktionator ergeben, führt überhaupt erst zur Möglichkeit von Rigiditäten. Ist aber im Hinblick auf die meisten Gütermärkte und den Arbeitsmarkt realistischer.

Die Einbettung dieses Rahmenwerks in die Modellwelt der Neuen Klassiker, die DSGE-Modelle der „Real Business Cycle“-Theorie führte schließlich zum „Neu-Keynesianismus der 2. Generation“ (Neue Neoklassische Synthese, vgl. Kapitel 16), der heute noch weitgehend den Mainstream in der Ökonomie darstellt.

Velleicht haben Sie sich beim Lesen schon gefragt: Okay, es gibt einen Unterschied zwischen den Nominalen Rigiditäten - die verzögerte Anpassung der Preise - und Realen Rigiditäten. Was sind aber jetzt Reale Rigiditäten in der Praxis? Das Ausgangsbeispiel mit den Löhnen, die während Zeiten der Deflation nicht sinken, ist nämlich höchst theoretisch. Deflation trat selbst während der „Great Recession“ nach 2008 nur sehr vereinzelt auf. Mit den verschiedenen Quellen Realer Rigiditäten beschäftigen sich die nächsten Unterkapitel. Es ist an dieser Stelle aber darauf hingewiesen, dass die dort vorgestellten Arbeiten nicht ursprünglich als Quellen Realer Rigiditäten identifiziert wurden. Der Entstehungsweg war anders herum: Man versuchte empirisch beobachtbare Abweichungen vom ökonomischen Gleichgewicht zu erklären. Erst Ball und Romer (1990) vereinte dieses Sammelsurium an Erklärungen unter dem Begriff Reale Rigiditäten Mankiw und Romer (1991, S. 4))

Unvollkommenheiten am Arbeitsmarkt

Der Arbeitsmarkt spielt bei den Neu-Keynesianern eine zentrale Rolle. Erstens, bei der Frage warum Real-Löhne scheinbar deutlich weniger prozyklisch agieren, als in der klassischen Ökonomie angenommen. Diese Frage ist allgemein zentral für die Existenz von Rigiditäten. Der zweiten Frage widmen wir uns hier: Wie kann es zu unfreiwilliger Arbeitslosigkeit kommen?¹⁰

Der Arbeitsmarkt wurde in der VWL sehr lange als ein „gewöhnlicher“ Markt, analog zum Gütermarkt betrachtet. Löhne ergeben sich hier wie Preise aus Angebot und Nachfrage und Treffen sich im Gleichgewicht. Aus heutiger Sicht erscheint es überraschend wie spät in der Makroökonomie erstmals darüber nachgedacht wurde, ob die Produktivität eines Arbeitnehmers mit höheren Löhnen steigen könnte und in der Folge Arbeitgeber einen Anreiz haben, höhere Löhne (als den Gleichgewichtslohn) zu bezahlen? In der Psychologie/Betriebswirtschaftslehre spielten solche Überlegungen früher eine Rolle wie die berühmte Literatur von Maslow (1943), Herzberg (1966), McClelland (1961) und McGregor (1960) zeigt. In der Volkswirtschaftslehre wurde dies erstmals in den 1970er Jahren diskutiert. Wie schon mehrmals beschrieben, zerbrach zu der Zeit der keynesianische Konsens der Makroökonomie. Neben dem Anstieg der Inflation und dem damit verbundenen Ende der Theorie der Phillips-Kurve, war auch ein Anstieg der Arbeitslosenraten zu beobachten. Mit der keynesianischen Theorie war dies nicht in Einklang zu bringen, dort wurde Arbeitslosigkeit schließlich durch eine Unterauslastung der Wirtschaft bei gleichzeitig rigidem Löhnen verursacht. Während einer Deflation steigt dann der reale Wert rigider Nominallöhne. Die realen Löhne wären dann höher als der Gleichgewichtslohn, was in Arbeitslosigkeit resultiert. In den 1970er Jahren war man aber weit entfernt von Deflation, womit dieser Erklärungsansatz scheiterte. Die Neuen Klassiker machten es

¹⁰ Der Arbeitsmarkt spielt, drittens, eine wesentliche Rolle in der Suchtheorie die gesondert in Kapitel 15.3 behandelt wird.

sich einfach und behaupteten es gäbe keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit. Ein Ansatz, der von Neu-Keynesianern - wie schon in Kapitel 13 beschrieben - geradezu lächerlich gemacht wurde. Allerdings hatten die Neu-Keynesianer zunächst keine eigene Erklärungen parat. Erste Ansätze gingen von empirischen Beobachtungen aus: Man konnte sehen, dass selbst in Zeiten hohen Arbeitskräfteangebots kaum ein Unternehmen versuchte die Real-Löhne seiner Mitarbeiter zu kürzen. Dies wäre in der klassischen Theorie eigentlich zu erwarten, denn ein Überangebot an Arbeitskräften sollte gleichzeitig zu einem sinkenden Gleichgewichtslohn führen. Erste Erklärungsansätze gingen folglich in die Richtung, dass die Arbeitnehmer in Gewerkschaften stark organisiert wären und daher wie ein Monopolist auftraten. Die resultierenden zu hohen Löhne verursachten dann Arbeitslosigkeit (QUELLE VVV). Dies war aber mit der Empirie nicht vereinbar sobald man Arbeitsmärkte im Detail betrachtete. So waren in den USA verhältnismäßig wenig Arbeitnehmer Mitglieder in Gewerkschaften. Weit erfolgreicher war die Effizienzlohn-Hypothese, die zunächst von Stiglitz (1976) vorgeschlagen wurde. Diese hat eine Vorbedingung: Es muss einen positiven Zusammenhang zwischen der Höhe des Lohnes und der Arbeitsproduktivität des Arbeitnehmers geben. Für diesen Fall zeigt Stiglitz (1976), dass es unter der Prämisse der Gewinnmaximierung rational ist, dass ein Lohn bezahlt wird, der üblicherweise höher ist als der eigentliche Gleichgewichtslohn. Warum? Ein Gewinn-maximierendes Unternehmen wird jenen Lohn bezahlen, bei dem das Verhältnis aus Arbeitsproduktivität und Lohn maximal ist. Steigt die Arbeitsproduktivität zumindest in einem gewissen Bereich überproportional zur Lohnhöhe wird das optimale Verhältnis aus Arbeitsproduktivität und Lohn nicht beim ökonomischen Gleichgewichtslohn, sondern bei einem höheren Lohn erreicht. Dieser Lohn wird „Effizienzlohn“ genannt. Ein höherer Lohn als der Gleichgewichtslohn erklärt warum es zu unfreiwilliger Arbeitslosigkeit kommen kann. Der eben beschriebene „Effizienzlohn“ erklärt zusätzlich warum Arbeitssuchende sich nicht einfach in einen Job hinein-reklamieren können, indem sie ihre Arbeitskraft zu einem niedrigeren Lohn anbieten¹¹ (und somit den eigentlichen Gleichgewichtslohn wieder herstellen würden). Die Arbeitgeber gehen davon aus, dass höhere Löhne gleichzeitig höhere Produktivität bedeuten. Sie wollen daher gar keine Arbeitnehmer die zum niedrigeren Gleichgewichtslohn arbeiten, sondern sie wollen Arbeitnehmer bei denen das Verhältnis zwischen Lohn und Produktivität optimal ist.

So weit so gut. Bleibt die Frage der mikroökonomischen Fundierung: Warum sollte es überhaupt einen Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Ar-

¹¹ Das „Insider-Outsider-Modell“ argumentiert hier allerdings, dass die Lohnkosten für neue, unternehmens-externe, Mitarbeiter aufgrund von Kosten der Personal-suche, Einschulungskosten und auch sozialen Kosten, im Sinne von Demotivation durch hohe Fluktuation, in Wahrheit wesentlich höher sind als der Gleichgewichtslohn am Markt. In der Folge ist es nicht so einfach möglich sich in ein Unternehmen hinein zu reklamieren indem man einen niedrigeren Lohn anbietet wie hier beschrieben.

beitsproduktivität geben? Aus praktischer Sicht scheint die Antwort klar und intuitiv und man würde eher die Gegenfrage stellen? Warum soll es *keinen* derartigen Zusammenhang geben? Die rein ökonomische Antwort auf diese Gegenfrage lautet: Weil auf einem perfekten Markt unendlich viele Arbeitgeber unendlich vielen Arbeitnehmern gegenüberstehen. Und wenn ein Arbeitnehmer die im Arbeitsvertrag vereinbarten Pflichten nicht erfüllt, wird er solange gegen einen anderen ausgetauscht, bis die Anforderungen erfüllt werden. Die Realität ist weder so hart, noch so einfach. Daher wurden in der Folge verschiedene Modelle (Yellen 1984) entwickelt, die die Annahme zum Zusammenhang von Lohnhöhe und Arbeitsproduktivität formal plausibilisierten. Fünf davon haben sich als etabliert:

Der erste Ansatz ist das sogenannte „Shirking-Modell“¹². Es basiert, ebenso wie das zweite Modell, auf das in Kürze eingegangen wird, auf dem Problem der Informationsasymmetrie, die wir ja schon im Kapitel 14 kennen gelernt haben. Das bekannteste Shirking-Modell ist wohl die Shapiro-Stiglitz-Hypothese (Shapiro und Stiglitz 1984). Demnach können Arbeitgeber ihre Arbeitnehmer nicht zu hundert Prozent monitoren. Dementsprechend entsteht ein Moral Hazard Problem. Die Arbeitnehmer können sich dazu entschließen weniger zu arbeiten als im Vertrag vorgesehen. Die Arbeitgeber werden nicht alle Drückeberger identifizieren können, aber jene, die sie beim „shirken“ erwischen, werden sie kündigen. Auf einem perfekten Wettbewerbsmarkt wäre das aber für den ertappten Drückeberger wenig problematisch. Schließlich gibt auf so einem Markt keine unfreiwillige Arbeitslosigkeit und es wird der Gleichgewichtslohn bezahlt. Das heißt, jeder Drückeberger findet sofort einen neuen Job zu gleichem Lohn. Bei Shapiro und Stiglitz (1984) könnten Arbeitgeber folglich beschließen einen höheren Lohn - den „Effizienz-Lohn“ - zu bezahlen. Dann hätten Arbeitnehmer nämlich den Anreiz fleißig zu arbeiten. Der sonstige drohende Jobverlust wäre jetzt nämlich problematisch für die Dienstnehmer, da alternativ nur der niedrigere Gleichgewichtslohn bleibt. Wenn aber alle Arbeitgeber so vorgehen und als Anreiz höhere Löhne bezahlen, gibt es ausschließlich den „Effizienz-Lohn“ am Markt. Da dieser höher ist als der Gleichgewichtslohn wird der Markt nicht vollständig geräumt. Mit anderen Worten: Es kommt zu unfreiwilliger Arbeitslosigkeit. Die Arbeitnehmer haben übrigens in diesem Modell auch dann keinen Anreiz zu „shirken“, wenn der „Effizienz-Lohn“ den Gleichgewichtslohn vollständig verdrängt hat. Schließlich droht nun als Konsequenz des erwischt werden nach wie vor die Kündigung. Da es nun aber unfreiwillige Arbeitslosigkeit gibt, können sich Arbeitnehmer nicht darauf verlassen sofort wieder einen Job zu finden. Zusammengefasst: Das „Shirking-Modell“ geht also davon aus, dass höhere Löhne bezahlt werden, weil sich die Unternehmen dadurch höhere Arbeitsproduktivität - in der Form von weniger „shirking“ - versprechen. Folglich bekommen alle Arbeitnehmer einen „Effizienz-Lohn“ angeboten, der höher als der

¹² „Shirking“ (engl.) entspricht in etwa dem deutschen „sich drücken“. Dementsprechend lautete der nicht geläufige, deutsche Name: „Drückeberger-Modell“

Gleichgewichtslohn ist. Dies resultiert darin, dass es stabil einen bestimmten Prozentsatz unfreiwillige Arbeitslosigkeit gibt.

Als zweite Erklärung dient das Adverse-Selektions-Modell. Auch hier wird der Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Lohnhöhe dadurch erklärt, dass es eine Informationsasymmetrie zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer gibt. Im Gegensatz zum „Shirking-Modell“ bezieht es sich aber auf einen Informationsmangel seitens der Arbeitgeber *vor* Vertragsabschluss. Im diesbezüglich am häufigsten zitierte Paper von Weiss (1980) argumentiert, dass Arbeitgeber mit hohen ausgeschriebenen Löhnen ein Signal an den Markt senden: Wer diesen Job annimmt, muss eine Produktivität in entsprechender Höhe leisten. Arbeitnehmer würden sich demnach ausschließlich auf Stellen bewerben, bei denen das angebotene Gehalt ähnlich hoch ist wie ihr persönlicher Mindestlohn. Unternehmen werden in diesem Modell ihre existierende Lohnstruktur in so einem Fall selbst dann nicht nach unten anpassen, wenn der Gleichgewichtslohn am Markt fällt. Dann nämlich würden sofort die besten Mitarbeiter freiwillig kündigen, da diese auf dem Arbeitsmarkt die besten Jobaussichten haben. Diese Rigidität der Löhne führt insgesamt zu höheren Löhnen als dem Gleichgewichtslohn, was wiederum in unfreiwilliger Arbeitslosigkeit resultiert.

Der dritte Ansatz ist das „Labor-Turnover-Model“ und findet bereits bei Phelps (1968) Erwähnung. Also in jenem Journal-Artikel, der einen der ersten Anstöße zum Neu-Keynesianismus darstellt (vgl. Kapitel 15.1). Ausgangspunkt ist, dass die Suche nach Arbeitnehmern sowie deren Einschulung ein kostenintensiver Prozess ist. Eingeschulte Arbeitnehmer liefern also eine höhere Produktivität als neue Arbeitnehmer. Um Arbeitnehmer nun davon abzuhalten von sich aus zu kündigen, wird ein höherer Lohn als der Gleichgewichtslohn bezahlt. Da alle Unternehmen so agieren, ist der Marktlohn ein „Effizienz-Lohn“. Da dieser höher ist als der marktäumende Gleichgewichtslohn, führt dies zu einem gewissen Niveau an unfreiwilliger Arbeitslosigkeit. Der Wirkungszusammenhang ist damit ähnlich wie beim „Shirking-Modell“, hier zahlen die Unternehmer aber einen höheren Lohn um freiwillige Abgänge zu verhindern, anstatt, wie beim „Shirking“, Untätigkeit zu vermeiden.

Außerdem gibt es, viertens, das nicht-rationale, Soziologische- oder Fairness-Modell. Gott-sei-Dank wird sich so mancher Leser denken. Schließlich waren die bisher genannten Modelle strikt am neoklassischen Nutzenmaximierer ausgerichtet, mit der Folge, dass das darin gezeichnete Menschenbild ein nicht gerade sehr positives ist. Stichwort „Shirking“: Der nutzenmaximierende Arbeitnehmer versucht möglichst wenig zu arbeiten. Solow (1980) hatte als erster argumentiert, dass die Gründe für Lohn-Rigiditäten vielleicht viel einfacher in „sozialen Konventionen“ oder „empathischem Verhalten“ zu finden seien, als in nutzenmaximierenden Verhalten (Yellen 1984, S. 204). Akerlof (1982) war der erste, der dies systematisch untersuchte. Er startet damit eine Reihe von Publikationen, die er gemeinsam mit seiner Ehefrau Janet Yellen fortsetzte (Akerlof 1984; Akerlof und Yellen 1987; Akerlof und Yellen 1988; Akerlof und Yellen 1990). Die Inhalte analysieren psychologische und soziologische Gründe

dafür, dass Unternehmen höhere Löhne als den Gleichgewichtslohn bezahlen. Akerlof und Yellen heben Faktoren wie Moral, soziale Verantwortung und faire Löhne. Außerdem kritisieren sie, dass menschliche Arbeitskraft nicht wie nicht-menschliche Inputs modelliert werden sollte, da die oben genannten Faktoren eben dazu führen, dass es signifikante Unterschiede in der Bewertung von Menschen wie Maschinen gibt (Snowdon und Vane 2005, S. 392). Die Arbeit von Akerlof (1982) war hierfür die erste, die solche Prozesse formalisierte. Es sollte dabei erwähnt werden, dass es Akerlof und Yellen (und anderen Ökonomen) nicht darum geht menschliches Verhalten nicht formal zu modellieren. Sondern im Gegenteil, ihre Modelle sind ebenso formal-mathematisch aufgebaut. Aber es geht darum grundsätzlich anzuerkennen, dass Arbeitnehmer als Menschen negative Gefühle entwickeln, wenn sie sich unfair behandelt fühlen und in der Folge als Konsequenz - also durchaus rational erklärbar - eine geringere Arbeitsproduktivität zeigen. Arbeitgeber wissen dies und bezahlen deshalb einen „fairen“ Lohn, eben um die Arbeitnehmer bei Laune zu halten. Als Resultat entwickeln Akerlof und Yellen (1990) ihre „fair wage-effort hypothesis“. Darin optimieren Arbeitnehmer ihre individuelle Nutzenfunktion, indem sie ihre Arbeitsproduktivität an das Verhältnis zwischen Reallohn und als fair empfundenen Lohn anpassen. Dies macht es für Arbeitgeber sinnvoll einen höheren Lohn als den Gleichgewichtslohn zu bezahlen, weil dann eben die Arbeitsproduktivität höher ist. Das Resultat ist das gleiche wie bei den drei zuvor genannten Ansätzen zum Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Arbeitsproduktivität: Die über dem Gleichgewichtslohn liegenden „Effizienz-Löhne“ führen dazu, dass der Arbeitsmarkt nicht vollständig geräumt wird. Mit anderen Worten: Unfreiwillige Arbeitslosigkeit entsteht.

Eigentlich handelt es sich beim hier dargestellten Teilkapitel nur um ein kleines Rädchen im Neu-keynesianischen Rahmenwerk. Dennoch ist der Input von Akerlof und Yellen bei Betrachtung des gesamten Neu-Keynesianismus interessant. Kann er doch als der Versuch gesehen werden, im Neukeynesianismus eine verhaltensökonomische Facette zu integrieren und ihn wieder stärker Richtung Keynesianismus auszurichten. Ihren Artikel *Rational Models of Irrational Behavior* schließen Akerlof und Yellen (1987) wie folgt: „The bad press that Keynesian theory has recently received from maximizing, super-rational theory is simply undeserved.“ Und die beiden argumentieren weiter, dass die Annahmen der keynesianischen Theorie mit den Ergebnissen der modernen Psychologie und Soziologie übereinstimmen. Auch bei seiner Nobelpreisrede im Jahr 2001 stellte Akerlof Nobelpreis-Komitee (2001) das Thema „Verhaltensorientierung in der Makroökonomie“ in den Vordergrund. An dieser Stelle zeigt sich meines Erachtens auch sehr schön einer der Angriffspunkte auf die moderne Makroökonomie: Wir haben nun fünf verschiedene Ansätze gesehen zu denen jeweils dutzende Journal-Artikel geschrieben wurden, die jeweils mit verschiedenen modell-theoretischen Annahmen und formalen mathematischen Methoden versuchen zu erklären, warum es einen Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Lohnhöhe gibt!? Nur einer davon, nämlich jener von Akerlof und Yellen, beruft sich auf Argumente, die man

aus menschlichem Eigenschaften - wie Fairness, Neid oder Rache - ableiten muss. Dieses menschliche Verhalten an sich kann man als solches aber nicht modellieren. Keynes hätte dieses Verhalten als „animal spirits“ zusammengefasst. Alle anderen genannten Ansätze bemühen sich die Vorgänge als Ergebnis individuell-rationalen Verhaltens zu modellieren. Sie wirken etwas konstruiert und weniger natürlich, passen aber dafür perfekt in das formal-mathematische und streng rationale Konzept der modernen Makro-Ökonomie. Letzteres hat sich schlussendlich als Mainstream-Makroökonomie durchgesetzt. Tatsächlich gibt es aber Vertreter des Neu-Keynesianismus, die zwar in dessen Frühphase wichtige Beiträge zu dessen Entwicklung beigesteuert haben, den Übergang zur „Neuen neoklassischen Synthese“ aber nicht mitgegangen sind. Zu nennen sind hier vor allem Joseph Stiglitz, George Akerlof, Janet Yellen und Paul Krugman. Auf der anderen Seite gibt es Vertreter des frühen Neukeynesianismus, die diesen - gemeinsam mit jungen Wirtschaftswissenschaftlern - zur „Neuen neoklassischen Synthese“ weiterentwickelt haben. Hier sind vor allem John Taylor, David Romer und Greg Mankiw zu zählen. Gerade Anfang der 1990er Jahre etablierte sich die „Neue neoklassische Synthese“ (vgl. Kapitel 16) und die Ansätze von Akerlof und Yellen (1990) gerieten eher in Vergessenheit.

Unvollkommenheiten am Finanzmarkt

Die Finanzmärkte gelten gemeinhin als jene Märkte, auf denen das klassische Konzept des Perfekten Marktes noch am ehesten zutrifft. Dennoch gibt es offensichtliche Unvollkommenheiten auf diesen Märkten. Die „Neu-Keynesianer“ entdeckten dieses Forschungsgebiet in den 1980er-Jahren auf verschiedene Weisen.

Erstens, als Verstärker von Nachfrage-Schocks auf den Realmärkten. Unternehmen, die nur wenig Eigenkapitalpuffer aufweisen, hängen in großem Ausmaß von den Kredit-Märkten ab. Im Fall eines Nachfrage-Schocks müssen diese Unternehmen also auf den Fremdkapitalmärkten aktiv werden um liquide zu bleiben. Grundsätzlich gesunde Unternehmen, die nur über zu wenig Eigenkapitalausstattung verfügten, können im Fall von unvollkommener Information nicht von „ungesunden“ Unternehmen unterschieden werden. In der Folge hat der Finanzmarkt keine ausschließlich bereinigende Wirkung, sondern auch „gesunde“ Unternehmen schlittern in die Insolvenz - der Gesamtoutput fällt weiter, die Krise wird durch unvollkommene Finanzmärkte also verstärkt (Mankiw und Romer 1991, S. 13).

Der zweite Grund ist etwas komplexer: Es geht um den direkten Einfluss der Kreditmärkte auf die Gesamtnachfrage über den Transmissionsmechanismus des Geldes: In der Theorie führt expansive (restriktive) Geldpolitik zu sinkenden (steigenden) Zinssätzen. Diese werden über die Finanzmärkte - konkret über die Finanzintermediäre, also konkret Kredite von Banken Unternehmen und Haushalte - weitergegeben und führen wiederum zu mehr (weniger) Konsumausgaben und weniger (mehr) Sparen und damit zu einem

neuen Gleichgewicht des Gesamtoutputs. Was aber passiert wenn es auf Ebene der Finanzintermediäre zu Marktunvollkommenheiten kommt? Hier wurden ebenfalls zwei Forschungsansätze sehr bekannt.

Erstens, jener von Bernanke und Blinder (1988). Die beiden erstellten ein theoretisches Modell, in dem gezeigt wird, dass Verwerfungen beim Transmissionsmechanismus des Geldes zu großen Auswirkungen bei der Gesamtnachfrage führen können. Zuvor schon untersuchte Bernanke (1983) entsprechende Zusammenhänge konkret für die „Great Depression“. Er erweiterte im wesentlichen die Monetaristischen Arbeiten von Friedman (1968), die gezeigt hatten, dass die Great Depression durch eine Unterversorgung mit Geld, verschlimmert wurde. Bernanke (1983) führte aus, dass es in Finanzkrisen nicht genug ist auf Ebene der Zentralbanken für ausreichend Liquidität zu sorgen, sondern, dass auch auf Ebene der Geschäftsbanken weiterhin für Liquidität gesorgt werden muss. Mit anderen Worten: Der Interbankenmarkt, also das Geschäft zwischen Banken, sowie das Geschäft zwischen Banken und Endkunden, muss während Wirtschaftskrisen aufrechterhalten bleiben. Andernfalls fällt die Gesamtnachfrage und die Verwerfungen auf den Finanzmärkten führen zu einer realwirtschaftlichen Krise. Das ist übrigens Wissen, das uns im Jahr 2007 - im Morgengrauen der „Great Recession“ - wohl vor einer noch schlimmeren Krise bewahrt hat. Die Zentralbanken - allen voran die US-amerikanische Federal Reserve mit Ben Bernanke an der Spitze - verringerten nicht nur die Leitzinssätze und stellten billiges Zentralbankengeld zur Verfügung, nein, auch die Regierungen sagten zu, eventuell ausfallende Bankinstitute aufzufangen. Dadurch stiegen das Misstrauen und die Interbanken-Zinssätze nur für eine sehr kurze Zeit. Das Vertrauen in das Finanzsystem konnte durch die Zusagen aufrechterhalten bleiben und die Finanzmärkte blieben liquide (Mankiw und Romer 1991, S. 13). Das eben genannte Rahmenwerk beschrieb die Bedeutung von Verwerfungen auf den Finanzmärkten bei Wirtschaftskrisen. Das zweite Forschungsgebiet behandelte Unvollkommenheiten beim Transmissionsmechanismus im „Normalbetrieb“. Stiglitz und Weiss (1981) analysierten dieses Problem einer „Realen Rigidität“ im eigentlichen Sinn: Empirisch ließ sich in den 1970er Jahren beobachten, dass es eine Übernachfrage nach Fremdkapital gab. Es wurden also weniger Kredite tatsächlich vergeben, als nachgefragt. Man würde eigentlich erwarten, dass bei einer Übernachfrage nach Kapital die Zinsen (als Preis für Kredite) steigen würden und ein Sinken der Nachfrage und/oder Steigen des Angebots zu einem neuen Gleichgewicht führen würden. Auslöser dieser „Kredit-Rationierung“¹³ ist die Informations-Asymmetrie zwischen Bank als Kreditgeber und Haushalten oder Unternehmen als Kreditnehmer. Da die Banken die Zahlungsfähigkeit ihrer Kunden nicht vollständig beobachten können, leiden sie unter einem typischen „Adversen Selektions-Problem“, wie schon in Kapitel 14 dargestellt. Stiglitz und Weiss (1981) zeigen mit einem ganz ähnlichen Ansatz wie in Rothschild und

¹³ Wenn dieses Problem während Wirtschaftskrisen auftritt, spricht man meist von Kredit-Klemme (credit crunch).

Stiglitz (1976), dass Unternehmen, die zum aktuellen Zinssatz keinen Kredit erhalten, nicht einfach einen anbieten können mehr zu zahlen um den Kredit zu erhalten. In diesem Fall käme der Marktmechanismus in Gang, höhere Preise führen zu weniger Nachfrage und einem neuen Gleichgewicht. Stiglitz und Weiss (1981) zeigen aber, dass Banken aber gar keine höheren Zinsen anbieten wollen. Sie können nämlich nur unzureichend zwischen Kreditnehmern mit geringer und hoher Ausfallswahrscheinlichkeit unterscheiden. Würden Sie nun allen Kreditnehmern einen höheren Zinssatz anbieten, würden sie erstens, „bessere“ Risiken abschrecken einen Kredit aufzunehmen, während „schlechtere“ Risiken den, für sie, fairen Zinssatz bereit wären zu bezahlen. Dies ist der typische Adverse Selektions Effekt. Und zweitens, würden höhere Zinssätze Kreditnehmer anspornen in risikoreichere Projekte zu investieren. Es gäbe also auch einen negativen Anreiz-Effekt. Aus Sicht einer einzelnen Bank ist es also rational Kredite restriktiv nur an Kunden mit gutem Risikoprofil zu vergeben. Als Ergebnis ist zwar die Anzahl der vergebenen Kredite niedriger als die Anzahl der nachgefragten Kredite und der Zinssatz ist niedriger als der Zinssatz, den die Bank verlangen könnte, aber durch das niedrigere Risikoprofil, das damit erzielt wird, agiert die Bank damit dennoch Gewinn-maximierend. Gesamtwirtschaftlich führt dies aber zu dem Ergebnis eines stabilen Gleichgewichts bei Unterauslastung. Der Markt wird nicht zum Gleichgewichtszins geräumt und die Marktkräfte sorgen auch nicht dafür, dass sich der zu niedrige Zins dem Gleichgewichtszins annähert - der Kreditmarkt unterliegt in einem solchen Fall einer realen Rigidität.

Unvollkommenheiten am Gütermarkt

Wir haben nun bereits gesehen, dass es gute Gründe gibt warum reale Rigiditäten auftreten. Wir haben bisher mit dem Arbeitsmarkt, sowie dem Finanzmarkt zwei Teilmärkte betrachtet. Nun analysieren wir den Gütermarkt selbst. Warum kann es sein, dass Preise von Gütern und Dienstleistungen vom Marktpreis langfristig abweichen? Das ist natürlich eine ziemlich starke Annahme und sie benötigt drei Voraussetzungen. Erstens, es darf kein „vollständiger Konkurrenzmarkt“ vorliegen, sondern ein „monopolistischer Konkurrenzmarkt“. Eine typische neu-keynesianische Annahme, der wir uns im nächsten Unterkapitel widmen (siehe Kapitel 15.2.3). Zweitens, es muss zu Koordinierungsfehlern kommen. Das heißt, die Beschaffung von Informationen über Preise von alternativen Produkten und das Ausweichen auf diese Alternativen muss einen Aufwand bedeuten. Auch dieser Punkt ist typisch neu-keynesianisch und wird in Kapitel 15.3 behandelt. Drittens, es muss nominale Rigiditäten geben. Wie bereits in Kapitel 15.2.1 dargestellt, zeigen Ball und Romer (1990), dass sich nominale und reale Rigiditäten wechselseitig bedingen.

Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, dann kann es zu Abweichungen der tatsächlichen Güterpreise von den eigentlich auf einem Wettbewerbsmarkt zu erwarteten Preisen kommen. Wichtig ist, dass dies auch impliziert,

dass die tatsächlichen Güterpreise von den Preisen abweichen können, die man bei einem gegebenen Geldangebot erwarten sollte. Mit anderen Worten: Wenn Güterpreise rigide sind, dann ist es möglich, dass sich diese nicht sofort an Geldmengenänderungen anpassen. Das wiederum bedeutet, dass geldpolitische Maßnahmen zumindest kurzfristig zur Steuerung der Wirtschaft eingesetzt werden können. Reale Rigiditäten sind also auch ein wichtige Voraussetzung dafür, die Wirksamkeit der Geldpolitik mit einem theoretischen Rahmenwerk zu unterlegen.

Wie werden die realen Rigiditäten am Gütermarkt nun aber realisiert? Dazu wird die Gewinnmaximierung-Theorie aus der Mikroökonomie analysiert. Auf einem perfekten Konkurrenzmarkt ist ein einzelner Anbieter Preisnehmer. Die Angebotsfunktion verläuft parallel zur x-Achse. Die Elastizität des Angebots ist unendlich. Das heißt, ein Unternehmer, der einen Gewinn generieren will, indem er auf die Preise eine Aufschlag - häufig auch im Deutschen „Mark-up“ genannt, wird vom Markt bestraft. Zu einem höheren Preis als den Marktpreis kann man auf vollkommenen Konkurrenzmärkten nichts verkaufen. Jetzt haben wir aber angenommen, dass (auch) die Gütermärkte im „Neu-Keynesianismus“ monopolistisch sind. Das heißt die Unternehmer können in engem Rahmen (Details im nächsten Unterkapitel) auf den Marktpreis einen Aufschlag verrechnen, der als zusätzlicher Gewinn realisiert wird. Technisch gesehen maximiert ein Unternehmer, der auf einem vollkommenen Konkurrenzmarkt agiert seinen Gewinn indem er solange Güter produziert, solange die Kosten für ein zusätzlich erzeugtes Gut (Grenzkosten) niedriger oder gleich dem Marktpreis sind. Auf einem monopolistischen Konkurrenzmarkt wird der Gewinn maximiert indem man die Differenz zwischen Gesamterlös und Gesamtkosten maximiert (Grenzerlös = Grenzkosten). Der Vorteil auf dem monopolistischen Konkurrenzmarkt ist, dass die abgesetzte Menge nicht auf Null fällt, sobald man einen höheren Preis als den Gleichgewichtspreis für seine Güter verlangt. Verlangt man einen etwas höheren Preis als den theoretischen Gleichgewichtspreis, befindet man sich zwar nicht mehr im Gewinnmaximum, aber zumindest in der Nähe davon. Der Preis pro Stück wird auf einem monopolistischen Markt etwas höher sein als auf einem perfekten Konkurrenzmarkt. Diese Differenz kann man eben als Aufschlag oder „Mark-up“ bezeichnen (Snowdon und Vane 2005, S. 379f) (Mankiw und Romer 1991, S. 14).

Genau dieser Aufschlag ist eine „reale Rigidität“ auf Gütermärkten. Die „Neuen Klassiker“ sehen nur eine Möglichkeit, wie sich sinkende Grenzkosten der Produktion - zum Beispiel in Folge einer Rezession - auswirken können, nämlich in sinkenden Preisen. Auf perfekten Konkurrenzmärkten ist dies tatsächlich die einzige sinnvolle Lösung. Auf monopolistischen Konkurrenzmärkten aber kann es vorkommen, dass sinkende Grenzkosten zu keinen sinkenden Preisen führen. Wenn nämlich die geringeren Kosten durch im gleichen Ausmaß steigenden „Mark-ups“ ausgeglichen werden, bleiben die Preise konstant. Dass genau das auf Gütermärkten passiert, argumentieren die Neu-Keynesianer und sprechen dann von realen Rigiditäten auf Gütermärkten. Die

„Mark-ups“ müssten in so einem Fall aber antizyklisch verlaufen. Also während einer Rezession steigen und während einer Boom-Phase fallen. Warum das passieren soll war Gegenstand der Forschung in diesem Bereich.

Stiglitz (1984) identifiziert eine technische Möglichkeit, wie es sein kann, dass die Güterpreise unverändert bleiben, wenn die Grenzkosten (der Produktion) fallen. Wenn nämlich die Elastizität der Nachfrage abnimmt, könnten Unternehmen rational entscheiden ihre Mark-ups zu erhöhen. Die Preise als Summe der Kosten und Mark-ups könnten so auch während einer Rezession konstant bleiben oder sogar steigen (Stiglitz 1984, S. 351). Eine technisch elegante Lösung, die die Frage aber nur auf eine andere Ebene verschiebt: Warum sollte die Elastizität der Nachfrage in Rezessionen sinken? Stiglitz (1984) liefert in weiterer Folge verschiedene Ansätze warum Preise in einer Rezession steigen könnten. Zwei davon bedienen sich der Argumentation, dass unvollkommene Information dazu führen könnte, dass es für Unternehmen in einem Wettbewerbsmarkt vorteilhafter sein könnte die Güterpreise konstant zu belassen oder sogar anzuheben. Erstens, weil man mit höheren Preisen höhere Qualität verbindet, zweitens, weil Kunden sich nicht auf die kostspielige Suche nach alternativen Anbietern machen wollen. Unternehmen würden dann von Preisanpassungen nach unten an das Gleichgewicht nicht profitieren, weil die Kunden ohnehin auch bei höheren Preisen kaufen. Beide Ansätze wirken nicht sehr überzeugend. Stiglitz (1984) liefert aber noch einen interessanten Ansatz, der in weiterer Folge einen eigenen Forschungszweig begründen sollte. Er betrachtet die Gütermärkte als oligopolistische Märkte und das Verhalten der Unternehmen analysiert er mit Methoden der Spieltheorie. Der erste dieser Ansätze zur Erklärung steigender Güterpreise während einer Rezession geht davon aus, dass Oligopolisten (oder Monopolisten) zu Beginn einer Rezession natürlich weniger Güter produzieren müssen. Dadurch werden Überkapazitäten in der Produktion frei. Die Überkapazitäten sind ein Abschreckungsmittel gegenüber potentiellen neuen Mitbewerbern. Steigende Überkapazitäten würden folglich steigende Preise erlauben. Der zweite Ansatz geht davon aus, dass Oligopol-Unternehmen explizite oder implizite Preisabsprachen mit ihren Konkurrenten machen. Das heißt, jeder Oligopolist bezieht aufgrund der Vereinbarung einen entsprechend höheren Gewinn und beobachtet gleichzeitig den Markt. Am Markt können aber nur die Preisabweichungen der Konkurrenten, nicht die Nachfrageänderungen beobachtet werden. Preissenkungen können nun zwei Gründe haben, entweder man will aus dem Kartell ausscheren um sich selbst dadurch einen „Übergewinn“ sichern (gleichzeitig aber damit das bestehen des Kartells zu gefährden), oder man reagiert einfach auf eine sinkende Nachfrage. Da Unternehmer nicht zwischen diesen beiden Gründen unterscheiden können, kann es aus rational sein, selbst dann beim höheren Preis zu bleiben um die rentable Kartellabsprache nicht zu gefährden. Diese spieltheoretischen Ansätze fanden ab den 1980er Jahren immer stärker Eingang auch in die Makroökonomie. Insbesondere Rotemberg und Saloner (1986) erweiterte die spieltheoretischen Ansätze zur Erklärung realer Rigiditäten. Sie verwendeten hierbei das spieltheoretische Mo-

dell, das Friedman (1971a) für mikroökonomische Fragestellungen entwickelten. Demnach kommt es auf Oligopol-Märkten zu impliziten Preisabsprachen, also Preissetzungen über dem Gleichgewichtspreis, obwohl die Konkurrenten sich darüber nicht austauschen, sondern stattdessen nur beobachten. Rotemberg und Saloner (1986) wendeten dieses Modell auf das makroökonomische Problem der Realen Rigiditäten an. Die beiden zeigten theoretisch fundiert, dass auf Oligopol-Märkten der Wettbewerb zwischen den Unternehmen in Hochkonjunktur-Zeiten stärker ausgeprägt ist. Für Oligopolisten zahlt es sich nämlich vor allem dann aus die impliziten Preisabsprachen zu brechen, wenn die Nachfrage hoch ist. Dann kann ein einzelner Unternehmer durch Unterbieten des Oligopol-Preises einen hohen individuellen Gewinn erzielen. Freilich zu dem Preis, dass das System impliziter Absprachen zusammenbricht und die konkurrierenden Unternehmen zusammen weniger Gewinn einfahren. Preiskriege finden also vor allem in Hochkonjunktur-Phasen und auf Märkten mit wenigen Anbietern statt (Rotemberg und Saloner 1986, S. 391). Preise auf solchen Märkten sind also - entgegen den gängigen Annahmen - antizyklisch. Im Resultat ergibt sich daraus die Erklärung für die nicht fallenden Preise während Rezessionen. In diesen Phasen sind die Mark-ups nämlich gering und ein Ausscheren aus dem Preiskartell würde keine lohnenden Gewinne bringen. In Rezessionen bleiben die Preise dementsprechend verhältnismäßig hoch. Dem noch nicht genug zeigen Rotemberg und Saloner (1986), dass Preiskriege auf Oligopol-Märkten durch Verflechtungen mit Märkten mit höherem Wettbewerb, insgesamt zu antizyklischen Preisentwicklungen führen.

Das prozyklische Verhalten der Mark-ups ist ein bis heute diskutiertes und beforschtes Thema. So setzen moderne Neu-Keynesianische DSGE-Modelle, sowie noch modernere Heterogeneous-Agent New Keynesian (HANK) Modelle (vgl. Kapitel 16) die Existenz der Prozyklizität der Mark-ups voraus. Während ältere Modelle den Konjunkturzyklus vor allem mit Reallohn-Rigiditäten erklären, führen die genannten neuesten Modelle (HANK) die beobachteten Nachfrageschocks auf Preis Rigiditäten zurück (Nekarda und Ramey 2020, S. 3). Dabei ist die empirische Bestimmung von Mark-ups ein bis heute nicht endgültig gelöstes Forschungsproblem. Beginnend mit Bils (1987) gibt es bis heute (Nekarda und Ramey 2020, S. 4f) verschiedene Ansätze, wie man die Zyklizität der Mark-ups misst. Leider gibt es dabei auch unterschiedliche empirische Ergebnisse. Ein Beweis, dass das Thema der Rigiditäten auf Gütermärkten ein bis heute in der Makroökonomie aktuelles und umstrittenes ist.

15.2.3 Monopolistische Konkurrenz

Die Neuen Klassiker etablierten die Mikrofundierung der Makroökonomie, auf die die Neu-Keynesianer aufbauen. So konnte das grundsätzlich mikroökonomische Thema der Marktformen in der Makroökonomie berücksichtigt werden. Die Annahme, dass auf den Märkten generell „Vollständige Konkurrenz“ („Perfekter Wettbewerb“) herrscht, ist grundsätzlich so alt wie die Wirtschaftswissenschaft selbst. Implizit ging bereits Adam Smith davon aus, dass

sich auf Märkten eine große Zahl von Anbietern und Nachfragern treffen und einen Gleichgewichtspreis finden. Explizit ausgesprochen und analysiert wurde dies von Leon Walras und seinem Konzept des „Allgemeinen Gleichgewichts“. Dieses spielt ja bis heute - vor allem bei den Neuen Klassikern - als „Walrasianischer Auktionator“ eine große Rolle. In der Mikroökonomik analysierten Gerard Debreu und Kenneth Arrow in den 1950er Jahren das „Allgemeine Gleichgewicht“ unter Einbeziehung der Finanzmärkte mit modernen mathematischen Methoden (vgl. Kapitel 9.4). Natürlich wusste man aber, dass selbst Märkte, auf denen es sowohl viele Anbieter als auch viele Nachfrager gibt, in vielen Fällen keine perfekten Konkurrenzmärkte sind. Auf perfekten Konkurrenzmärkten herrscht unendliche Preiselastizität. Das heißt die kleinste Abweichung vom Gleichgewichtspreis durch einen Anbieter führt dazu, dass dieser Anbieter schlagartig kein einziges Gut mehr verkauft. Das ist mit unserer täglichen Erfahrung nicht vereinbar. Man versetze sich dazu nur in folgendes Beispiel: Sie gehen in einen Supermarkt und wollen dort Güter des täglichen Bedarfs kaufen. Auf einem vollständigen Konkurrenzmarkt müssten Sie zu jeder Zeit den Gleichgewichtspreis von jedem Gut erheben. Das wäre zeitaufwändig und damit auch teuer. Stattdessen akzeptieren Sie mit dem Besuch im Supermarkt implizit, dass der Verkäufer einen Preis festsetzt. Auch wenn Ihnen manchmal vielleicht bewusst ist, dass Sie eine gute Verhandlungsbasis für einen niedrigeren Preis hätten (z.B.: Das gleiche Gut kostet bei einem Konkurrenten weniger). Der Supermarkt wiederum ist sich seiner Position ebenso bewusst. Er weiß, dass er in einem gewissen Rahmen die Preise wählen kann, ohne dass die Kunden sich sofort abwenden und für ein bestimmtes Produkt in den Konkurrenz-Supermarkt wechseln nur um ein paar Cent zu sparen. Wichtig ist hier die Betonung auf „in einem gewissen Rahmen“. Der Name „Monopolistische Konkurrenz“ ist nämlich etwas irreführend. Die Anbieter auf einem derartigen Markt haben nämlich *keine* Monopolstellung! Im Gegenteil, es handelt sich in der Regel um Märkte mit ausgeprägter Konkurrenz. Allerdings sind die einzelnen Anbieter eben „Preissetzer“ und nicht „Preisnehmer“. Das heißt, der Preis der Produkte wird vom Verkäufer festgesetzt und nicht vom Markt in dem Sinne, dass Abweichungen vom Gleichgewichtspreis sofort zu einem totalen Rückgang der abgesetzten Menge führen. Die Mit-einbeziehung von „imperfektem Wettbewerb¹⁴“ berücksichtigt ein Phänomen innerhalb der Volkswirtschaftslehre, das man in der Betriebswirtschaftslehre schon lange kennt: Im Marketing spricht man von „horizontaler Differenzierung“, das Unternehmen erlaubt unterschiedliche Preise zu verlangen, die auf den ersten Blick exakt die gleichen Bedürfnisse befriedigen. Denken Sie nur an die Preisunterschiede am Automarkt. Aus volkswirtschaftlicher Sicht spielt das Thema der Marktformen in der Mikroökonomie eine entscheidende

¹⁴ „Imperfekter Wettbewerb“ und „Monopolistische Konkurrenz“ wird in der VWL häufig gleichgesetzt. So auch hier. In Wirklichkeit aber umfasst „Imperfekter Wettbewerb“ mehr, nämlich jegliche Abweichung von perfekten Konkurrenzmärkten, also auch Oligopole oder Monopole

Rolle. Da die Makroökonomie seit der Revolution durch die Neuen Klassiker „mikrofundiert“ ist, spielen Marktformen auch in der Makroökonomie eine Rolle. In der Mainstream-Makroökonomie hatte man aber lange Zeit ein Problem damit, vom Konzept des „Walrasianischen Auktionators“ abzugehen. Bei Keynesianern und Monetaristen spielten Überlegungen zur Marktform, mangels Mikrofundierung ihrer Modelle, keine Rolle. Aber auch die Neuen Klassiker griffen - übrigens vehement bis heute - ausschließlich auf das Konzept der perfekten Konkurrenzmarkte zurück. Die Ursprünge der „Monopolistischen Konkurrenz“ liegen dennoch schon recht weit zurück: Fast zeitgleich veröffentlichten Chamberlin (1933) und Robinson (1969 (1933)) ihre Werke „The Theory of Monopolistic Competition“ und „The Economics of Imperfect Competition“. Die Motivation hinter diesen beiden Werken ist grundverschieden von jener im modernen Neu-Keynesianismus. Beide Arbeiten zielen schließlich rein auf mikroökonomische Überlegungen ab. Aber die grundlegende Idee ist identisch: Nämlich, dass auf einem Markt mit vielen Anbietern und Nachfragern, ein einzelner Anbieter seinen Verkaufspreis in engen Grenzen wie ein Monopolist festsetzen kann. Joan Robinson wurde später zu einer zentralen Figur des „Post-Keynesianismus“. In dieser Schule, die eben nicht zum Mainstream gehört, ist die Berücksichtigung „Imperfekten Wettbewerbs“ eine zentrale Annahme. Nämlich in der Form eines sogenannten „Mark-up“. Mehr dazu im Kapitel 23. Entsprechend den riesigen inhaltlichen Differenzen zwischen „Neu-Keynesianern“ und „Post-Keynesianern“ ist es wenig überraschend, dass erstere es ablehnen, dass das Konzept der „Monopolistischen Konkurrenz“ von den „Post Keynesianern“ übernommen wurde. „Post-Keynesianer haben ein breites Spektrum an Modellen mit Imperfektem Wettbewerb, aber im Detail sind sie nicht sehr ähnlich zu den Neu-Keynesianischen Modellen“ Snowdon und Vane (2005, S. 439), meinte Greg Mankiw in einem Interview direkt darauf angesprochen, ob nicht die Post-Keynesianer in diesem Bereich Vorreiter waren? Abgesehen von seiner Aussage, muss man aber doch bemerken, dass das Element der „Monopolistischen Konkurrenz“ jenes innerhalb der heutigen Mainstream-Ökonomie ist, das am weitesten vom Dogma der „Marktglaubigkeit“ abweicht.

Die Idee „Imperfekten Wettbewerb“ in makroökonomischen Modellen umzusetzen ist *das* Alleinstellungsmerkmal der Neu-Keynesianer schlechthin. Wie bereits erwähnt ist dieses Element nämlich sowohl den Keynesianern, als auch den Monetaristen und den Neuen Klassikern fremd. Die Existenz von Monopolistischen Märkten steht in engen Zusammenhang mit den im letzten Kapitel behandelten Rigiditäten. Tatsächlich machen Überlegungen zu Rigiditäten nur dann Sinn, wenn man „Imperfekten Wettbewerb“ berücksichtigt, andernfalls wären die anbietenden Unternehmen nämlich Preisnehmer und Überlegungen zu Rigiditäten würde jegliche Grundlage fehlen!

Was ist die Motivation der Neu-Keynesianer „Imperfekten Wettbewerb“ in Makro-Modellen zu berücksichtigen? Was ändert sich dadurch in den Modellen? Und was sind die Auswirkungen auf die Ergebnisse der Modelle? Nun die Motivation war wohl primär empirisch gegeben. Der Neu-Keynesianismus

wurde ja praktisch aus der Idee heraus geboren, dass Marktunvollkommenheiten auf Märkten eine wichtige Rolle spielen. Eine Tatsache, die relativ umstritten ist, aber von den Neu-Klassikern nicht berücksichtigt wurde. Greifen wir das kurz angesprochene Beispiel des Automarktes auf. Ökonomisch ausgedrückt besteht der Zweck eines Automobiles jemand von A nach B zu bringen. Das ist aber nicht mit den empirisch leicht zu beobachtenden Preisunterschieden am Automarkt zu vereinbaren¹⁵. Die Annahme, dass zumeist homogene Güter auf perfekten Konkurrenzmarkten gehandelt werden, erscheint also einfach nicht der Realität zu entsprechen. Auf Modelle hat die Berücksichtigung entscheidende Auswirkungen. Aus technischer Sicht ändert sich die Nachfragefunktion dahingehen, dass diese nicht mehr perfekt elastisch ist, wie auf „Perfekten Konkurrenzmarkten“. Das heißt, Änderungen im Preis einer einzelnen Firma führen zwar dazu, dass die Firma weniger Produkte verkauft, aber nicht mehr schlagartig gar keine Produkte mehr. Die Firmen können daher ihren Gewinn individuell maximieren (Grenzertrag = Grenzkosten). Die Firmen können ihren Preis - wenn auch in einem gewissen Rahmen - frei wählen, sie sind Preissetzer. Das heißt sie müssen nicht sofort auf Änderungen des Marktpreises reagieren um überhaupt noch Produkte zu verkaufen¹⁶. Märkte mit „perfekter Konkurrenz“ sind somit effizienter als Märkte mit monopolistischer Konkurrenz: Die Gewinn-optimale Output-Menge ist niedriger als auf „Perfekten Konkurrenzmarkten“. Die Preise sind etwas höher, womit positive Gewinne möglich sind, was wiederum dazu führt, dass auch nicht-effiziente Firmen überleben können. Diese Aspekte sind rein mikroökonomischer Natur. Hart (1982) analysierte theoretisch, die Auswirkung der Berücksichtigung „monopolistischer Konkurrenz“ auf die Ergebnisse makroökonomischer Modelle.

Die Anfänge „Monopolistische Konkurrenz“ in makroökonomischen Mainstream-Modellen zu berücksichtigen waren schwierig. Ein erstes, rein technisches Modell, *wie* monopolistische Konkurrenz berücksichtigt werden kann, liefern Dixit und Stiglitz (1977). Darin zu finden ist ein bis heute gängiges Instrumentarium, noch ohne Bezug zu makroökonomischen Modellen. Erst in den 1980er Jahren wurden deren Modell langsam wiederentdeckt und in makroökonomischen Modellen angewendet. In der Realität war es ja schon seit jeher umstritten, dass Preise vom Verkäufer festgesetzt werden. Also hat man in frühen neu-keynesianischen Makro-Modellen (Hart 1982, S. 97) zunächst ebenfalls Preise festgesetzt, mit der Konsequenz, dass die Nachfrage und das Angebot entsprechend schwanken sollten. Das war aber nicht in Einklang zu bringen mit der Annahme rationalen Verhaltens. Aus welchen

¹⁵ Man könnte einwenden der Zweck eines Autos besteht eben nicht nur im Transport von A nach B, sondern auch darin Status zu vermitteln, Sport zu betreiben, etc. Allerdings gibt es Preisdifferenzierungen auch bei fast allen anderen Produkten, die nicht als Statussymbol etc. gesehen werden

¹⁶ Dies ermöglicht erst, dass Preise in irgendeiner Form rigide sind, ist also Voraussetzung für die Aspekte, die wir als „Rigiditäten“ oder „Menu Costs“ kennengelernt haben.

Gründen sollte zum Beispiel ein Anbieter seine Preise nicht anpassen, wenn er mehr verkaufen möchte? Oliver Hart¹⁷ war der erste, der im Jahr 1982 dieses Problem umging, indem er eben die Annahme des perfekten Wettbewerbs und die damit verbundenen vollkommenen Elastizitäten, fallen ließ (Hart 1982, S. 110). In seinem Modell führen Änderungen der aggregierten Nachfrage zu Änderungen im Gesamt-Output, die nicht sofort durch Änderungen im Preisniveau- und Zinsänderungen sofort wieder ausgeglichen werden. Geldpolitik ist damit - entgegen den Annahmen der „Neuen Klassikern“ - ein wirksames Mittel der wirtschaftspolitischen Steuerung. Ein bahnbrechendes Ergebnis: In Neu-klassischen Modellen mit perfektem Wettbewerb ist es nämlich genau umgekehrt: Änderungen der aggregierten Nachfrage führen zu Preisniveau- und Zinsänderungen, die wiederum dafür sorgen, dass der Output gleich bleibt und sofort nur Preisniveau-Änderungen resultieren. Das Ergebnis seines mathematisch-theoretischen Modells war erst der Anfang einer langen Reihen von theoretischen und später auch empirischen Arbeiten im Bereich des „Imperfekten Wettbewerbs“. Es zeigte außerdem, dass die Ökonomie bei Unterauslastung zu einem Gleichgewicht finden kann. Eine Erkenntnis, die der „Neuen Klassik“ ebenso klar widerspricht. Damit ist Arbeitslosigkeit weder notwendigerweise ausschließlich freiwillig, wie bei den Neuen Klassikern, aber auch nicht ein vorübergehendes Phänomen, wie bei Keynes. Hart zeigt im Paper außerdem, dass budget-neutrale Fiskalpolitik (also die Stimulierung der Wirtschaft durch staatliche Ausgaben, die aber durch Steuern gegenfinanziert wird und somit nicht zu Budgetdefiziten führt) wirksam sein kann. Außerdem schließt er seinen Artikel damit, dass durchaus Keynesianische, aber auch Neoklassische und eben auch Post-Keynesianische Elemente darin vorkommen. Die Arbeit von Hart (1982) lieferte wichtige *theoretische* Ergebnisse. Denken wir noch einmal zurück: Was war die ursprüngliche Motivation der „Neu-Keynesianer“? Sie fanden sich in einer Welt, in der die „Neuen Klassiker“ ein theoretisch überlegenes Modell lieferten. Mit rationalen Erwartungen, Mikrofundierung und mathematisch fundierten Ergebnissen. Alleine die Modellannahmen, insbesondere, dass es auch allen Märkten stets zu effizienten Gleichgewichten käme und in der Folge Geldpolitik und Fiskalpolitik keinerlei Wirksamkeit hätten und die Wirtschaft auf einem stabilen langfristigen Wachstumskurs verläuft, waren unrealistisch. Hier sprangen die Neu-Keynesianer auf den Zug auf: Die Wirklichkeit zeigte deutlich, dass Schwankungen der aggregierten Nachfrage zu Änderungen beim Gesamtoutput führten. Also zu Konjunkturschwankungen, die im ausgeprägten Fall Wirtschaftskrisen darstellten. Die Neu-Keynesianer wollten zwar die Mikrofundierung, die rationalen Erwartungen und die eleganten mathematischen Modelle übernehmen, hielten aber die Modellannahmen für unrealistisch. Und hier kommen nun ihre punktuellen Lösungen ins Spiel: Der soeben vorgestellte Artikel von Hart zeigte, dass es Gleichgewichte ohne „Perfekten Wettbewerb“ geben kann.

¹⁷ Dies ist tatsächlich jener Oliver Hart, der 2016 den Wirtschafts-Nobelpreis für ein ganz anderes Thema, nämlich die Vertragstheorie, erhalten hat.

te - quasi aus rein mathematischer Sicht. Aber sind diese Ergebnisse in der Realität auch wirklich relevant? Dies analysierten Blanchard und Kiyotaki (1987, S. 647): "*Monopolistic competition provides a convenient conceptual framework in which to think about price decisions, and appears to describe many markets more accurately than perfect competition. But, how important is monopolistic competition for macroeconomics?*" Konkret stellen sich zwei Fragen: Erstens, Kann die Berücksichtigung von „Monopolistischer Konkurrenz“ tatsächlich erklären warum Änderungen der aggregierten Nachfrage zu Änderungen des Gesamtoutputs führen? Diese Frage hatte Hart (1982) eben nur auf theoretischer Ebene behandelt. Blanchard und Kiyotaki (1987) analysierten ob der Effekt groß genug sei um empirisch eine Rolle zu spielen. Und sie kamen zu dem ernüchternden Ergebnis, dass dies nicht der Fall sei. Aber Blanchard und Kiyotaki (1987) erweiterten ihr Modell und untersuchten, zweitens, ob Interaktionen zwischen mehreren Marktunvollkommenheiten - konkret das Auftreten „Monopolistischer Konkurrenz“ und gleichzeitig das Auftreten von „Rigiditäten“ - dazu führen konnte, dass Änderungen der aggregierten Nachfrage zu Änderungen des Gesamtoutputs führen? Dies konnten die beiden mittels Modell bejahen. Obwohl die beiden Autoren am Schluss ihrer Arbeit (Blanchard und Kiyotaki 1987, S. 663) die Limitationen ihrer Arbeit anführen, gehen sie richtigerweise davon aus, dass ihr Beitrag im Speziellen und „Monopolistische Konkurrenz“ im Allgemeinen hilft, die empirisch beobachtbaren Konjunkturschwankungen zu erklären. Die im Paper vollzogene gemeinsame Analyse von „Menu Costs“ und „Monopolistischer Konkurrenz“ zeigt auch, dass makroökonomische Realitäten schwer zu modellieren sind. Es gibt nicht den einen Auslöser von Konjunkturschwankungen. Erst die Kombinationen von mehreren Marktunvollkommenheiten führen zu empirisch ansprechenden Ergebnissen. Manche dieser Marktunvollkommenheiten treten zudem nur wechselseitig auf, bedingen sich also gegenseitig. So wie wir gesehen haben, dass Rigiditäten nur dann sinnvollerweise auftreten können, wenn die Voraussetzungen eines „perfekten Konkurrenzmarktes“ nicht erfüllt sind. Heutige Mainstream-Makro-Modelle berücksichtigen in der Folge üblicherweise sowohl „Rigiditäten“ als auch „Monopolistische Konkurrenzmärkte“.

15.3 Koordinationsversagen

Schon in einer der ersten als neukeynesianisch zu bezeichnenden Arbeiten wird - in überraschend detaillierter Weise - darauf eingegangen, dass sich auf Märkten in der Realität selten ein perfektes Gleichgewicht einstellt (Phelps 1968, S. 683) und zwar unabhängig von all den genannten Gründen wie Rigiditäten und Abweichungen vom perfekten Wettbewerbsmarkt. Der Grund ist leichter zu verstehen als theoretisch zu modellieren: Die neoklassische Theorie geht davon aus, dass bei perfektem Wettbewerb der Markt durch einen „Walrasianischen Auktionator“ vollständig geräumt wird und sich in der Folge im Gleichgewicht befindet. Jeder Nachfrager, der mit dem entsprechenden Gleich-

gewichtspreis einverstanden ist, findet einen Anbieter. Der Hausverstand sagt uns allen: Das klingt schön und gut, aber die Realität funktioniert nicht so perfekt. Angebot und Nachfrage finden aus verschiedensten Gründen häufig *nicht* zusammen. Die Koordination zwischen Angebot und Nachfrage ist in der Realität ein komplizierter Prozess. Denken wir an den Arbeitsmarkt: Da gibt es ständig gleichzeitig offene Stellen und Arbeitssuchende, die vermeintlich perfekt „zusammenpassen“ sich aber gegenseitig nicht finden. Man spricht in so einem Fall von „Koordinationsversagen“ („Coordination Failure“). Grundsätzlich stellt dies auch eine Reale Rigidität dar (Romer 1993, S. 11) und könnte daher auch teil des letzten Unterkapitel sein. Allerdings geht die Theorie des Koordinationsversagens über die übrigen Ansätze bei Realen Rigiditäten hinaus. Tatsächlich gehen die Theorien mit Rigiditäten nämlich davon aus, dass es grundsätzlich ein einheitliches Marktgleichgewicht gibt, von dem allerdings durch Rigiditäten verschiedener Art abgewichen wird. Die Theorien des Koordinationsversagens hingegen gehen davon aus, dass es mehrere stabile Gleichgewichte geben könnte, von denen allerdings nur eines das Markt-räumende, sogenannte Walras-Gleichgewicht, darstellt. Die Arbeiten zur Koordinationsversagen wurden vor allem in den 1980er Jahren verfasst. Die entsprechenden Modelle gehen in verschiedene Richtungen. Cooper und John (o. D.) zum Beispiel verwenden spieltheoretische Ansätze um zu zeigen, dass es auf grundsätzlich kompetitiven Märkten mehrere stabile Gleichgewichte geben kann. Woodford (1990b) und Woodford (1990a) wiederum, dass es auf Märkten, auf denen mehrere Gleichgewichte existieren, dazu kommen kann, dass die (rationalen) Erwartungen der Nachfrager zu Verschiebungen zwischen den Gleichgewichten führen. Die Erwartungen werden hierbei also zu einer „Selbsterfüllenden Prophezeiung“. Beide Modelle haben übrigens den Nebeneffekt, dass sie eine aktive Fiskalpolitik unterstützen (Romer 1993, S. 16), etwas dass in Neukeynesianischen Modellen ansonsten eher selten vorkommt. Fiskalpolitik im Sinne von keynesianischen, staatlichen Investitionen, könnten einen Markt nämlich von einem ineffizienten Gleichgewicht zum Walras-Gleichgewicht führen. Warum auch immer, diese Ansätze verschwanden nach und nach aus der Mainstream-Ökonomie.

Ein anderer Zweig der Theorien des Koordinationsversagens fand hingegen Eingang in die modernen Mainstream-Modelle: Zur Erklärung von Arbeitslosigkeit wurden sogenannte Such- und Matchingmodelle herangezogen. Die Modelle berücksichtigen Koordinationsversagen und begründeten damit einen ganz neuen Zugang zur Modellierung von Unterbeschäftigung. Diese Modelle sind heute, nach wie vor, State-of-the-Art bei deren Erklärung in Form der sogenannten „Frictionalen Arbeitslosigkeit“. Modelle der „Suchtheorie“ waren grundsätzlich mikroökonomisch motiviert. Etwas genauer werden sie als „Theorien der Friction auf Suchmärkten“ bezeichnet. In ihrer Anwendung in der Makroökonomie spricht man dann meist von der „Matching Theory“. Obwohl die Theorien auf Fragestellungen verschiedenster Konzepte anwendbar sind - zum Beispiel auch den Heiratsmarkt - verbindet man meist vor allem eine Arbeitsmarktteorie damit. Als Ausgangspunkt kann das „Diamond-

„Coconut“-Modell herangezogen werden. Hierbei gibt es auf einer Insel ausschließlich auf Palmen wachsende Kokosnüsse als Nahrungsquelle und zusätzlich die Vorgabe, dass niemand eine Kokosnuss essen darf, die er selbst geerntet hat. Es ist also die Suche nach einem Handelspartner, der ebenfalls eine Kokosnuss geerntet hat, notwendig, wenn man was essen will. Das ernten einer Kokosnuss erfordert das mühsame Erklettern einer entsprechenden Palme. Damit werden die „Suchkosten“ dargestellt. Bevor man Handel tätigen kann, muss man also Kosten und Mühen (ökonomisch: irgendeine Form von Nutzenverlust) auf sich nehmen. Die Koordination zwischen den beiden Marktseiten verläuft schließlich auch in der Realität nicht ohne Kosten und Reibung: Die arbeitsökonomischen Grundannahmen sehen wir folgt aus: Sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitsplätze sind sehr heterogen. Das heißt, die Aufgabe eines bestehenden Arbeitsverhältnisses und die gleichzeitige Suche nach einem neuen Dienstnehmer bzw. Arbeitsplatz ist mit Zeit und Kosten verbunden. Alleine diese Tatsache begründet schon die Existenz einer gewissen Arbeitslosigkeit, nämlich für die Zeit zwischen Aufgabe des alten Arbeitsplatzes und Aufnahme des neuen Dienstverhältnisses. Diese Annahmen sind wesentlich komplexer als die Annahme eines Walrasianischen Arbeitsmarktes auf dem ein Arbeitsplatz bzw. ein Arbeitnehmer jederzeit und kostenlos gegen einen anderen, identischen ausgetauscht werden kann. Aber die Annahmen bilden eben auch wesentlich besser die Realität ab.

Wissenschaftlich ausformuliert wurde ein Modell hierfür erstmals von Diamond (1982), der damit die Grundlagen für ein Konzept schuf, das heute als das *Diamond-Mortensen-Pissarides-Modell* (DMP-Modell) bekannt ist¹⁸. Ob zwei Marktteilnehmer in diesem Modell zueinander finden, wird durch einen Zufallsprozess bestimmt, der durch eine Poisson-Verteilung abgebildet wird. Diese Art der Modellierung wurde von Mortensen (1978) erstmals angewendet und erwies sich als ein wichtiger Baustein in der „Matching Theory“. Darauf aufbauend wird eine „Matching Funktion“ erstellt. Durch diese wird mittels Poisson-Prozess simuliert, dass jeder Arbeitnehmer in zufälligen Zeitäbständen auf einen grundsätzlich passenden Arbeitgeber trifft. Das heißt, die Parteien finden nicht sofort ohne Zeitverzögerung zueinander, sondern es gibt sogenannte Such-Friktionen, die die Arbeitslosigkeit verursachen. Kommt es zu Vertragsverhandlungen dann können beide Parteien dem jeweiligen Gegenüber zusagen oder absagen und weitersuchen. Grundsätzlich wäre der Abschluss eines Vertrages für beide Seiten immer von Vorteil, andernfalls wäre es gar nicht zu einem „Match“ gekommen. Das heißt, der Job bietet dem Arbeitnehmer einen Lohn, der höher als das Arbeitslosengeld (oder sein Reservations-Lohn) ist und der Arbeitnehmer liefert eine Leistung, der dem Unternehmen einen höheren zusätzlichen Umsatz liefert, als der Lohn Kosten verursacht (Pissarides 1985). Dennoch kommt es nicht automatisch zu einem Vertrag, denn die beiden Parteien müssen sich auf einen Lohn einigen, der

¹⁸ Die drei soeben genannten Ökonomen erhielten 2010 gemeinsam den Ökonomie-Nobelpreis.

beide zufriedenstellt. Ist das nicht der Fall, hofft zumindest eine der Parteien offensichtlich einen besseren Vertragspartner zu finden. Zusätzlich wird berücksichtigt, dass auf dem Arbeitsmarkt laufend Jobs vernichtet werden und andere Jobs neu entstehen (Mortensen und Pissarides 1994). Dies gibt dem System eine zusätzliche dynamische Komponente.

Das komplizierte mathematische DMP-Modell wurde und wird bis heute erweitert (Rogerson, Shimer und Wright 2005)¹⁹. Das Konzept der natürlichen Arbeitslosigkeit wurde damit um einen Erklärungsansatz erweitert. Welchen Anteil an der Arbeitslosenquote die friktionale Arbeitslosigkeit hat, kann kaum festgestellt werden.

15.4 Der Neu-Keynesianische Konjunkturzyklus

Wie spielen die nun dargestellten neukeynesianischen Elemente nun zusammen, wenn ein konkreter Schock auftritt? Nehmen wir als Beispiel an, das Geldangebot wurde sprunghaft zurückgehen. Festgehalten sei nur zum Vergleich: Wir wissen, dass die Neuen Klassiker davon ausgehen, dass dies keine Auswirkung auf das Gleichgewicht von aggregiertem Angebot und aggregierter Nachfrage haben würde, da das aggregierte Angebot - auch in der kurzen Frist - vollkommen unelastisch auf Geldmengenänderungen reagiert. Die einzige Auswirkung wäre ein Sinken des Preisniveaus. Das reale Gleichgewicht bliebe gleich. Die Neu-Keynesianer gehen zwar *langfristig* auch von der Neutralität des Geldes aus, *kurzfristig* reagieren die Märkte hingegen sehr wohl auf Geldmengenschocks. Bei den Neukeynesianern bliebe dementsprechend das Preisniveau bei einem sprunghaften Rückgang der Geldmenge zunächst rigide, also konstant. Der Grund liegt in der oben beschriebenen Kombination aus „Menu Costs“ und realen Rigiditäten. Folglich muss - bei konstantem Preisniveau aber niedrigerer verfügbarer Geldmenge - die aggregierte Nachfrage sinken. Das reale gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht, also der reale Gesamtoutput, würde nun ebenfalls zurückgehen. In der Folge sinkt die Nachfrage nach Arbeitskräften. Da auch die Real-Löhne als kurzfristig rigide angenommen werden, benötigen die Unternehmen, bei nun geringerem Output, weniger Arbeitskräfte. Das Resultat ist unfreiwillige Arbeitslosigkeit. In der langen Frist steigt der Preisdruck aufgrund des verringerten Geldangebots und die Marktkräfte würden das ursprüngliche Gleichgewicht wieder herstellen. In der langen Frist unterscheidet sich das Ergebnis bei Neu-Keynesianern und Neuen Klassikern also nicht (Snowdon und Vane 2005, S. 398). In der kurzen Frist hingegen sind monetäre Schocks - wie gezeigt - eben nicht ohne Auswirkung. Im Umkehrschluss sollte aktive Geldpolitik betrieben werden, um die monetären Schocks auszugleichen.

¹⁹ Der Artikel liefert einen tollen Überblick über die gesamte Literatur

15.5 Wirkung und Bedeutung des Neu-Keynesianismus

Der Neu-Keynesianismus ist als Antwort auf den Aufstieg der Neuen-Klassik entstanden. Man könnte es so formulieren, dass die Neu-Keynesianer dem Keynesianismus nahe stehen, insbesondere dessen zentrale Aussage, dass die Wirtschaft zumindest in der kurzen Frist von ihrem natürlichen Gleichgewicht abweicht. Das impliziert, dass Geld- und Fiskalpolitik wirksam eingesetzt werden können. Vom methodischen Ansatz her waren die Neu-Keynesianer aber von den Ideen der Neuen-Klassiker überzeugt. Die Mikrofundierung, die Rationalen Erwartungen und die streng formalen Modelle der Neuen Klassiker wurden von den Neu-Keynesianern gerne angenommen. Das geradezu perfekte Funktionieren der Märkte, welches die Neuen Klassiker in ihren Theorien voraussetzten, war vielen Ökonomen allerdings ein Dorn im Auge. Insbesondere, weil die Empirie zeigt, dass Märkte alles andere als perfekt funktionieren. Dementsprechend ist den Neu-Keynesianismus auch gewachsen und alles andere als eine in sich geschlossene Schule. Punktuell wurden aus verschiedenen Richtungen Unzulänglichkeiten der neu-klassischen, aber auch der keynesianischen Theorien, aufgenommen und erklärt. Zwei unterschiedliche Wege erwiesen sich hierbei als besonders interessant.

- Eine Gruppe beschäftigte sich mit Rigiditäten, also „Starrheiten“ in irgendeiner Form, die verhinderten, dass sich das natürliche Gleichgewicht rasch einstellt. Zunächst wurden diese auf den verschiedenen Märkten - Güter-, Finanz- und Arbeitsmarkt - recht unabhängig analysiert. Erst Ball und Romer (1990) machten die wichtige Unterscheidung zwischen *realen* und *nominalen* Rigiditäten. Reale Rigiditäten können zum Beispiel von Gewerkschaften durchgesetzte Löhne sein, die über dem Markträumungsniveau liegen und so Arbeitslosigkeit verursachen. Dies würde aber nicht erklären warum der reale und der nominale Geldwert auseinanderlaufen. Das können nur nominale Rigiditäten erklären. Zum Beispiel „Menu Costs“ als Ausprägung starrer Preise. Diese sind aber normalerweise eher gering und können große Schwankungen im Konjunkturzyklus nicht erklären. Ball und Romer (1990) zeigten aber gleichzeitig wie sich beide gegenseitig bedingen um doch für Konjunkturschwankungen verantwortlich gemacht werden zu können. Der große Forschungszweig bezüglich Rigiditäten erklärte also warum monetäre Schocks sehr wohl eine Rolle spielen und im Umkehrschluss aktive Geldpolitik zur Konjunktursteuerung eingesetzt werden soll. Ökonomen bezeichnen diesen Zustand als „Fehlende Klassische Dichotomie (zwischen Realmärkten und Finanzmärkten)“, die Folge daraus bezeichnen Ökonomen gerne als „Nicht-Neutralität des Geldes“.
- Die zweite typisch neu-keynesianische Forschungsrichtung behandelt die nicht perfekten Märkte. Also Märkte, die nicht zu einem einheitlichen Gleichgewicht im Sinne von Walras finden. Dies passiert durch Koordinationsversagen, oder - häufiger - durch fehlende perfekte Konkurrenzmärkte („Imperfect Competition“). Die meisten Anbieter hätten also eine gewisse

Marktmacht und agierten demnach auf „Monopolistischen Konkurrenzmärkten“.

Diese beiden Punkte zeichnen den Neu-Keynesianismus aus und grenzen ihn sowohl gegenüber dem Keynesianismus und dem Monetarismus ab, als auch gegenüber der Neu-Klassik ab. Dennoch ist der „Neu-Keynesianismus“ keine einheitliche Schule. So gibt es zum Beispiel innerhalb der Neu-Keynesianer kritische Stimmen gegenüber dem Konzept der rationalen Erwartungen. Außerdem sind so inhaltlich unterschiedliche Ökonomen wie Joseph Stiglitz und Paul Krugman, aber auch Gregory Mankiw und John Taylor Vertreter des Neu-Keynesianismus. Die letztgenannten gehören zur jene Gruppe von Ökonomen, die den Neu-Keynesianismus schließlich ab Anfang der 1990er Jahr zur sogenannten „Neuen neoklassischen Synthese“ weiterentwickelten (vgl. Kapitel 16). Abschließend sei noch erwähnt, dass Fiskalpolitik interessanterweise im Neu-Keynesianismus praktisch keine Rolle spielt. Dies ist insofern bemerkenswert, als im Keynesianismus Fiskalpolitik *das* zentral Steuerungselement der Wirtschaftspolitik ist. Dafür gibt es verschiedene Gründe. Erstens, akzeptieren die Neu-Keynesianer die Annahme zufälliger Konjunkturschwankungen und halten das keynesianische „Fine-Tuning“ daher ab, stattdessen sollte Fiskalpolitik nur in absoluten Ausnahmefällen, wie ausgeprägten Wirtschaftskrisen, eingesetzt werden. Zweitens, reagiert Politik in der Regel langsamer bei der Umsetzung von Maßnahmen als die Zentralbank, die entstehenden Lags können dazu führen, dass Fiskalpolitik unerwünscht wirkt. Drittens, Grundsätzlich akzeptieren die Neu-Keynesianer - im Gegensatz zur Neuen Neoklassischen Synthese, wo das schon umstritten ist - dass Staatsausgaben kurzfristig positiv wirken. Allerdings verursachen sie langfristig Kosten und sind dann in Form von Staatsverschuldung schädlich für Wachstum (Snowdon und Vane 2005, S. 447), eine Überzeugung, die Anfang der 1990er-Jahre durch den Zeitgeist verstärkt wurde.

16

Neue Neoklassische Synthese

Mit diesem Kapitel sind wir in der Gegenwart der Ökonomie angekommen. Man kann zwar durchaus argumentieren, dass die Makroökonomie nach der weltweiten Wirtschaftskrise ab 2008 und der immer noch praktizierten globalen Nullzinspolitik eine erneute „Revolution“ nötig hätte, aber Stand 2022 ist die State-of-the-Art Mainstream-Ökonomie die *Neue Neoklassische Synthese*. Der Begriff „Neue Neoklassische Synthese“ ist (noch) nicht wirklich etabliert als Bezeichnung für den aktuellen wirtschaftswissenschaftlichen „Mainstream“. Meist spricht man stattdessen von „Neu-Keynesianismus“ oder auch von „Neoklassik“¹. Beide Begriffe sind aber nicht eindeutig. Um Unklarheiten zu vermeiden wird hier der etwas holprige, aber eindeutige und inhaltlich meiner Meinung nach passende Begriff „Neue Neoklassische Synthese“ (oder schlicht „Neue Synthese“) verwendet.

Ungefähr um 1990 versuchten Ökonomen, die nicht vom Streit zwischen Neu-Klassikern und Neu-Keynesianern vorbelastet waren, unvoreingenommen das beste aus beiden Welten zu übernehmen und zu einer „Neuen Synthese“ zusammen zuführen. Die Abgrenzung zwischen „Neu-Keynesianismus“ und „Neuer Synthese“ ist hierbei sowohl inhaltlich als auch zeitlich verlaufend. Vor allem, weil viele Ökonomen, die uns im letzten Kapitel untergekommen sind, auch in diesem Kapitel die „Hauptdarsteller“ sein werden. Es gibt aber auch durchaus Abspaltungen bei den Vertretern des „Neu-Keynesianismus“: Paul Krugman und Joseph Stiglitz, zum Beispiel, lehnen viele Ansätze der „Neuen Synthese“ weitgehend ab. Mankiw, Blanchard und David Romer sind schwieriger einer der beiden Schulen zuzuordnen, sie stehen für den Übergang von „Neu-Keynesianismus“ zur „Neuer Synthese“. Ein zentraler Vertreter der

¹ In Lehrbüchern wird häufig ohne Unterschied vom „Neu-Keynesianismus“ gesprochen. Auch „Neu-Keynesianismus der 2. Generation“, „Neue Synthese“, „Neue Keynesianische Synthese“ kommen vor. Selten werden die Modelle auch als „Neo-Wicksellianisch“ bezeichnet (Gali und Gertler 2007, S. 28), dies wegen der Ähnlichkeit zur Theorie von Wicksell, der Abweichungen vom natürlichen Gleichgewicht beschreibt

„Neuen Sythese“ (ohne Vergangenheit im „Neu-Keynesianismus) ist Jordi Galí. Ein spezieller Vertreter ist John Taylor. Er begründete - gemeinsam mit Phelps (1968) und Fischer (1977) - den „Neu-Keynesianismus“ mit (Phelps und Taylor 1977), und auch für die „Neue Synthese“ lieferte er einen der grundlegenden Beiträge (Taylor 1993). Es gibt heute in der Ökonomie nicht mehr jene klar abgrenzbaren, konkurrierenden Schulen, die die Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts geprägt haben: Neoklassiker vs. Keynesianer, Keynesianer vs. Monetaristen, Neu-Klassiker vs. Neu-Keynesianer. Vielmehr ist die gesamte Mainstream-Ökonomie unter einem sehr breiten Dach zusammengefasst. Was aber nicht bedeutet, dass unter diesem Dach alle einer Meinung sind, ganz im Gegenteil.²

Passend dazu verschwammen auch die ideologischen Unterschiede zwischen den verschiedenen ökonomischen Gruppen. Konnte man bis in die 1990er Jahre hinein die ökonomischen Richtungen meist auch einer politischen Richtung zuweisen, ist dies heute nicht mehr möglich. Sozialdemokraten (Kontinental-Europa), Labour-Party (UK) und Demokraten (USA) waren fast ausschließlich dem (Neu-) Keynesianismus zugeneigt. Christ-Demokraten (Kontinental-Europa), Tories (UK) und Republikaner (USA) meist den Neoklassikern, Monetaristen und Neuen Klassikern. Das Spektrum der Vertreter der Neuen Synthese reicht vom Erzliberalen John Taylor über den bekennenden Republikaner Mankiw bis zu Janet Yellen, die Finanzministerin im Kabinett des demokratischen US-Präsidenten Joe Biden ist.

Bevor wir uns die rein ökonomischen Aspekte der „Neuen neoklassischen Synthese“ im Detail ansehen, blicken wir auf das Umfeld. Welchen Herausforderungen waren die Volkswirtschaften Anfang der 1990er Jahre ausgesetzt? Politisch gesehen war natürlich der Zusammenbruch der Sowjetunion und damit des real existierenden Sozialismus dominierend. Die Marktwirtschaft, also die Grundlage fast aller in diesem Buch beschriebenen Ideen, hatte sich durchgesetzt. Der Kommunismus, der ohnehin nie so wie von Marx beschrieben praktiziert wurde, galt endgültig als gescheitert. In den westlichen Marktwirtschaften trat das Problem der Inflation in den Hintergrund. Dafür traten Probleme der Arbeitslosigkeit in den Vordergrund, in Europa stärker ausgeprägt als in den USA. Das Problem der steigenden Staatsschulden wurde zunehmend thematisiert, mit ein Grund warum Fiskalpolitik aus dem Fokus geriet. Wechselkurssysteme waren Anfang der 1990er zwar noch einmal ein Thema, als sich nacheinander mehrere europäische Zentralbanken dem Treiben von Spekulanten ausgesetzt sahen, die versuchten die fixierten Wechselkurse zu manipulieren. Doch mit der Schaffung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, die in der Einführung des Euros gipfelte, verlor diese Thematik an Bedeutung. Technologisch begann mit den frühen 1990er Jahren das Zeitalter der Computer. Rechenmaschinen wurden für Haushalte und Kleinunternehmen leistbar und veränderten damit auch das zentrale Verwal-

² Neben diesem Mainstream, gibt es immer noch mehrere heterodoxe Schulen, die im Teil VI beschrieben werden.

tungssystem. Damit verbunden waren wesentliche Verbesserungen in der Datenverfügbarkeit und der Datenauswertung. Die in diesem Buch nicht gesondert behandelte Ökonometrie, sowie die empirische Wirtschaftswissenschaft erfuhr in dieser Zeit einen enormen Aufschwung. Das ist nicht unwesentlich bei der nun folgenden Betrachtung der Weiterentwicklung der Makroökonomie. Die modernen DSGE-Modelle, die im folgenden erläutert werden, sind nur numerisch und damit mit hohem Rechenaufwand zu lösen.

Zurück zur Entwicklung der Ökonomie: Es gibt vor allem zwei Punkte, die sich Anfang der 1990er-Jahre entwickelt haben und die Makroökonomie und deren Wirtschaftspolitik seither eindeutig prägen und sehr wohl eine eindeutige Abgrenzung vom Neu-Keynesianismus und der Neuen Klassik ermöglichen:

1. Erstens, in der makroökonomischen Theorie: die Zusammenführung der formal-mathematischen Real-Business-Cycle-Gleichgewichtsmodelle mit Elementen der Neu-Keynesianer.
2. Zweitens, in der Wirtschaftspolitik: Die Dominanz der Bedeutung der Geldpolitik und der Aufstieg der Zentralbanken zum wichtigsten wirtschaftspolitischen Player.

16.1 DSGE: Die Zweckehe zwischen „Neuen Klassikern“ und „Neu-Keynesianern“

Dieses Kapitel rechtfertigt den Begriff „Neue Neoklassische Synthese“ wie kein anderes. Die wesentliche Erweiterung in der Makroökonomie in den 1990er Jahren, war die Entwicklung der ersten *Dynamic, Stochastic, General Equilibrium*-Modelle (DSGE-Modelle). Wie wir im Kapitel 13 gelesen haben, wurde durch die Arbeiten von Kydland und Prescott (1982) und Long und Plosser (1983) die Methodik der Makroökonomie geradezu revolutioniert. Die dabei entwickelten Real-Business-Cycle-Modelle waren aus mathematisch-modelltheoretischer Sicht den in den 1970er Jahren vorherrschenden Keynesianischen und später auch Monetaristischen Totalmodellen, weit überlegen. RBC-Modelle sind walrasianische Gleichgewichtsmodelle, welche die damals neu entstandene Mikrofundierung der Makroökonomie umsetzten. Ihre mathematische Eleganz passte perfekt in die Zeit der Formalisierung der Ökonomie. Wenngleich die Lösung dieser Modelle, mangels Möglichkeit das Modell analytisch zu berechnen, ein paar „Tricks“ erforderte. Die RBC-Modelle hatten nur einen Haken: Sie scheiterten grandios darin die Empirie gut abzubilden (Romer 2019, S. 309). Eigentlich ein Ausschlusskriterium für ökonomische Modelle. Die Methodik galt aber dennoch als zukunftsträchtig.

Als Antwort auf diese „Neu-klassischen“-Modelle, entwickelten die „Neu-Keynesianer“ punktuell Ansätze um empirisch beobachtete ökonomische Aufälligkeiten zu erklären. Diese Elemente wurden im letzten Kapitel (15) beschrieben. Die „Verehelichung“ zwischen der RBC-Methodik und Neu-Keynesianischen Lösungsansätzen führte schließlich zu den ersten DSGE-

Modellen (Gali 2015, S. 5). Konkret wurde das mathematische RBC-Framework um folgende Neu-Keynesianische Elemente erweitert:

- „Nominale Rigiditäten“
- „Monopolistische Konkurrenz“
- „Nicht-Neutralität der Geldpolitik in der kurzen Frist“

Die Kombination der „Neu-Keynesianischen“ Ideen mit dem „Neu-Klassischen“ Modellansatz begründet damit den Namen „Neue Neoklassische Synthese“³.

Das Zusammenführen der beiden Ansätze verlief weniger geradlinig und einfach, als im letzten Absatz dargestellt. So gibt es verschiedene Ansätze (Romer 2019, S. 310) wie die dynamische Preisangepassung modelliert wird, was wiederum sehr unterschiedliche Auswirkungen der mikroökonomischen Rigiditäten auf die makroökonomischen Ergebnisse verursacht. Die DSGE-Modelle wurden zudem laufend erweitert. Insbesondere die Anfang der 1990er Jahre ebenfalls neuen Erkenntnisse, wie Geldpolitik praktiziert wird (siehe Unterkapitel 16.1.3), sowie die Berücksichtigung der „Neuen Phillipskurve“ (siehe Unterkapitel 16.1.2) zur Modellierung von Arbeitslosigkeit, waren wesentliche Weiterentwicklungen des Grundmodells und sind heute wichtige Bausteine der DSGE-Modelle.

Konkret werden die drei soeben angeführten Neu-Keynesianischen Elemente durch zwei Annahmen eingeführt. Erstens, jedes Unternehmen produziert ein spezielles Produkt, für das es den Preis *setzt*. Damit ist die Annahme eines monopolistischen Konkurrenzmarktes erfüllt. Zweitens, nominale Preisrigiditäten werden modelliert, indem man annimmt, dass jedes Unternehmen nur zu einem bestimmten Zeitpunkt seine Preise an das Gleichgewicht anpassen kann (Gali 2015, S. 52). Im Kapitel 15 wurden drei verschiedene Ansätze erwähnt, wie man dies simulieren kann. Jenen von Fischer (1977) und Phelps und Taylor (1977), jenen von Taylor (1979) und schließlich jenen von Calvo (1983). Man kann heute sagen, dass sich der Ansatz von Calvo (1983) durchgesetzt hat. Dieser kann aus mathematischen Gründen am einfachsten in das DSGE-Framework integriert werden. Zur Erinnerung: Welches Unternehmen seinen Preis anpassen darf, wird hier durch eine Poisson-Verteilung, also durch einen Zufallsprozess, bestimmt. Die Annahme der „Nicht-Neutralität der Geldpolitik in der kurzen Frist“ ist durch die zwei eben genannten Elemente mitumfasst, denn die Preise sind im Ergebnis eben keine walrasianischen Gleichgewichtspreise mehr. Das heißt aber auch, dass sich auch der Geldwert nicht ständig an sein wahres Gleichgewicht anpasst. Diese Abweichung vom Gleichgewicht kann eben für Geldpolitik genutzt werden.

³ Dies ist aber insofern etwas verwirrend, als die meisten Entwickler von DSGE-Modellen, diese als „Neu-Keynesianisch“ bezeichnen. Z.B.: Gali (2015), Romer (2019). Gali und Gertler (2007, S. 28) meint richtigerweise, dass sich der Begriff „Neu-Keynesianisch“ weitgehend durchgesetzt hat, räumt aber ein, dass dieser Begriff eigentlich unzureichend ist!

Die drei folgenden Unterkapitel stellen die „Bausteine“ der „Dynamisch Stochastischen General Equilibrium“ (DSGE) Modelle dar. Diese sind ursprünglich alleinstehend entwickelt worden.

16.1.1 Die Neu-Keynesianische IS-Kurve

Das berühmte IS-LM-Modell hat bis heute in den einführenden VWL-Büchern überlebt. Vor allem als Instrument der kurzfristigen Gleichgewichtsanalyse. Natürlich gilt das Modell heute nicht mehr als zeitgemäß: Inflation spielt darin keine Rolle, des unterscheidet nicht zwischen realen und nominalen Zinsen. Von Mikrofundierung war zu seiner Entstehung im Jahr 1937 noch lange nicht die Rede. Mitte der 1990er Jahre stellten sich Ökonomen schließlich die Frage, wie man die aggregierte Nachfrage zukunftsorientiert darstellen könnte. Das Optimierungsverhalten der Haushalte ist schon aus dem Kapitel 9.4 bekannt. Im Ramsey-Cass-Koopmans-Modell liefert Konsum positiven und Arbeit negativen Nutzen. Konsum kann mittels Realzinssatz von einer Periode in die nächste übertragen werden. Kerr und King (1996) und Mccallum und Nelson (1999) leiteten daraus eine zukunftsorientierte *Neu Keynesianische IS-Kurve* ab. Dazu stellen sie fest, dass man unter der Prämisse rationaler Erwartungen von *einem* repräsentativen Haushalt ausgeht. Im Gleichgewicht gilt nach wie vor, dass Konsum gleich Gesamtoutput (BIP) gilt. Die Ramsey-Cass-Koopmans-Konsumtheorie wird damit so umgestellt, dass man das aktuelle BIP durch das erwartete, zukünftige BIP erklärt. Zusätzlich wird jener Anteil am Einkommen, den man in spätere Perioden verschiebt und dafür Zinsen generiert, vom aktuellen BIP abgezogen. Je höher der Realzinssatz, desto höher wird der Anteil sein, den man erst in zukünftigen Perioden konsumiert. Das ist auch der entscheidende Punkt der Neu-Keynesianischen IS-Kurve: Es gibt einen negativen Zusammenhang zwischen BIP und Realzins und die Erklärung des Gesamtoutputs (BIP) ist zukunftsorientiert. Vom Ergebnis her unterscheiden sich die Neu-Keynesianische IS-Kurve und die traditionellen IS-Kurve auf den ersten Blick nur wenig: In beiden Fällen gibt es den negativen Zusammenhang zwischen BIP und Realzins. Von der Idee her (Romer 2019, S. 241) unterscheiden sich beide deutlich: Bei der Neu-Keynesianischen IS-Kurve reagiert der *Konsum* negativ auf den Realzins, während die Investitionen in der Herleitung gar nicht vorkommen. Im traditionellen Modell ist es genau umgekehrt, *IS* steht hierbei ja auch für *Investition* und *Sparen*. Ein kleines Gedankenexperiment aus Romer (2019, S. 243) soll vorweg andeuten, warum sich diese Neu-Keynesianische IS-Kurve so gut eignet, Nominale Rigiditäten (vgl. Kapitel 15.2.1) in ein Gleichgewichtsmodell zu implementieren. Erinnern sie sich an das traditionelle IS-LM-Modell (vgl. Kapitel 8) Die IS-Kurve hat eine negative Steigung, die LM-Kurve eine positive Steigung. (Zur Vorstellung: jeweils durchgehende 45-Grad-Linien eignen sich gut). Die LM-Kurve bildet die Geldpolitik ab, auf den Achsen sind der Zinssatz (y-Achse), bzw. der Output (x-Achse) abgebildet. Jetzt das Gedankenexperiment: Angenommen die Geldmenge wird schlagartig (in $t=0$) ausgeweitet und im kommen-

den Jahr ($t=1$) wieder auf das Ursprungsniveau zurückgefahren. Die neue IS-Kurve hängt vom *zukünftigen* ($t=1$) Output ab. Dieser bleibt ja gleich, da die Geldmenge in Zukunft ($t=1$) wieder zurückgefahren wird. Allerdings hängt die IS-Kurve auch vom aktuellen ($t=0$) Zinssatz ab. Der fällt vorübergehend durch die vorübergehende Geldmengenausweitung. Im Resultat wirkt sich dieser Geldmengenschock kurzfristig, nämlich in ($t=0$) positiv auf den Output aus, mittelfristig (bereits in $t=1$) ist das ursprüngliche Gleichgewicht aber wieder hergestellt. Die Neu-Keynesianische IS-Kurve hat also Eigenschaften, mit denen man die Auswirkungen von Nominalen Rigiditäten darstellen kann. Konkret nämlich, dass Geldpolitik⁴ kurzfristig wirksam ist. Damit liegt mit der Neu-Keynesianischen IS-Kurve ein Modell vor, dass den Forderungen der Neuen Klassiker, siehe Lucas-Kritik(vgl.: Kapitel 13), entspricht und gleichzeitig das Neu-Keynesianische Element der Nominalen Rigiditäten berücksichtigt.

16.1.2 Die erneute Auferstehung der Phillips Kurve

George Akerlof nannte die Phillips-Kurve (vgl. Kapitel 8.2) in seiner Nobelpreis-Rede im Jahr 2001 „probably the single most important macroeconomic relationship“ (Nobelpreis-Komitee 2001). Dabei ist die Phillips-Kurve seit jeher umstritten und ständigem Wandel unterworfen. Die ursprüngliche Phillips-Kurve postulierte einen *langfristigen* und stabilen Zusammenhang zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit. In Kapitel 15 führten wir die „erwartungsgestützte Phillips-Kurve“ ein, basierend auf adaptiven Erwartungen gilt der postulierte Zusammenhang nur mehr in der kurzen Frist. Arbeitslosigkeit hängt also von der *Inflation der Vorperiode* ab. In Kapitel 13 war eine Folge der Lucas-Kritik, dass der Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation von den *aktuellen Inflationserwartungen* abhängt. Da alle Akteure rationale Erwartungen haben, existiert ein entsprechender Zusammenhang nicht, außer die Wirtschaftspolitik tätigt unvorhersehbare Maßnahmen. In den 1990er Jahren schließlich verwarf man die radikalen Ideen der „Neu-Klassiker“ diesbezüglich weitgehend und es wurde eine „Neu Keynesianische Phillips Kurve“ postuliert. Diese ist mikrofundiert, basiert auf rationalen Erwartungen ist aber rein zukunftsorientiert. Das heißt die aktuelle Arbeitslosigkeit hängt darin von den *aktuellen Erwartungen der zukünftigen Inflation* ab (Roberts 1995, S. 980). Da sie mikrofundiert ist, stellt sie nicht mehr direkt den Zusammenhang zwischen den beiden Makro-Größen Inflation und Arbeitslosigkeit dar, sondern zwischen Erwartungen zur zukünftigen Inflation und der Entwicklung der Lohn-Stückkosten der Unternehmen. Warum Lohn-Stückkosten der Unternehmen? Diese sind praktisch ein Maß für die nicht messbaren Grenzkosten von Unternehmen. Kennt man die Grenzkosten, kann man die Differenz zwischen maximalem Produktions-Output (Produktionspotenzial) und

⁴ Ebenso ist Fiskalpolitik kurzfristig wirksam: Das gleiche Gedankenexperiment liefert für temporär wirksame Staatsausgaben die selben Ergebnisse.

tatsächlichem Output messen. Dies ist die Produktionslücke. Aggregiert über alle Unternehmen erhält man also die Differenz zwischen gesamten Produktionspotenzial einer Ökonomie und dem realisierten BIP, also den Output-Gap. Dieser ist praktisch das mikrofundierte Gegenstück zur makroökonomischen Unterbeschäftigung, also der Arbeitslosigkeit. Unter der Annahme rationaler Erwartungen, bricht der ursprünglich postulierte Zusammenhang, wie in Kapitel 8.2 dargestellt, eigentlich zusammen. Durch die Einführung nominaler Rigiditäten und damit verbundenen Preisangepassungsprozessen, muss man die Phillips-Kurve aber wieder in Betracht ziehen. Im Kapitel 15 haben wir die Arbeit von Calvo (1983) bereits dazu herangezogen nominale Rigiditäten zu modellieren. Und aus dieser Arbeit wurde auch tatsächlich die „Neu-Keynesianische Phillips Kurve“ direkt formal-mathematisch abgeleitet. Dies ist einigermaßen interessant, da die ursprüngliche Phillips-Kurve ja ausschließlich auf empirischen Beobachtungen basierte.

Historisch gesehen hat Rotemberg (1982) ein äquivalentes Konzept zur „Neu-Keynesianische Phillips Kurve“ bereits vor Calvo (1983) entwickelt. In Roberts (1995) geht der Autor auf die beiden eben genannten Arbeiten direkt ein und leitete eine Formel ab, die er - erstmals ausdrücklich - „Neu-Keynesianische Phillips Kurve“ nannte (Roberts 1995, S. 979).

Die genannten Unterschiede erscheinen gering, schließlich lautet die Hauptaussage immer noch, dass es einen kurzfristigen negativen Zusammenhang zwischen BIP (oder Arbeitslosigkeit) und Inflation gibt. Wenn wir die drei modernen Formen aber vergleichen, fällt auf, dass sich die Grundaussage wesentlich ändert: Bei der „erwartungsgestützte Phillips-Kurve“ geht man davon aus, dass eine (aktuelle) sinkende Inflation mit niedrigeren BIP-Wachstumsraten verbunden ist. Nach den Neu-Klassikern wirkt sich eine Änderung der Inflationsraten auf die Realwirtschaft, also die BIP-Wachstumsraten real gar nicht aus. Bei der „Neu-Keynesianische Phillips Kurve“ geht man davon aus, dass die sinkende Inflation ja eine rein zukunftsbezogene Erwartung ist. Demnach lautet die Grundaussage, dass sich die Ökonomie in t0 in einer Hochkonjunkturphase befindet. Mit anderen Worten: Das Vorzeichen ist falsch, oder zumindest nicht so wie erwartet. Konkret passt dies nicht zusammen mit der empirisch und theoretisch recht gut abgesicherten Annahme der „Inflationsträgheit“ (Inflation Inertia). Hierbei geht man davon aus, dass einer hohen Inflation nur mittels schmerzhafter, also wachstumshemmender Maßnahmen, beizukommen ist. Diese Unzulänglichkeit der Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve macht das Konzept insgesamt umstritten. Clarida, Gali und Gertler (1999) nahmen Anpassungen vor, indem sie nicht nur die Inflationserwartungen, sondern auch historische Inflationswerte einfließen ließen. Wobei empirische Ergebnisse der beiden Autoren in der Folge ergaben, dass die zukunftsgerichteten Erwartungswerte der Inflation bessere Ergebnisse liefern, als historische Werte. Die Lohn-Stückkosten - also das Maß für den Output-Gap - wurde zudem durch die Lohnquote der funktionalen Einkommensverteilung ersetzt. Diese steigt nämlich empirisch während Rezessionsphasen. Letztlich ein Kunstgriff, der die Theorie nicht wesentlich besser macht. Rudd und Whel-

an (2005) und Rudd und Whelan (2006) zeigten empirisch die Unzulänglichkeiten der „Neu-keynesianischen Phillips-Kurve“ und die Gültigkeit der Inflationsträgheit. Unumstritten ist die faktische Unmöglichkeit den Output-Gap, also die Differenz zwischen BIP und potenziellem BIP, zu messen. Da dieser ein wichtiger Bestandteil der „Neu-keynesianischen Phillips-Kurve“ ist, sind empirische Untersuchungen schwierig durchzuführen. Die Diskussion zur Gültigkeit der „Neu-keynesianischen Phillips-Kurve“ ist also schwer zu lösen. Aber es ist doch „State of the Art“, dass diese Gleichung ein Schwachpunkt der ursprünglichen DSGE-Modelle ist. Mankiw und Reis (2002) und Christiano, Eichenbaum und Evans (2005) haben auch tatsächlich Modelle entwickelt, die erfolgreich Inflationsträgheit berücksichtigen, diese sind aber schwer in das übliche DSGE-Framework zu integrieren und haben auch andere Nachteile, wie wir im Unterkapitel 16.2 sehen werden.

Insgesamt führt dies zu der etwas unbefriedigenden Situation, dass die „Neu-keynesianische Phillips-Kurve“ empirisch problembehaftet ist, aufgrund ihrer Einfachheit und formaler Eleganz wird sie aber in DSGE-Modellen dennoch häufig verwendet (Romer 2019, S. 341). Insbesondere wurde kritisiert, dass Inflation und Output-Gap nicht wie erwartet korrelieren. Demnach könnte man zu hohe Inflation bekämpfen ohne dafür Wachstumseinbußen hinnehmen zu müssen. Das stimmt aber nicht mit der empirischen Beobachtung überein. Dass es in DSGE-Modellen keinen Trade-Off zwischen Inflationszielen und Wachstumszielen gibt, heißt auch, dass eine Zentralbank, bei Anwendung der optimalen Strategie, stets beide Ziele erreichen kann: Keine Inflation und auch keinen Output-Gap. Blanchard und Gali (2005) nannten diese Eigenschaft der „Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve“ den „Göttlichen Zufall“ („Divine Coincidence“). Die Existenz eines solchen wäre zwar sehr angenehm, aber die Empirie zeigt, dass dieser Zusammenhang eben nicht existiert. In Clarida, Gali und Gertler (1999), Gali (2015) und Blanchard und Gali (2005) wird diskutiert, warum dieser „Göttliche Zufall“ in der Praxis nicht existiert.

16.1.3 Taylor-Rule: Ein pragmatischer Zugang zur Geldpolitik

Die Mainstream-Ökonomie kam Anfang der 1990er Jahre weitgehend darin überein, dass Märkte in der Regel nicht vollkommen reibungslos funktionieren. Wäre dies der Fall wäre aktive Wirtschaftspolitik wirkungslos und Konjunkturschwankungen wären rein zufällig, wie im Real-Business-Cycle-Framework dargestellt. Wie Akerlof und Yellen (1985, S. 823) beschrieb, gingen die Neu-Keynesianer also davon aus, dass Wirtschaftspolitik im Allgemeinen und Geldpolitik im Speziellen *nicht* wirkungslos sind.

Die Geldpolitik ist uns ja schon des öfteren in diesem Buch untergekommen. Die Keynesianer legten den Fokus auf Fiskalpolitik. Friedman machte die Geldpolitik, und insbesondere die Gültigkeit der Quantitätstheorie des Geldes, wieder salonfähig. Keynesianer und Monetaristen „einigten“ sich schließlich darauf, dass ein Policy-Mix aus Fiskal- und Geldpolitik zu optimalen Ergebnissen führt. Friedman (1960) (vgl. Kapitel 10) plädierte schließlich in

der Geldpolitik für ein jährliches „Mengenziel“. Die Zentralbanken sollten die Geldmenge mit einer konstanten Rate wachsen lassen. Tatsächlich folgten Zentralbanken diesen Rat vor allem in den 1980er Jahren. Das Resultat dieser Geldmengensteuerung war aber in der Empirie wenig befriedigend. Offensichtlich änderte sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes mit dem Effekt, dass Inflation und der kurzfristige Zinssatz nicht einem stabilen Pfad folgten, sondern im Gegenteil, stark schwankten. Zentralbanken gingen daher dazu über direkt ihre Zielgröße, nämlich den kurzfristigen Zinssatz, zu steuern. Dazu passen sie ihr Geldangebot so an, dass sich das Marktgleichgewicht bei entsprechender Geldnachfrage genau beim gewünschten, kurzfristigen Zinssatz⁵ einpendelt. Bleibt die Frage, welchen kurzfristigen Zinssatz die Zentralbank wählen soll, um den gewünschten, stabilen Wachstumspfad zu erreichen? Und hier kommen die „Zinssatz-Regeln“, die allerdings meist „Taylor-Rule“ bezeichnet werden, ins Spiel.

Benannt sind diese nach *John Brian Taylor*. Der Stanford-Professor ist ein sehr interessantes Individuum. Taylor ist eigentlich eher dem erzliberalen Spektrum zuzuordnen. Unter anderem war er Vorsitzender der Mont-Pelerin-Gesellschaft von 2018 bis 2020. Etwas im Widerspruch dazu steht aber, dass er einer der ersten Ökonomen war, der die Existenz und Bedeutung von Nominalen Rigiditäten beschrieb. Er wurde diesbezüglich schon in Kapitel 15 des öfteren zitiert. Er stellte sich damit eben *gegen* die „Neuen Klassiker“ - die ganz im Sinne des ökonomischen Liberalismus - postulierten, dass Wirtschaftspolitik wirkungslos sei. Anfang der 1990er Jahre schließlich trug er maßgeblich zum theoretischen Verständnis der modernen Zentralbankensteuerung bei. Was sich schließlich als zentraler Baustein in den Modellen der „Neuen neoklassischen Synthese“ erweisen sollte.

Der bahnbrechende Artikel Taylor (1993) *begründete* nicht die Zinssteuerung in Zentralbanken - tatsächlich waren viele Zentralbanken schon vor der Veröffentlichung des Artikels zur Zinssteuerung übergegangen - sondern versuchte eine formale Regel zu finden, wie Zentralbanken den kurzfristigen Zins bestimmen sollten. Er schlug tatsächlich eine sehr einfache Formel vor (Taylor 1993, S. 202). Normalerweise wird auf die Darstellung von mathematischen Formeln in diesem Buch bewusst verzichtet, aber in diesem Fall hat die Darstellung auch für nicht mathematisch versierte Leser nur Vorteile⁶:

⁵ Was ist mit „kurzfristigem Zinssatz“ gemeint? Hier kommt es oft zu Missverständnissen. Dies ist *nicht* der Leitzins, oder ein anderer Zentralbankzinssatz. Tatsächlich handelt es sich um den Zinssatz, zu dem sich Finanzinstitutionen „über Nacht“ gegenseitig liquide Mittel leihen. In Europa entspricht dies also dem „EONIA“ (bzw. ESTR), in den USA ist dies die „Federal funds rate“

⁶ Die im Fließtext angeführte Formel ist tatsächlich jene die Taylor (1993) verwendete. Verallgemeinert wird sie heute meist (z.B.: Romer (2019, S. 609)) so dargestellt: $i_t = r^n + \phi_\pi * (\pi_t - \pi^*) + \phi_y * (\ln Y_t - \ln Y_t^n)$. Dadurch wird der lineare Zusammenhang zwischen Zielvariable und Inflation und der log-lineare Zusammenhang zwischein Zeilvariable und BIP-Abweichung deutlich gemacht. Außer-

$$r = p + 0,5y + 0,5 * (p - 2) + 2$$

Dabei ist r eben die Zielvariable *kurzfristiger Zinssatz*. p bildet die Inflationsrate ab. Und y ist die Abweichung des *tatsächlichen realen BIP* vom *potentiellen realen BIP*. Wenn das tatsächliche BIP unter dem potentiellen BIP liegt, so wird der Wert negativ, andernfalls positiv. Zur Erklärung: Taylor geht in seiner Arbeit davon aus, dass das BIP langfristig mit einer konstanten Wachstumsrate von ca. 2% pro Jahr wächst. Dies ist konform mit allgemeinen Gleichgewichtstheorien und insbesondere auch mit Real Business Cycle-Modellen.

Gehen wir zum Verständnis der Funktion dieser einfachen Zinsregel drei Beispiele durch:

1. Inflation: $p = 4$. Abweichung vom potentiellen BIP: $y = 4$.
Ergibt: $4 + 0,5 * 4 + 0,5 * (4 - 2) + 2 = 9$
Die Zentralbank würde den Zinssatz also auf 9%, bzw. real 5% festlegen.
2. Inflation: $p = 2$. Abweichung vom potentiellen BIP: $y = 0$.
Ergibt: $2 + 0,5 * 0 + 0,5 * (2 - 2) + 2 = 4$
Die Zentralbank würde den Zinssatz also auf 4%, bzw. real 2% festlegen.
3. Inflation: $p = 1$. Abweichung vom potentiellen BIP: $y = -4$.
Ergibt: $1 + 0,5 * -4 + 0,5 * (1 - 2) + 2 = 0,5$
Die Zentralbank würde den Zinssatz also auf 0,5%, bzw. real -0,5% festlegen.

Im Modell von Taylor wird eine Zielinflation von 2%, sowie ein stabiler Real-Zinssatz von 2% implizit angenommen. Wann dann die Inflation tatsächlich 2% beträgt und es auch zu keinen Abweichungen vom langfristigen Wachstumspfad (Das BIP wächst mit ca. 2%; $y = 0$) kommt, dann bleibt der Zinssatz bei 4% und das BIP wächst, vorbehaltlich zukünftiger exogener Schocks, konstant entlang des langfristigen Wachstumspfads. Dieser Gleichgewichtszustand wird im zweiten Beispiel oben dargestellt. Das erste Beispiel zeigt, was passieren sollte, wenn die Wirtschaft droht zu „überhitzen“. Dies ist dann der Fall wenn die Inflation höher ist als 2% und/oder das potentielle BIP übertroffen wird. Hier sollte der sehr hohe kurzfristige Zinssatz von 9% angestrebt werden. Das Geldangebot müsste dementsprechend im Verhältnis zur hohen Geldnachfrage - davon kann man aufgrund der Tatsache, dass Inflation wie auch BIP über den Zielwerten liegen ausgehen - recht gering gehalten werden. Das dritte Beispiel zeigt schließlich, wie die Notenbank stimulierend eingreifen kann. Da möchte sie in der Regel, wenn das tatsächliche BIP hinter seinem Potential zurück geblieben ist und/oder die Inflation unter der angenommenen Zielrate von 2% liegt. Ein Zinssatz von real unter 0% sollte für steigenden Nachfrage nach Geld sorgen. Aufgrund des niedrigen angestrebten Nominalzinssatzes von 0,5% wäre auch das zur Verfügung gestellte Angebot dementsprechend hoch.

dem werden die Konstanten Zielinflation $p = 2\%$ und Real-Zinssatz = 2% durch Variable r und π^* ersetzt, sowie ϕ_π und ϕ_y statt fixer Werte

Die Ursprungsversion der Taylor-Rule hat einige Ungenauigkeiten, denen sich Taylor auch bewusst war. Erstens geht Taylor davon aus, dass der natürliche, reale Zinssatz - bei dem die Ökonomie auf einem stabilen Wachstumskurs bleibt ohne zu überhitzen, bzw. nicht ausgelastet ist - langfristig konstant und bekannt ist. Beides ist zumindest fraglich. Zweitens, werden die Eingangsvariablen BIP, potentielles BIP und Inflation als bekannt angenommen, was vor allem beim potentiellen BIP alles andere als klar ist. Diese beiden Probleme können nie zur Gänze gelöst werden, aber durch den Fortschritt vor allem bei empirischen Arbeiten, können die Parameter heute zumindest weiter eingeschränkt werden als Anfang der 1990er Jahre. Ein Modell-theoretisches Problem ist drittens, die Berücksichtigung der Inflation: Taylor (1993, S. 211) selbst beschrieb bereits, dass Inflation nicht einfach - wie in der von ihm formulierten Formel - als Vergangenheitswert berücksichtigt werden sollte, sondern stattdessen als Kombination aus durchschnittlichen Vergangenheitswerten und erwarteten Inflationsraten. Eine wichtige Erweiterung, die in späteren Zinsregeln Anwendung fand. Später werden wir sehen, dass in DSGE-Modellen alle Parameter sogar rein zukunftsorientiert sind, dementsprechend werden heute häufig ausschließlich die Inflationserwartungen als Parameter für Zinsregeln verwendet. Eine bis heute häufig verwendete Umsetzung hierfür kommt von Clarida (2000, S. 150ff). Eine vielbeachtete Arbeit zu Zinsregeln ist auch Woodford (2001). Darin räumt der Autor modelltheoretische Bedenken, die Ende der 1990er Jahre aufgetreten sind, weitgehend aus. So wurden Zweifel aufgeworfen, ob eine reine Zinsregel dem Ziel ein stabiles Gleichgewicht zu erreichen überhaupt sinnvoll sein kann? So könnte es zum Beispiel sein, dass ein unvorhergesehener Anstieg der Inflationserwartungen dazu führt, dass die Zinsregel einen nominalen Zinssatz vorschlägt, der in einem Realzinssatz resultiert, der niedriger ist als der Gleichgewichtszinssatz. Dieser Zinssatz würde nicht, wie gewünscht restriktiv wirkend, sondern expansiv. Das Ergebnis wären steigender Output, steigende Inflation und steigende Inflationserwartungen. Das Ergebnis wäre eine immer weiterführende, die Inflation stimulierende, Spirale, also das Gegenteil vom stabilen Gleichgewicht. Eine zweite kritische Frage ist, ob die verwendeten Bestimmungsfaktoren Inflation und BIP-Abweichung überhaupt als Zielfaktoren der Geldpolitik geeignet sind? Woodford (1999) zeigt für beide Fragen formal, dass Zinsregeln sehr wohl stabilisierend wirken, räumt aber ein, dass vor allem bei der BIP-Abweichung Probleme dahingehend auftauchen, welche zukunftsgerichteten Werte tatsächlich verwendet werden sollen. Michael Woodford ist übrigens jener Ökonom, der das Framework der „Neuen Neoklassischen Synthese“ lieber „Neo-Wicksellianische Schule“ nennt. Tatsächlich finden sich zwischen Taylor-Rule-Konzept und der Arbeit von Wicksell (vgl. Kapitel 19) interessante Parallelen, nämlich in der postulierten, stabilisierenden Wirkung des Zinssatzes. Tatsächlich hat schon Wicksell (1898) die Idee aufgebracht, dass die sich Ökonomie bei einem bestimmten natürlichen Zinssatz im Gleichgewicht befindet. Bei Abweichungen davon könnte man also mittels Erhöhung bzw. Reduktion des Zinssatzes gegensteuern.

Wie zu Beginn dieses Kapitels bereits angedeutet, erfuhr die *empirische* Wirtschaftsforschung in den 1990er Jahren einen enormen Aufschwung. So wurde auch die Taylor-Rule mittels Datenanalyse auf ihre empirische Robustheit überprüft. Taylor (1999) war auch hierbei einer der ersten. Er analysierte Zeitreihen für die USA, die zurück bis 1979 reichten. Die Arbeit ist auch deswegen interessant, weil Taylor darin explizit darauf hinweist, dass Zinsregeln nicht im Widerspruch zur Quantitätsgleichung des Geldes stehen (vgl. Kapitel 10), sondern, im Gegenteil, sogar daraus abgeleitet werden können (Taylor 1999, S. 322f). Ein zweiter Artikel - der in diesem Kapitel wegen seiner umfassenden theoretischen und empirischen Bedeutung noch öfter zitiert wird - ist jener von Clarida (2000). Die beiden Artikel kommen zum gleichen zentralen Ergebnis: In den 1960er und 1970er Jahren waren die realen kurzfristigen Zinssätze deutlich geringer als in den 1980er und 1990er Jahren. Zur Erinnerung der erstgenannten Zeitraum war geprägt von hohen Inflationsraten. Nachdem Paul Volcker 1979 Gouverneur der Fed wurde, führte er, zur Inflationsbekämpfung, eine restriktive Zinspolitik ein und folgte damit, retrospektiv betrachtet, einer Taylor-Rule. Tatsächlich waren die 1980er und 1990er Jahre geprägt von niedriger Inflation und recht stabilen Wachstumsraten. Aus heutiger Sicht sind die Lobgesänge auf die sogenannte Volcker-Greenspan-Ära, auf die sich Taylor (1999) und Gali (2015), in Anlehnung an die damaligen Fed-Vorsitzenden, beziehen, etwas vorsichtiger zu sehen. Folgte doch bereits im März 2000 mit dem Platzen der sogenannten „Dot-Com“-Blase eine große Finanzkrise⁷. Insgesamt werden die empirischen Ergebnisse - vor allem von Taylor selbst - als Bestätigung dafür gesehen, dass erstens, Geldpolitik dann besonders erfolgreich war, wenn implizit eine solche Zinsregel angewendet wurde und zweitens, die diese eine geeignete Regel-basierte Handlungsanleitung für Notenbanken ist. Aus europäischer Sicht besonders interessant ist, dass Clarida (1998) internationale Vergleiche angestellt haben. Sie kommen zu dem Schluss, dass neben den USA zumindest auch Japan und Deutschland implizit „Inflation-Targeting“ betrieben haben, also einer (zukunftsgerichteten) Zinsregel folgten. Interessant ist auch deren Analyse bezüglich Frankreich, Großbritannien und Italien. Alle drei Staaten gehörten bis zu dessen Auflösung im Jahr 1992 dem Europäischen Währungssystem (EWS) an. Durch die wirtschaftliche Dominanz Deutschlands, mussten diese drei Länder Anfang der 1990er Jahre auf eine eigene Geldpolitik praktisch gänzlich verzichten. Tatsächlich sieht man vor allem für Frankreich und Italien, dass die traditionell eher hohen Inflationsraten ab Anfang der 1980er Jahre deutlich zurückgingen. Der Preis den die beiden Länder dafür bezahlen mussten waren aber sehr hohe nominale Zinssätze, die dazu führten, dass die Realzinssätze deutlich höher waren als in Deutschland. Laut Simulationen in Clarida (1998, S. 23f) lagen diese Zinssätze deutlich über jenen, die eine Zinsregel ergeben hätte.

⁷ Anmerkung: Das Entstehen von Überbewertungen auf Finanzmärkten, wird häufig mit fehlerhafter Geldpolitik im Vorfeld in Verbindung gebracht

Taylor beteuerte übrigens in der Conclusion seines Artikels: „Solche Regeln können und sollen nicht [stur] von [Notenbankern] befolgt werden“ (Taylor 1993, S. 213). Später änderte Taylor seine Meinung und spricht sich seither dafür aus, dass Notenbanken ihre Geldpolitik stärker an Zinsregeln wie die Taylor-Rule binden sollten. Vertreter von Zentralbanken wollen sich ihre Autonomie hinsichtlich Geldpolitik natürlich nicht von Regeln einschränken lassen (Romer 2019, S. 609) und es entstand eine Debatte zwischen Bernanke (2015) und Taylor (2016) darüber. Taylor argumentierte, dass die Geldpolitik vor der „Great Recession“ zu wenig restriktiv war und daher die Immobilienblase förderte. Auf jeden Fall zählt die Taylor-Rule - wenn auch in moderner, verbesserter Form - nach wie vor zum Werkzeug der Mainstream-Ökonomie. Nach der „Great Recession“ reichte eine Orientierung an dieser Zinsregel aber nicht mehr aus um Geldpolitik durchzuführen, da die Zinsuntergrenze von 0% nicht unterschritten werden kann, dazu aber später mehr.

Zweifelsohne aber veränderte die Taylor-Rule die Geldpolitik. Der Fokus wendete sich vollends von den Geldmengenzielen (Friedman 1960) zu den Zinssatz-Regeln (Gali und Gertler 2007, S. 36). Heute wird zwar - beeinflusst durch zahlreiche theoretische (Woodford 2001) und empirische (Clarida 2000; Taylor 1999) Forschung - eine verallgemeinerte Form der Taylor-Rule verwendet, aber das grundlegende Prinzip ist das gleiche geblieben, weshalb man nach wie vor das gesamte Konzept als „Taylor-Rule“ anstatt als „Zinsregel“ bezeichnet. Außerdem spricht man heute übrigens meist vom „Inflation-targeting“, also vom Erreichen einer festgelegten Zielinflation. Dies ist äquivalent mit der regelgebundenen Zinssteuerung (Clement 2006), weil die Zinsregel als direkte Einflussgröße die Inflation umfasst. Moderne Notenbanken wie die EZB setzen sich eine Zielinflationsrate als Richtlinie dafür, ob ihre Wirtschaftspolitik erfolgreich war. Damit wurde das Inflation-Targeting zu einem zentralen Tool von Notenbanken. Interessant ist, dass die meisten Zentralbanken tatsächlich ein Inflationsziel von 2% verwenden, diesen Wert hatte Taylor bereits in seinem Journal-Beitrag recht willkürlich gewählt hat (Taylor 1993, S. 202).

16.1.4 Das DSGE-Grundmodell

In diesem Unterkapitel werden wir sehen, wie in den späten 1990er Jahre die verschiedenen nun dargestellten makroökonomischen Entwicklungen ineinander griffen. Im Rahmen der DSGE-Modelle wird die gesamte Ökonomie nämlich auf drei Player eingeschränkt, die mittels Gleichungen dargestellt werden. Jene für:

- Haushalte: Die Aggregierte Nachfrage wird modelliert mittels „Neu-Keynesianischer IS-Kurve“.
- Unternehmen: Das Aggregierte Angebot wird mittels „Neu-Keynesianischer Phillips-Kurve“ dargestellt.
- Zentralbank: Deren Verhalten ist nicht mikrofundiert, aber Regel-gebunden: Abgebildet durch eine „Taylor-Rule“.

Bevor wir uns ansehen wie diese Komponenten kombiniert werden, betrachten wir kurz, was das Ergebnis, ein DSGE-Modell, nicht umfasst: Wie man sieht werden Staatsausgaben und damit Fiskalpolitik, nicht explizit betrachtet. Vor allem letzteres ist natürlich ein krasser Bruch zu traditionellen Keynesianischen Modellen. Die Staatsausgaben sind im „repräsentativen Haushalt“ mitumfasst, das heißt, steigende Staatsausgaben führen zu einem höheren BIP. Allerdings gibt es keinen Multiplikatoreffekt (wie in Kapitel 7). Der Nachfrage-Multiplikator ist gleich eins. Fiskalpolitik hat in der Folge nur einen kurzfristigen und einmaligen positiven Effekt auf das BIP⁸ (Woodford 2011). Anders ausgedrückt: Die Ricardianische Äquivalenz ist in DSGE-Modellen eine Standardannahme.

Zurück zum Aufbau der DSGE-Modelle: Was können wir aus den Unterkapiteln 16.1.1 bis 16.1.3 und den Grundlagen der „Real-Business-Cycle“-Modellen ableiten:

Der repräsentative Haushalt hat eine unendliche Lebenserwartung und optimiert sein Verhalten unter der Prämisse, dass Konsum einen positiven Nutzen generiert, zu tätige Arbeit generiert hingegen einen negativen Nutzen. Außerdem wissen die Haushalte, dass es in der Zukunft zu zufälligen Schocks kommt. Diese sind ja integraler Bestandteil der Real-Business-Cycle-Methodik. Haushalte optimieren also ihren Nutzen, gegeben ihren Erwartungen und dem Wissen um zufällige zukünftige Schocks. Die Optimierungsaufgabe liegt darin, das Verhältnis aus Konsum und Arbeit für alle Zeitperioden festzulegen. Die Zukunft (zukünftige Werte), wird dabei - wie immer in der Ökonomie - abgezinst. Der Realzinssatz ist daher *die entscheidende Stellschraube bei der Optimierung*. Ein steigender Realzinssatz sorgt dafür, dass Konsum aufgeschoben wird, mit dem Ergebnis, dass der aktuelle Konsum - und damit der Gesamtoutput (BIP) - in der aktuellen Periode sinkt. Dies wird repräsentiert durch die „Neu-Keynesiansche IS-Kurve“.

Unternehmen haben eine Produktionsfunktion, die von einheitlicher Technologie ausgeht (das heißt nur, dass kein Unternehmen einen Vorteil aus einem technischen Fortschritt generieren kann). Der Produktionsfaktor Arbeit muss zum Nominallohn zugekauft werden. Unternehmen können nur abhängig von einem Zufallsprozess ihre Preise an Marktgegebenheiten anpassen. Die Unternehmen produzieren jeweils ein einzigartiges Gut. Die Optimierungsaufgabe der Unternehmen besteht natürlich in der Gewinnmaximierung. Im Detail verlangt dies eine optimale Preisfestsetzung unter den Nebenbedingungen, dass Preisanpassungen erst wieder in einer zufällig zu bestimmenden Periode in der Zukunft möglich sein werden und in der Zwischenzeit sowohl Änderungen beim Nominalzinssatz, also auch bei Inflationsraten auftreten werden. Aufgrund der Annahme, dass monopolistische Konkurrenzmarkte vorherrschen, führt eine Abweichung des individuellen Preises eines Unternehmens vom

⁸ Dies gilt zumindest solange der nominale Zins gesteuert werden kann. Zur Diskussion über die Rolle der Fiskalpolitik in der „Neuen Synthese“ siehe Kapitel 25.3

Gleichgewichtspreis ja nicht zu einem totalen Rückgang des Gewinns. Unternehmen, die sich monopolistischer Konkurrenz ausgesetzt sehen, schlagen ja ohnehin immer ein „Mark-up“ auf den Gleichgewichtspreis auf, um ihren Gewinn zu optimieren. Das heißt, Unternehmen setzen ihr Mark-up so, dass sie die Erwartungen ihrer zukünftigen Kostenänderung (durch Inflation) einpreisen und zusätzlich ihre Erwartungen der Dauer bis zur nächsten Preissetzung berücksichtigen. Dieser Preissetzungsmechanismus ist abgebildet durch die „Neu-keynesianische Phillips-Kurve“. Die Probleme, nämlich erstens, dass dies mathematisch herausfordernd zu modellieren ist und Annahmen getroffen werden müssen, und zweites, dass es unterschiedliche Ansätze gibt dies zu modellieren sind zwar bekannt, werden aber zumindest im Standardmodell vernachlässigt.

Als dritte Gleichung kommt jene der Geldpolitik ins Spiel. Wie wir bereits gesehen haben, sind für Haushalte und Unternehmen vor allem die Variablen Zinssatz und Inflation von Bedeutung bei ihrer Optimierungsaufgabe. Und an dieser Stelle kommt wieder die Taylor-Regel(Taylor 1993) ins Spiel. Diese ist zwar nicht mikrofundiert, bestimmt aber zu jedem Zeitpunkt die resultierenden Handlungen der Zentralbanken. Es ist auch möglich, die Geldpolitik anders zu modellieren, aber im Ausgangsmodell hat sich das Konzept der Zinsregel etabliert.

Aus den drei Gleichungen bilden wir jetzt ein DSGE-Modell:

- Die Neu-Keynesianische IS-Kurve erklärt die Entwicklung des Outputs Y durch den Real-Zinssatz r_t . Für diesen Real-Zinssatz haben wir eine Zinsregel in Form einer Taylor-Rule, welche den Term r_t in der IS-Gleichung ersetzt.
- Die Formel für den Real-Zinssatz wiederum hängt ab vom erwarteten Output $E_t[y_{t+1}]$ und der erwarteten Inflationsrate $E_t[\pi_{t+1}]$ ab.
- Sowohl in der IS-Gleichung, als auch in der Real-Zinssatz-Gleichung ist außerdem ein Fehlerterm u_t^{IS} bzw. u_t^{MP} , der zufällige Nachfrageschocks, bzw. Geldmengen-Schocks darstellt.
- Die Neu-Keynesianische Phillips-Kurve erklärt die Inflation π_t durch erwartete Inflation $E_t[\pi_{t+1}]$ und aktuellem Output y_t , der abhängig vom Grad der nominalen Rigidität κ ist.
- Dieser aktuelle Output kann wiederum durch die IS-Gleichung ersetzt werden, die wiederum die Gleichung des Real-Zinssatzes enthält.
- Die Neu-Keynesianische Phillips-Kurve enthält zusätzlich einen Fehlerterm für Inflationsschocks u_t^π .

Wie funktionieren solche Modelle nun? Zunächst muss festgehalten werden, dass es sich um mehrperiodige Gleichgewichtsmodelle handelt, das heißt, nach exogenen Schocks nehmen deren Auswirkungen mit fortlaufender Zeit ab und verschwinden schließlich ganz, womit das System wieder im Gleichgewicht ist. Die drei Stellschrauben sind die Fehlerterme. An diesen Stellen können die zufälligen Schocks simuliert werden: Der Fehlerterm der Zinsregel u_t^{MP} simuliert hierbei einen geldpolitischen Schock. Durch das Gleichungssys-

tem werden die verschiedenen Variablen durch diesen Schock unterschiedlich beeinflusst. Durch die intertemporäre Ausgestaltung des Systems werden diese Abweichungen vom Gleichgewicht über mehrere Perioden wirksam. Bei einem restriktiven, geldpolitischen Schock würde zum Beispiel die Inflation sinken, in weiterer Folge auch die Beschäftigung, sowie damit verbunden, die aggregierten Reallöhne. Der nominale Zinssatz würde steigen. Ebenso der Real-Zinssatz, welcher aufgrund des Rückgangs der Inflation sogar noch stärker steigen würde. Schließlich würde die Gesamtoutput-Entwicklung zurückgehen, also das BIP-Wachstum fallen und der Output-Gap steigen (im negativen Bereich), da das potenzielle BIP unverändert bleibt (Gali 2015, S. 68f). Änderungen im Fehlerterm der Neu-Keynesianischen IS-Kurve u_t^{IS} würden einen Nachfrage-Schock (IS-Schock) verursachen. Der Fehlerterm der Neu-Keynesianische Phillips-Kurve u_t^{π} simuliert einen Inflationsschock⁹. Das vollständig definierte Modell gibt somit als Antwort auf auszuwählende Schocks für die verschiedenen Variablen zu verschiedenen Zeitpunkten Abweichungen vom Gleichgewicht an.

Julio Rotemberg und Michael Woodford waren die ersten Ökonomen, die DSGE-ähnliche Modelle entwickelten. In Rotemberg und Woodford (1993) implementierten die beiden das Konzept der Monopolistischen Konkurrenz in ein dynamisches Gleichgewichtsmodell. Als erstes vollständiges DSGE-Modell wird häufig Yun (1996) genannt, zum Beispiel in Gali (2015, S. 80). Tatsächlich veröffentlichte, der sonst recht unbekannt gebliebene Ökonom, schon Mitte der 1990er Jahre ein DSGE-Modell, das vom Aufbau her den heutigen Modellen schon sehr ähnlich ist. Monopolistische Konkurrenz, sowie Nominale Rigiditäten, die mittels den von Calvo (1983) vorgeschlagenen Prozess simuliert werden, sind bereits enthalten. Auch die Darstellung der Ergebnisse ist bis heute ähnlich geblieben. Rotemberg und Woodford (1997) veröffentlichten noch eine Reihe weiterer DSGE-Paper. Interessant ist, dass Woodford (1996) bereits im Jahr 1996 mittels DSGE-Modell analysierte, dass sich in einer Währungsunion expansive Fiskalpolitik eines Mitgliedstaats auf die Preisstabilität der anderen Mitgliedsstaaten auswirkt. Er ging hierbei davon aus, dass die Ricardianische Äquivalenz nicht gültig ist. Das Ausgangsbeispiel war hierbei die Europäische Währungsunion und der Sinn und Zweck der Maastricht-Kriterien, die den potentielle Mitgliedsstaaten enge fiskalpolitische Grenzen auferlegte¹⁰. Der Durchbruch der DSGE-Modell erfolgte schließlich mit der Jahrtausendwende. Als das Standardmodell etablierte sich schließlich jenes Drei-Gleichungen-Modell, das Clarida (2000) veröffentlichten. In dieser Zeit wurde das Modell auch schon ausgiebig auf seine empirische Robustheit getestet und diskutiert (Clarida, Gali und Gertler 1999). Clarida (1998) und Taylor (1999) zum Beispiel publizierten zur Gültigkeit der Taylor-Rule. Die Diskussion zur problematischen Neu-Keynesianischen Phillips Kurve entfachte etwas

⁹ Auch ein Technologieschock kann über die Phillips-Kurve simuliert werden.

¹⁰ So durfte ein jährliches Budgetdefizit von 3% des BIP nicht überschritten werden und der Verschuldungsgrad musste unter 60% des BIP liegen.

später und wurde bereits in Unterkapitel 16.1.2 angeführt. Hierzu wurden alsbald auch Alternativen (siehe Unterkapitel 16.2) entwickelt. Ebenfalls zur Jahrtausendwende lieferten Rotemberg und Woodford (1998) und Christiano, Eichenbaum und Evans (1999) empirische Evidenz zu den Auswirkungen von geldpolitischen Schocks.

Trotz aller Unzulänglichkeiten und Erweiterungen wird das Modell von Clarida (2000) in Lehrbüchern noch immer als Ausgangsmodell angeführt (Romer 2019, S. 350). Dieses Modell ist mathematisch komplex, aber äußerst elegant und nachvollziehbar. Die Gleichungen bedingen sich gegenseitig und über mehrere Zeitperioden hinweg. Das Modell ist also ein intertemporales Optimierungsmodell und somit *dynamisch*¹¹. Durch die Hinzunahme der Fehlerterme umfasst es die Annahme zufälliger Schocks, ist also *stochastisch*. Es ist streng mikrofundiert und ausschließlich zukunftsorientiert. Damit entspricht das Modell den Anforderungen der Theorie der rationalen Erwartungen.

Ohne Zweifel sind DSGE-Modelle mit sehr starken Annahmen hinterlegt, das macht sie punktuell recht angreifbar. Man denke nur an die schlechten empirischen Ergebnisse zur „Neu-keynesianischen Phillips-Kurve“. Man muss aber im Umkehrschluss festhalten, dass DSGE-Modelle Probleme erfolgreich in den Griff bekommen, die zu Zeiten der traditionellen Keynesianischen und Monetaristischen Modelle noch nicht einmal also solche identifiziert waren. Zudem sind sie ein Fortschritt gegenüber den „Real-Business-Cycle“-Modellen. Faktum ist, dass DSGE-Modelle vor allem in Zentralbanken als Analyseinstrument der Geldpolitik herangezogen werden. Bis heute gibt es außerdem viele Weiterentwicklungen des Standardmodells, auf die wichtigsten gehen wir im nächsten Kapitel ein.

Zum Abschluss betrachten wir noch den Konjunkturzyklus-Mechanismus in diesem Standard-DSGE-Modell. Unternehmen setzen also ihre Preise auf Grundlage ihrer Grenzkosten. Kommt es zu einem kurzfristigen geldpolitischen Schock, reagiert auch hier - wie im Neu-Keynesianischen Modell - die Inflation kurzfristig kaum. Geht aufgrund einer Geldmengenausweitung der nominale Zinssatz zurück, so fällt in diesem Fall auch der Realzinssatz. In der Folge steigen Konsumausgaben und auch die Einkommen und in weiterer Folge dann auch die Inflation (durch steigende Grenzkosten, die wiederum durch die höhere Beschäftigung steigen). Die Zinssätze werden dann wieder angehoben bis die Zielinflation wieder unterschritten wird.

¹¹ Im Spezialfall von fehlender Autoregression, wäre das Modell im Gleichgewicht und Abweichungen einzelner Variablen vom Gleichgewicht würden nur mehr durch die zufällige Schocks vorkommen. Das Ergebnis wäre ident zu Ergebnissen reiner „Real-Business-Cycle“-Modellen.

16.2 Erweiterungen der DSGE-Modelle

Das dargestellte Ausgangsmodell bildet nur die Grundlage für wahrlich unzählige Erweiterungen dieses Ansatzes. Nach der „Great Recession“ nach 2007 schien es zwar so als wäre die Zeit der DSGE-Modelle vorbei, dies dürfte jedoch ein Trugschluss gewesen sein. Stattdessen wurde das Rahmenwerk in verschiedene Richtungen erweitert, bzw. wurde versucht bekannte Kritikpunkte durch neue Ansätze zu heilen. Obwohl die Kritik an DSGE-Modellen nicht abreißt, scheint die „Mainstream-Ökonomie“ an diesen Gleichgewichtsmodellen nach wie vor festzuhalten. Verschiedene Erweiterungen sorgen aber dafür, dass zum einen mehr makroökonomische Variablen - wie zum Beispiel die Arbeitslosigkeit - im Modell berücksichtigt werden, und zum anderen bekannte Variablen anders modelliert werden. Einige wichtige Erweiterungen des Ausgangsmodells sind in der Folge dargestellt.

Das Problem der Inflationsträgheit

Wir haben bereits im Kapitel 16.1.2 angedeutet, dass der von der „Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve“ implizierte Zusammenhang zwischen sinkender zukünftiger Inflation und steigendem Wirtschaftswachstum problematisch ist. Wir werden uns der unklaren Problematik der Inflation in Kapitel 16.4 noch widmen. Vorweggenommen sei jedoch, dass es weitgehend anerkannt ist, dass hohe Inflation negative Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum hat und hohe Inflation nur reduziert werden kann, wenn man Maßnahmen setzt, die Wirtschaftswachstum bremsen. Dafür wird häufig der Begriff Inflationsträgheit („Inflation Inertia“) verwendet. Die Geldentwertung tendiert dazu hoch zu bleiben. Möchte man sie reduzieren, muss man Wachstumseinbußen akzeptieren. Es gab in der Folge einige Ansätze diesen Widerspruch der „Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve“ in modernen DSGE-Modelle zu beheben. Clarida, Gali und Gertler (1999) und Gali, Gertler und David (2005) erweiterten die Funktion einfach um einen „Vergangenheits“ Term und nannten das Resultat „Hybride Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve“ (Gali und Gertler 2007, S. 34). Theoretisch fundierte Modelle lieferten aber erst Mankiw und Reis (2002) und Christiano, Eichenbaum und Evans (2005). Letztgenannte argumentieren, dass Unternehmen ihre Preise zwar tatsächlich nicht ständig an das optimale Gleichgewicht anpassen, aber auch nicht gänzlich unverändert lassen. Unternehmen indexieren in diesem Modell ihre Preise. Das heißt, sie passen ihre Preise jede Periode an die vergangene Inflation an, aber nur von Zeit zu Zeit an das wahre Gleichgewicht. Nach dieser Theorie macht sich ein Unternehmen nur von Zeit zu Zeit - im Modell simuliert durch einen Poisson-Zufallsprozess, wie in Calvo (1983) vorgeschlagen - die Arbeit seine Preise an das individuelle Optimum (Gleichgewichtspreis plus Mark-up) anzupassen. Dadurch entstehen gesamtwirtschaftlich die Nominalen Rigiditäten. Die Preise bleiben aber nicht gänzlich unverändert, eine Anpassung an das aktuelle Preisniveau wird nämlich jede Periode vorgenommen. Das heißt,

die vergangene Inflationsrate sorgt für die laufenden Preisanpassungen. Diese Berücksichtigung der *vergangenen* Inflationsrate führt zur Inflationsträgheit. Einen ähnlichen Ansatz schlagen Mankiw und Reis (2002) vor. Auch hier bleiben die Preise zwischen den zufällig zugeordneten Anpassungsterminen nicht unverändert. Anstatt die Preise aber ständig an die Inflation anzupassen, entwickeln sich diese laufend entlang eines Pfades, der wiederum nur an den zufällig zugeordneten Terminen angepasst werden kann. Die Autoren simulieren damit „Informationsträgheit“. Die Unternehmen passen zwar häufig die Preise an, machen sich aber nur in zufälligen Abständen die Arbeit das Optimum zu bestimmen und den Preis daran anzupassen.

Durch beide Ansätze werden alle gewünschten Eigenschaften abgedeckt. Die „Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve“ umfasst somit, inhaltlich begründet, die vergangene Inflation. Tatsächlich findet man den Ansatz in modernen DSGE-Modellen häufig. Romer (2019, S. 344f) zeigt aber Gründe, warum auch dieser Ansatz nicht unumstritten ist. Zum einen fällt auf, dass die Kosten der Inflationsbekämpfung - die man ja mit diesem Ansatz abbilden will - unrealistisch gering sind, wenn man den Ansatz in einem DSGE-Modell verwendet und für die übrigen Variablen übliche Werte wählt. Zum anderen verlässt man mit dem Ansatz den sonst so hervorgehobenen Pfad der Mikrofundierung: Eine Indexierung der Preise, also eine quartalsweise Anpassung aller Preise an die veröffentlichten Inflationsraten, kann in der Empirie nicht beobachtet werden, ebensowenig vordefinierte Preispfade. Was bleibt sind Ansätze, die das gewünschte Verhalten zeigen und die empirisch beobachtbare Inflationsträgheit abbilden. Der Preis dafür sind Modelle, deren Story doch recht konstruiert wirkt.

State-Dependent Pricing

Die Tatsache, dass jene Unternehmen, die ihre Preise in einer *bestimmten Periode* anpassen, in DSGE-Modellen per Zufallsprozess ausgewählt werden, simuliert zwar sehr elegant die empirisch zu beobachtende Tatsache, dass es nominale Rigiditäten bei der Preisanpassung gibt, ist aber Modell-theoretisch natürlich ein Schwachpunkt. Preisanpassungen werden Unternehmen in der Realität nicht durch einen Zufallsprozess diktiert, vielmehr sorgen rationale - zum Beispiel Kosten der Preisanpassungen - aber auch irrationale - zum Beispiel die Trägheit bei der Preisanpassung - Überlegungen dafür, dass die Preise nicht ständig die theoretischen Gleichgewichtspreise repräsentieren. Die „Neu-Keynesianische Phillips Kurve“, in der der Zufallsprozess nach der Idee von Calvo (1983) zur Anpassung der Preise führt, wurde dafür häufig kritisiert. Caplin und Spulber (1987) hatten schon früh eine Alternative zu Calvo's Idee der rein zufälligen Preisanpassungen. Die beiden argumentieren richtigerweise, dass in Zeiten ausgeprägter geldpolitischer Schocks oder Nachfrage-Schocks, eine höhere Anzahl an Unternehmen ihre Preise anpassen wird. Bei hoher Inflation oder allgemein hoher Nachfrage werden *mehr* Unternehmen realisieren, dass ihre Preise nicht mehr dem aktuellen Gleichgewichtspreis inklusive

sive gewünschten Mark-up entsprechen. Danziger (1999) und später Golosov und Lucas Jr. (2007) argumentierten in eine ähnliche Richtung. Im *Danziger-Golosov-Lucas*-Modell realisieren jene Unternehmen, deren Preise am weitesten vom aktuellen Gleichgewichtspreis inklusive gewünschten Mark-up abweichen, dass sie Anpassungen derselben vornehmen sollten. Es werden als *andere* (als rein zufällig ausgewählte) Unternehmen ihre Preise anpassen. Der Caplin und Spulber (1987)-Ansatz, vor allem aber der Golosov und Lucas Jr. (2007)-Ansatz führen dazu, dass Nominale Rigiditäten weniger stark ausgeprägt sind und in der Folge monetäre Schocks geringere Auswirkungen haben.

Arbeitslosigkeit

Wie in Kapitel 15 prominent dargestellt, revolutionierten die Neu-Keynesianer vor allem den ökonomischen Blick auf die Arbeitslosigkeit. Durch Rigiditäten lässt sich auch unfreiwillige Unterbeschäftigung erklären. Ein Hauptangriffspunkt auf die „Real Business Cycle“-Modelle war, dass Unterbeschäftigung nur auf freiwillige Arbeitslosigkeit zurückzuführen ist. Paradoxe Weise tritt diese Schwäche des RBC-Modells im DSGE-Grundmodell aber auch auf (Blanchard und Gali 2010, S. 1). Die Neu-Keynesianischen Elemente zur Arbeitslosigkeit wurden allerdings in einem alternativen Ansatz von Erceg, Henderson und Levin (2000) berücksichtigt, eine vielzitierte Studie, in welcher der Arbeitsmarkt als monopolistischer Konkurrenzmarkt dargestellt wird. In Kapitel 15.2.2 wurden verschiedene Modelle vorgestellt, warum diese Annahme die empirischen Beobachtungen gut abdeckt. Modell-technisch sorgt sie jedenfalls dafür, dass Arbeitnehmer so dargestellt werden, dass sie die Löhne etwas über dem Gleichgewichtsniveau festsetzen können. Das Resultat ist eine Arbeitslosenquote, die über die freiwillige Arbeitslosigkeit hinausgeht. Als zweites Element wurde wieder ein zufälliger Anpassungsprozess, wie in Calvo (1983) vorgeschlagen, implementiert. Das heißt, das DSGE-Modell von Erceg, Henderson und Levin (2000) erweitert das Ausgangsmodell darum, dass neben den Preisen auch die Löhne mittels monopolistischem Konkurrenzmarkt abgebildet werden *und*, dass auch die Löhne nicht ständig an das aktuelle Gleichgewicht angepasst werden, sondern nur zu bestimmten Zeitpunkten. Diesen Anpassungsprozess haben wir im Detail schon bei der „Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve“ im Zusammenhang mit der Preisadjustierung kennen gelernt. Neben den Preisen sind in diesem Modell also auch Löhne rigide und werden nur zu zufälligen Zeitpunkten angepasst¹². Zunächst klingt diese Erweiterung unspektakulär, tatsächlich hat sie aber enorme Auswirkungen auf daraus abgeleitete wirtschaftspolitische Empfehlungen. Bisher musste die Zentralbank den Zinssatz „einfach“ so setzen, dass die Inflation möglichst konstant bleibt, dann wird das BIP auf den natürlichen Wachstumspfad zurückkehren, der Output-Gap also sinken. Es gibt dementsprechend eine Pareto-optimale Geldpolitik, nämlich ein Form eines möglichst engmaschigen Inflation-Targeting.

¹² Im Englischen spricht man dann von „sticky and staggered prices and wages“.

Durch das Erceg, Henderson und Levin (2000)-Modell kommt jetzt aber eine dritte Zielgröße hinzu: Neben der Preis-Inflation und dem Output-Gap muss nun auch die Lohnentwicklung betrachtet werden (Erceg, Henderson und Levin 2000, S. 282). Die Zentralbank sieht sich also einem Trade-Off ausgesetzt, ob sie die Inflation oder die Löhne möglichst stabil halten möchte. Die Zentralbank kann im Hinblick auf *zwei* rigide Kennzahlen nicht mehr die eine Pareto-optimale Lösung finden. Im Gegenteil, das bisher als optimale Strategie angesehene „Inflation-Targeting“, führt dazu, dass die rigiden Löhne stark vom Gleichgewicht abweichen, was steigende Arbeitslosigkeit und eine höheren Output-Gap verursachen würde (Erceg, Henderson und Levin 2000, S. 283). Stattdessen sollten Zentralbanken ihre Geldpolitik auf Regeln basieren, die neben der Inflation auch Output-Gap und Lohnentwicklung berücksichtigen. Interessant am Erceg, Henderson und Levin (2000)-Ansatz ist auch, dass damit der negative Effekt von rigiden Löhnen auf den Konjunkturzyklus wieder in den Vordergrund rückt. Rigide Löhne waren schließlich schon *die* wesentlichen Verstärker der zyklischen Konjunkturschwankungen im Keynesianismus (vgl.: Kapitel 7). Zwischenzeitlich war das Konzept der Lohnrigiditäten aus dem Fokus der Ökonomie ziemlich verschwunden.

Die Modellerweiterungen von Erceg, Henderson und Levin (2000) wurden recht rasch weitgehend übernommen und sind heute in den meisten DSGE-Modellen, die in der Praxis verwendet werden, eine Standardannahme. Christiano, Eichenbaum und Evans (2005, S. 13), zum Beispiel, verweisen explizit darauf, dass ihre Haushalts-Funktion die Lohnsetzung wie in Erceg, Henderson und Levin (2000) vorgeschlagen, berücksichtigt.

Genau genommen ist das in Erceg, Henderson und Levin (2000) dargestellte Konzept noch gar kein Modell der Arbeitslosigkeit, sondern eines, das über die Schwankungen der Nominallöhne zu Schwankungen bei der Beschäftigung führt. Das würde grundsätzlich bedeuten, dass die Angestellten das Ausmaß ihrer geleisteten Stunden anpassen, je nachdem ob der Reallohn durch die Nominallohn-Schwankungen steigt oder fällt. Erst Gali (2011a) *reinterpretierte*, wie er es selbst in Gali (2015, S. 200) bezeichnet, diese Beschäftigungsschwankungen als Arbeitslosigkeit. Dazu führte er die Annahme ein, dass ein Arbeitnehmer entweder eine fixe Anzahl von Arbeitsstunden leistet, oder gar keine, also arbeitslos ist. Nur dann führen Nominallohn-Schwankungen nämlich auch zu Schwankungen der Arbeitslosenrate und nicht nur zu Schwankungen der geleisteten Arbeitsstunden. Gali (2011a) und Gali (2011b) schuf in der *Haushaltsfunktion* mit der Aufnahme der Arbeitslosigkeit einen direkten Zusammenhang zwischen Löhnen und Arbeitslosigkeit. Gali (2011a, S. 441) nannte dies „Neu-Keynesianische Lohn-Phillips-Kurve“¹³. In der Conclusio seines Journal-Beitrages meint Gali (2011a), dass damit gezeigt wurde,

¹³ Wichtig ist hier der Unterschied zwischen Preis-Inflation und Lohn-Inflation. Gali (2011a, S. 444) behauptet, dass die ursprüngliche Phillips-Kurve einen negativen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und *Lohn*-Inflation - also steigende Löhne - unterstellte. Erst später wurde dies erweitert auf einen negativen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und *Preis*-Inflation - also allgemein steigendes

dass ein Phillips-Kurven-artiger Zusammenhang zwischen Lohninflation und Arbeitslosigkeit besteht. Dieser lässt sich zudem direkt aus dem bestehenden Erceg, Henderson und Levin (2000)-Modell ableiten. Außerdem lieferte Gali auch empirische Ergebnisse, die seine Theorie untermauern sollten. Der Ansatz wurde auch in das berühmte Smets-Wouters DSGE-Framework der Europäischen Zentralbank (siehe unten) implementiert (Gali, Smets und Wouters 2012) hat sich aber bisher nicht vollständig durchgesetzt.

Alternativ wurde Arbeitslosigkeit in DSGE-Modellen berücksichtigt, indem man vom Grundmodell (vgl. Kapitel 16.1.4) ausging - also vollkommen flexible Löhne annahm - aber dafür das Modell der Friktionalen Arbeitslosigkeit (vgl. Kapitel 15.3) implementierte (Pissarides 2000). So ein Modell erstellten Blanchard und Gali (2010), wobei die Friktionale Arbeitslosigkeit im Zusammenspiel mit den nominalen Rigiditäten bei der Preissetzung analysiert wird. Ihre zentrale Erkenntnis ist, dass Inflation von der „Labour Market tightness“ abhängt. Dieser Begriff hat im Deutschen noch kein passendes Äquivalent erhalten und wir häufig mit „Anspannungen auf dem Arbeitsmarkt“ übersetzt. Gemeint ist ein Mangel an Arbeitskräften¹⁴. Ähnlich wie zuvor Gali (2011a) und Gali (2011b) führt dies zu einer direkten Verbindung zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation, bei Blanchard und Gali (2010, S. 15) aber eben über das Konzept der Friktionalen Arbeitslosigkeit. Wenn Unternehmen keine qualifizierten Arbeitnehmer finden, müssen sie ihre Suchkosten und Personalkosten erhöhen, dies erhöht die Grenzkosten und steigert damit die Inflation. Das wesentliche Ergebnis ist, ebenfalls ähnlich wie in Gali (2011a) und Gali (2011b), dass eine Zentralbank beide Zielgrößen - Inflation und Arbeitslosigkeit - bei der Auswahl ihrer Strategie beachten sollte. Da es einen Trade-Off zwischen den Kennzahlen gibt, gibt es keine Strategie, die beide Ziele ins Optimum führt, damit würde auch das Problem mit dem „Göttlichen Zufall“,

Preisniveau. Der hier - leider - von Gali verwendete Begriff „Neu-Keynesianische Lohn-Phillips-Kurve“ ist daher auf zwei Arten verwirrend. Erstens, darf er nicht verwechselt werden mit der „Neu-Keynesianische Phillips-Kurve, die wir in Kapitel 16.1.2 als Funktion für das aggregierte Angebot kennen gelernt haben. Diese beiden Konzepte sind zwar von der Methodik her ähnlich, sind aber Konzepte für gegensätzliche Marktseiten. Die „Neu-Keynesianische Lohn-Phillips-Kurve“ ist ein Modell für die aggregierte Nachfrage, also die Haushalte, während die „Neu-Keynesianische Phillips-Kurve“ ein Modell für das aggregierte Angebot ist, also für die Unternehmen. Zweitens, ist der Zusammenhang zwischen steigenden Löhnen und höherer Arbeitslosigkeit im Neu-Keynesianismus sehr intensiv behandelt worden (Kapitel 15.2.2), wurde dort aber nie als „Neu-Keynesianische Lohn-Phillips-Kurve“ bezeichnet.

¹⁴ Beide Übersetzungen sind höchst unscharf. Zum ersten Begriff: Anspannungen am Arbeitsmarkt werden meist als zu *hohe* Arbeitslosigkeit verstanden. Zum zweiten Begriff: Als Maß für den „Mangel an Arbeitskräften“ wird oft das Verhältnis aus Arbeitslosen und Offenen Stellen herangezogen. Dieses ist fast immer größer als eins. Demzufolge gäbe es keinen Mangel an Arbeitskräften, sondern einen Überschuss. Passender wäre demnach vielleicht der Begriff „Mangel an geeigneten Arbeitskräften“.

der in Kapitel 15.2.2 beschrieben wurde, gelöst (Blanchard und Gali 2010, S. 16). Ebenfalls Friktionale Arbeitslosigkeit berücksichtigen Christiano, Eichenbaum und Mathias (2016) in deren Modell, allerdings verzichten sie gänzlich darauf anzunehmen, dass Löhne nur regelmäßig - mittels Indexierung - oder bestimmt durch einen Zufallsprozess - also wie in Calvo (1983) vorgeschlagen - angepasst werden. Stattdessen gehen die drei Autoren von einem spieltheoretischen Verhandlungsprozess (nach Hall und Milgrom (2008), vgl. Kapitel 12) zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber aus, der es erlaubt, dass Abweichungen vom Gleichgewichtspreis entstehen. In diesem Ansatz spielt die Höhe des Arbeitslosengeldes eine bedeutende Rolle bei der Auswirkung der Arbeitslosigkeit. Eine Tatsache, die seither auch für wirtschaftspolitische Argumente genutzt wird.

Insgesamt scheint auch dieser Zugang eine wertvolle Erweiterung des DSGE-Rahmenwerks zu sein. In angewendeten Modellen hat sich bisher aber weitgehend nur der Ansatz von Erceg, Henderson und Levin (2000) durchgesetzt. Dieser ist aber - wie erwähnt - eigentlich noch kein Modell, dass die Arbeitslosigkeit im engeren Sinn berücksichtigt. Zu Arbeitslosigkeit in DSGE-Modellen gibt es zwar, neben den hier dargestellten Arbeiten Gali (2011a) und Gali (2011b) und Blanchard und Gali (2010) eine ganze Reihe von Arbeiten, allesamt schafften es aber bislang aber nicht als Teil des DSGE-Grundmodells anerkannt zu werden. Die Entwicklung der DSGE-Modelle in dieser Hinsicht ist auch insofern interessant, dass manche Zentralbanken - zum Beispiel die EZB - nach wie vor explizites „Inflation Targeting“ betreiben, während andere Zentralbanken - zum Beispiel die Federal Reserve - bei ihren Zinsentscheidungen auch Arbeitslosenzahlen mitberücksichtigen. Das wirkt wie ein Spiegelbild der dahinter liegenden DSGE-Modelle. In den USA dürften die Erweiterungen, die in diesem Kapitel vorgestellt wurden, eher Eingang gefunden haben in die Geldpolitik als zum Beispiel in Europa.

HANK

Eine wesentliche Erweiterung des DSGE-Frameworks liefern Kaplan, Moll und Violante (2018). Mit ihrem „Heterogeneous Agent New Keynesian“-Model (HANK) berücksichtigen die drei Autoren, dass die Standardannahme eines „repräsentativen Haushalts“ zu kurz greift. Unter dieser Annahme sehen alle Haushalte gleich aus. In HANK geht man von dieser Annahme ab und geht stattdessen - wie der Name schon sagt - von „**Heterogenen Agenten**“, also unterschiedlich zusammengesetzten Haushalten aus. Dies ist in zweifacher Hinsicht eine interessante Weiterentwicklung des Rahmenwerks, weil nun die unterschiedliche Vermögensverteilung der Haushalte innerhalb von DSGE-Modellen berücksichtigt werden kann (Kaplan und Violante 2018, S. 167). Erstens, war und ist das Thema der Einkommens- und Vermögensverteilung nach der „Great Recession“ wieder in den Vordergrund wirtschaftspolitischer Diskussionen getreten (vgl. Kapitel 27). Zweitens, gilt das DSGE-Rahmenwerk zwar diesbezüglich als Fortschritt gegenüber den „Real-Business-

Cycle“-Modellen, aber insgesamt immer noch relativ liberal im ökonomischen Sinn (Romer 2019, S. 309). Dies ändert sich mit HANK schlagartig. Die Ergebnisse erinnern wieder stärker an den Keynesianismus als an liberale Schulen. Wie passiert dies im Modell nun? Wie erwähnt wird vom „repräsentativen Haushalts“ abgegangen, stattdessen wird berücksichtigt, dass unterschiedliche Haushalte unterschiedliche Vermögensverhältnisse aufweisen. Ein gewisser Teil der Haushalte verfügt in HANK über wenig Ersparnisse und einen großen Teil seines Einkommens müssen diese Haushalte stets konsumieren (hohe Marginale Konsumneigung). Diese Haushalte werden „Von der Hand in den Mund lebende“-Haushalte („hand to mouth“) genannt. Zusätzliches Einkommen würden diese Haushalte in hohem Ausmaß konsumieren und weiterhin kaum Ersparnisse anlegen. Zusätzliches Einkommen hätte demnach große Auswirkungen auf die aggregierte Nachfrage. Ein Sinken des Zinssatzes hätte hingegen kaum Auswirkungen auf das Konsumverhalten dieser Haushalte, da ja keine Ersparnisse vorhanden sind, die wegen der nun geringeren Verzinsung aufgelöst werden. Beide Annahmen sind genau gegensätzlich zu dem, was in DSGE-Standardmodellen angenommen wird. Dort spielen Zinssatzänderungen eine große Rolle, Einkommensänderungen - aufgrund der Annahme der permanenten Einkommenshypothese - hingegen kaum. Das heißt aber auch, dass die Annahme der Gültigkeit der „Ricardianischen Äquivalenz“ nicht aufrecht zu erhalten ist. Dementsprechend ist der Unterschied zwischen Standard-DSGE-Modellen und HANK-Modellen vor allem im Hinblick auf Fiskalpolitik enorm. Diese Erkenntnis bringt auch neue Argumente in die Debatte, ob Fiskalpolitik generell zumindest während Wirtschaftskrisen sinnvoll ist. In der „Great Recession“ wurde dies kontrovers diskutiert (vgl.: Kapitel 25.3). Der Crowding-Out-Effekt - also der Anstieg des Zinssatzes als Folge der staatlichen Ausgaben und der damit verbundene Rückgang des privaten Konsums - fällt beim HANK-Modell wesentlich geringer aus, als in Standard-DSGS-Modellen. Die zentrale Aussage des Modells ist also, dass, erstens, Fiskalpolitik - neben der weiterhin bedeutenden Geldpolitik - sehr wohl einen positiven Einfluss auf den Konjunkturzyklus hat und zweitens, die Berücksichtigung der Vermögensverteilung darauf einen entscheidenden Einfluss hat!

Die Idee die Nachfrageseite nicht als repräsentativen Haushalt, sondern heterogen abzubilden, gab es übrigens schon in den frühen 1990er Jahren (Imrohoroglu 1989; Huggett 1993; Aiyagari 1994), setzte sich aber nicht durch. Dementsprechend nennen Kaplan, Moll und Violante (2018, S. 699) die Haushaltssseite in ihrem Modell auch „Aiyagari-Huggett-Imrohoroglu incomplete market model“. Oh und Reis (2012) und McKay, Emi und Steinsson (2016) erkannten schon früh nach der „Great Recession“, dass eine Abkehr vom repräsentativen Haushalt die Entwicklungen vor und während der Krise besser erfassen könnten. Kaplan, Moll und Violante (2018) führte deren Überlegungen in ein vollständiges DSGE-Modell über. Ob sich dieses als neues DSGE-Framework durchsetzen wird, ist derzeit noch offen. Stand 2022 lässt eine Google-Suche aber erwarten, dass das Interesse daran auch außerhalb der rein akademischen Welt recht hoch zu sein scheint.

Natürlich nur von symbolischer Bedeutung aber gerade deswegen auch irgendwie erwähnenswert: Der HANK-Erstautor Greg Kaplan ist Professor an der University of Chicago. Also in jener Stadt, in der die großen *liberalen* Ökonomen tätig waren: Milton Friedman, Friedrich Hayek¹⁵ und Robert Lucas¹⁶. Ausgerechnet hier wird das sonst recht liberale DSGE-Framework doch deutlich an den ursprünglichen Keynesianismus herangeführt, indem die Bedeutung der Fiskalpolitik darin wieder in den Vordergrund rückt (Kaplan und Violante 2018, S. 173).

Sonstige Erweiterungen

Ein wichtiges Forschungsgebiet sind DSGE-Modelle für offene Volkswirtschaften, also die Implementierung des Außenhandels. Hier gab es schon vor der Entwicklung der DSGE-Modelle wie wir sie heute kennen, Bemühungen Gleichgewichtsmodelle mit nominalen Rigiditäten und eben Außenhandel zu entwickeln. Berühmt sind in diesem Bereich vor allem Obstfeld und Rogoff (1995) und Obstfeld und Rogoff (2002) und die Weiterentwicklungen von Corsetti und Pesenti (2001). In diesem Zusammenhang sind natürlich vor allem die Auswirkungen geldpolitischer Maßnahmen auf die Wechselkurse, sowie damit verbundene Wohlfahrtseffekte interessant.

Bei Betrachtung der DSGE-Modellgleichungen fällt auf, dass Investitionen und Staatliche Ausgaben nicht vorkommen. Investitionen werden implizit durch den Profitmaximierungsprozess der Unternehmen berücksichtigt. Staatliche Ausgaben spielen im DSGE-Grundmodell tatsächlich keine Rolle. Allerdings werden sie in den meisten praktisch eingesetzten Modellen als exogene Variable aufgenommen (Romer 2015, S. 361).

Die globale Wirtschaftskrise „Great Recession“, die 2007/2008 als Finanzmarktkrise begonnen hatte, schien das Interessen an DSGE-Modellen schlagartig zu verringern. Aber auch der Versuch der Implementierung von Kreditmarkt-Verwerfungen wurde durch die Krise angestoßen. Vor der Krise gab es dazu wenige Beiträge, zum Beispiel Gertler und Kiyotaki (2015). Nach der Great Recession berücksichtigten zum Beispiel Curdia und Woodford (2016) einen Finanzsektor, der Kosten für die Intermediation zwischen Sparern und Kreditnehmern (Investitionen) verrechnet. Gertler und Kiyotaki (2015) entwickelten ein DSGE-Modell, das einen großen Schattenbanken-Sektor beinhaltet, der langfristige Assets durch die Aufnahme kurzfristiger Schulden finanziert. Bei der rollierenden Refinanzierung kann es dazu kommen, dass es individuell gesehen nutzenmaximierend ist, keine neuen kurzfristigen Kredite aufzunehmen, sondern stattdessen die Assets zu verkaufen. So kommt es zu Notverkäufen („Fire Sales“) und damit zu Ausfällen im Bankensystem, die wiederum eine Finanzkrise auslösen.

¹⁵ Wenn auch nicht am Economics Department und insgesamt in Chicago nicht so einflussreich wie etwa in London

¹⁶ Erinnern Sie sich an dessen Aussage zur Bedeutung von Verteilungsfragen in der Ökonomie? (vgl.: Kapitel 13)

16.3 Status Quo und Quo vadis, DSGE?

DSGE-Modelle traten um die Jahrtausendwende einen Siegeszug an. Sie sind noch immer *die* State-of-the-Art-Modelle der Makroökonomie und auch in der Praxis heute das zentrale Analyseinstrument. Wobei natürlich vor allem Zentralbanken auf DSGE-Modelle zurückgreifen, Christiano, Eichenbaum und Mathias (2018, S. 132) zählt nur einige Institutionen, die ihre makroökonomischen Vorhersagen auf dieses Modell stützen, zum Beispiel: Der Internationale Währungsfond, die Bank of Israel, die Tschechische Nationalbank, die Schwedische Reichsbank, die Bank of Canada, die Schweizer Nationalbank und selbstverständlich auch die Federal Reserve Bank und die Europäische Zentralbank (EZB). In letzterer wurde der einigermaßen bekannt gewordene Ansatz von Smets und Wouters (2003) und Smets und Wouters (2007) entwickelt, der erstmals Bayesianische Schätzmethoden verwendet. Ein Modell, das auch Arbeitslosigkeit berücksichtigt wurde von Gali, Smets und Wouters (2012) ebenfalls entwickelt. Die EZB hat aber dennoch als einziges Primärziel die Geldwertstabilität festgeschrieben. Davon abweichende Ziele darf sie nur verfolgen, insofern dies mit dem Inflationsziel von 2% vereinbar ist. Sie betreibt damit ein explizites Inflation Targeting. Wie wir gesehen haben, schlagen neuere wissenschaftliche Studien vor, dass Geldpolitik auch die Beschäftigung als Ziel berücksichtigen sollte. Dies macht die US-Notenbank Fed. Zwar verfolgt auch sie ein (implizites) 2%-Inflation Targeting, allerdings werden bei geldpolitischen Entscheidungen auch immer Beschäftigungsziele herangezogen.

DSGE-Modelle können als *das* Element der „Neuen Neoklassischen Synthese“ bezeichnet werden. Tatsächlich finden sich darin Ansätze aus verschiedenen Schulen:

- Keynesianismus: Obwohl die DSGE-Modelle meist nur „Neu-Keynesianische“ Modelle genannt werden, sind aus dem ursprünglichen Keynesianismus nur die Rigiditäten übrig geblieben. Erst neuere Ansätze (Kaplan, Moll und Violante 2018) berücksichtigen auch wieder die Bedeutung der Fiskalpolitik.
- Monetarismus: Geldpolitik ist in DSGE-Modelle in der kurzen Frist der zentrale Treiber, langfristig hingegen neutral. Im Kern entspricht dies den Aussagen von Friedman (1968), wenn auch methodisch ganz anders umgesetzt. Vor allem auch die „Permanente Einkommenshypothese“ ist eine wichtige Annahmen in Standard-DSGE-Modellen hinsichtlich des „repräsentativen Haushalts“.
- Österreichische Schule: Das Konzept des Gleichgewichtszinssatzes wurde bemerkenswerterweise schon von Wicksell (1898) herangezogen. Dieses ist dem DSGE-Ansatz so ähnlich, dass Michael Woodford - einer der ersten und führenden Entwickler von DSGE-Modellen - darauf besteht die Schule als „Neo Wicksellianisch“ zu bezeichnen. Auch die Überinvestitionstheorie zur Erklärung der „Great Depression“ von Friedrich Hayek, mit ihrem Fokus auf zu niedrige Zinssätze, geht in diese Richtung.

- Neue Klassische Makroökonomie: Zusammen mit dem „Neu-Keynesianismus“ die wichtigste Grundlage: Die Annahme „Rationaler Erwartungen“ im Sinne der Lucas (1976)-Kritik inklusive der Mikrofundierung der Modelle ist ein Muss-Kriterium in jedem DSGE-Modell. Die Ricardianische Äquivalenz nach Barro (1974) wird implizit durch die Methodik der DSGE-Modelle vorausgesetzt, erst in modernen HANK-Modellen wird dieses umstrittene Konzept innerhalb des DSGE-Rahmenwerks aufgeweicht. Und nicht zuletzt zu nennen ist natürlich die methodische Grundlage eines jedes DSGE-Ansatzes: die Real-Business-Cycle-Modelle von Kydland und Prescott (1982). Ebenfalls zu erwähnen die Tatsache, dass Geldpolitik Regel-basiert erfolgen soll. Diese Grundidee geht auf Kydland und Prescott (1977) zurück.
- Neu-Keynesianismus: Wie schon erwähnt, ebenfalls zentral und auch namensgebend. Konkrete Konzepte zu „Nominalen Rigiditäten“ (zum Beispiel Akerlof und Yellen (1985) und Mankiw (1985b)) und deren Berücksichtigung (Calvo 1983) und zur „Monopolistischen Konkurrenz“ (Blanchard und Kiyotaki 1987), später auch zur Berücksichtigung von Arbeitslosigkeit in Form von Friktionen am Arbeitsmarkt (Mortensen und Pissarides 1994) kommen direkt aus dem „Neu-Keynesianismus“.
- Post-Keynes: Wenn man so möchte, könnte man bei der Berücksichtigung der „Monopolistischen Konkurrenz“ noch weiter zurückgehen. Schließlich stammt das Grundlegende Konzept des Mark-ups eigentlich von den frühen Post-Keynesianern (Robinson 1969 (1933)).
- Neue Politische Ökonomie: Innerhalb eines DSGE-Modells spielt Geldpolitik eine wichtige Rolle. Natürlich ist im Modell nicht festgelegt **wer** diese durchführt. Es ist aber State of the Art davon auszugehen, dass dies am besten eine unabhängige Zentralbank macht, wie zunächst von den Vertretern der Neuen Politischen Ökonomie gefordert (vgl. Kapitel 18.3).

Es ist beeindruckend wie elegant DSGE-Modelle diese Komponenten allesamt vereint. Das DSGE-Rahmenwerk und dessen Vertreter ist aber auch schon seit jeher heftiger Kritik ausgesetzt. Allgemein erlitten DSGE-Modelle einen Dämpfer durch die „Great Recession“, weil es deren Ausbruch in keiner Weise vorhersagen konnte. Als „Schönwettermodell“ wurden diese bezeichnet, demnach gäbe es keine Probleme eine gleichbleibenden Wachstumspfad annäherungsweise Vorherzusagen, große Abweichungen, oder systematische Verwerfungen erkennen DSGE-Modelle hingegen nicht. Das Problem mit DSGE-Modellen ist zweischneidig: Auf der einen Seite ist das moderne Ausgangs-Modell (Clarida 2000) zweifelsohne solide mikrofundiert und theoretisch einwandfrei. Die Ergebnisse liegen aber nahe an den Ergebnissen, die „Real Business Cycle“-Modelle bringen und sind damit recht weit weg von empirisch zu beobachtenden Ergebnissen (Romer 2019, S. 311). Versucht man, andererseits, entsprechende Anpassungen vorzunehmen, bekommt man zwar empirisch besser passende Ergebnisse, aber die Modelle sind dann konstruiert und somit nicht länger wirklich mikrofundiert (Romer 2019, S. 364). Nach der „Great Re-

cession“ äußerten sich einige Wirtschafts-Nobelpreisträger kritisch zu DSGE-Modellen: Solow (2010) vertrat die Meinung, dass DSGE-Modelle keinen Bezug zur Realität hätten und daher ungeeignet für die Politikberatung seien. Stiglitz (2017) kritisierte, dass wichtige, mikroökonomische Gesichtspunkte, in DSGE-Modellen unberücksichtigt bleiben. Vor allem Probleme asymmetrischer Information und Finanzmarkt-Verwerfungen, aber auch das Konzept des „repräsentativen Agenten“, der ja später im HANK-Framework tatsächlich ersetzt wurde, seien problematisch. Christiano, Eichenbaum und Mathias (2018, S. 133) widersprachen Stiglitz’ Kritik übrigens vehement.

Eine offensichtliche Schwäche der Standard-DSGE-Modelle stellt die „Neu-Keynesianische Phillips-Kurve“ dar. Ihr Vorteil liegt darin, dass sie formal hergeleitet und mikrofundiert ist, außerdem - entsprechend den Annahme der Rationalen Erwartungen - ist sie rein zukunftsorientiert. Aber hier liegt auch genau das Problem. Es ist empirisch recht umstritten, dass Inflationsreduktion zu Wachstumseinbußen führt, die sogenannte Inflationsträgheit. Das heißt, aktuelle Inflation beeinflusst sehr wohl die zukünftige Inflation. In der Neu-Keynesianischen Phillips-Kurve gibt es diesen Zusammenhang nicht. Ein ähnlich gelagertes Problem ergibt sich für die „Neu-Keynesianische IS-Kurve“. In Standard-DSGE-Modellen geht man davon aus, dass Haushalte ihren Konsum vom Lebenseinkommen abhängig machen. Das heißt die Summe des aktuellen Vermögens plus aller zukünftigen Einkommen, wird über den gesamten Lebenszeitraum verteilt konsumiert. Dies entspricht den Annahmen der „Permanenten Einkommenshypothese“ von Friedman (1957). Wichtig dabei für DSGE-Modelle: Der aktuelle Konsum hängt damit primär vom Zinssatz ab und *nicht* vom aktuellen Einkommen. Wenn man in einem Jahr zusätzliches Einkommen erzielt, führt dies nur dazu, dass das permanente Einkommen um einen kleinen Teil (zusätzliches Einkommen/Anzahl der Restlebensjahre) erhöht und hat dementsprechend nur eine kleine Auswirkung auf den aktuellen Konsum. Dies passt gut zusammen mit der Annahme, dass Fiskalpolitik wirkungslos ist. Denn selbst wenn ein Haushalt durch Fiskalpolitik kurzfristig ein höheres Einkommen erzielt, wirkt sich dies ja kaum auf seinen aktuellen Konsum aus. Da durch Fiskalpolitik der Zinssatz steigt, würde der Konsum - über diesen Wirkungskanal - fallen. Insgesamt kommt es zum vollständigen Crowding out. Empirisch ist diese vollkommene Optimierung des Konsums über den Lebenszeitraum ebenfalls sehr umstritten (Romer 2019, S. 354) und (Gali 2015, S. 262). Eine ausgeprägte Literatur zur Kritik an dieser reinen Zukunftorientierung („Forward Guidance“) wurde in Folge der „Great Recession“, während der globalen Niedrigzinsphase erstellt (Del Negro, Giannini und Patterson 2015).

Ein sehr allgemeines Problem ist die Frage nach dem „natürlichen Zinssatz“ und dem „langfristigen Wachstumspfad“. In DSGE-Modelle spielt der Output-Gap eine große Rolle. Also die Abweichung des aktuellen BIPs vom potentiellen BIP, also jenem BIP, das ohne jegliche Schocks aber auch ohne jeglichen wirtschaftspolitischen Eingriff, realisiert wäre. Ebenso spielt die Abweichung vom natürlichen Zinssatz eine Rolle. Stimulierende Wirkung erzielt

eine Zinssenkung nur wenn der Realzinssatz unter dem natürlichen Zinssatz liegt. Das Problem ist nun aber, dass es keine Möglichkeit gibt die natürlichen Levels dieser Kennzahlen zu bestimmen (Gali 2015, S. 263). Möglicherweise hat sich die Wachstumsdynamik in den letzten Jahrzehnten verringert. Dann würden potentielles BIP und natürlicher Zinssatz systematisch überschätzt werden und DSGE-Modelle schon aufgrund falscher Input-Daten keine vernünftigen wirtschaftspolitischen Maßnahmen liefern können.

Klar ist, dass jedes Modell immer nur einen kleinen Teil der Realität abbilden kann und somit immer daran scheitern muss, ausschließlich richtige Vorhersagen zu treffen. Unzweifelhaft sind DSGE-Modelle ein Fortschritt gegenüber den „Real-Business-Cycle“-Modellen, aber auch gegenüber punktuellen „Neu-Keynesianischen“-Lösungen für ein spezifisches Problem. Vor allem neuere Entwicklungen wie das HANK-Framework geben Hoffnung, dass noch mehr aktuell beobachtete ökonomische Entwicklungen in DSGE-Modellen berücksichtigt werden können. Eine exakte Wissenschaft kann die Ökonomie aber - definitionsgemäß - nie werden. Das heißt, es wird immer wissenschaftliche, aber auch ideologische Kritik geübt werden. Damit verbunden ist, dass Modelle den Wirtschaftspolitikern und Ökonomen Entscheidungen zwar erleichtern, aber nie gänzlich abnehmen können. Oder, wie es Stanley Fischer (2017) ausdrückte, der wiederum Paul Samuelson zitierte: „Ich hätte lieber Bob Solow als ein ökonometrisches Modell, aber ich hätte lieber Bob Solow mit einem ökonometrischen Modell, als ohne.“

16.4 Der Fokus auf Inflation und Arbeitslosigkeit

Die 1990er-Jahre, also jene Zeit in der die „Neue Neoklassische Synthese“ zur vorherrschenden Schule in der Makroökonomie wurde, waren geprägt von der soeben dargestellten Idee, dass mittels Geldpolitik die Inflation stabil gehalten werden soll. Daneben spielte aber - vor allem in Europa - auch das Thema Arbeitslosigkeit eine große Rolle. In diesem Unterkapitel wird zunächst die Frage behandelt, warum niedrige und stabile Inflation überhaupt so erstrebenswert ist? Danach betrachten wir das Thema Arbeitslosigkeit.

Historisch geprägt ist die Abneigung gegen Inflation auf durchlebte Hyperinflationen zurückzuführen. Dabei versuchten Staaten sich durch Seigniorage - also das Drucken von Geld - zu entschulden. Bekannte Beispiele sind die Hyperinflationen in Deutschland und Österreich Anfang der 1920er Jahre. In lateinamerikanischen und afrikanischen Staaten ist dies auch in den letzten Jahren vereinzelt immer wieder vorgekommen. Diese extreme Form der Geldentwertung ist selbstverständlich eine Katastrophe für die betroffenen Staaten, da das Tauschmittel Geld vollständig wertlos wird und damit die tägliche Geschäftstätigkeit erschwert wird.

Heute herrscht in den Wirtschaftswissenschaften weitgehend Einigung darin, dass hohe Inflation - grob gesagt also alles was über 3% ist - schädlich und

mit Kosten verbunden ist. Dies war nicht immer so. Die Keynesianer betrachteten - vor allem im Hinblick auf die traditionelle Phillips-Kurve - eine moderaten Inflation als durchaus akzeptabel. Wie schon beschrieben, zeigten Phelps (1968) und Friedman (1968), dass der Phillips-Kurven-Zusammenhang langfristig nicht aufrecht zu erhalten ist. Aber selbst dann - und dies ist auch eine Grundaussage der (Neuen) Klassik - dürfte Inflation keine Rolle spielen. Das Preisniveau hat dann keinerlei Auswirkungen auf reale Werte. Demnach sollte Inflation weder eine positive aber auch keine negative Auswirkung haben. Woher kommt dann dieser so eindeutige Konsens hinsichtlich Inflationsabneigung? Rein theoretische Arbeiten liefern wenig überzeugende Argumente (Romer 2018, S. 589). Eine - einigermaßen bekannte - Theorie ist jene der „Schuhsohlen-Kosten“. Bei hoher Inflation verliert Bargeld rascher an Wert, daher müssen alle Individuen häufiger ihre Finanzanlagen in Bargeld umwandeln um nicht reale Verluste durch die Inflation zu haben. Sie müssen also öfter zur Bank laufen und daher ihre Schuhsohlen stärker abnutzen, so die namensgebende Geschichte. Die aus Kapitel 15 bereits bekannten „Menu Costs“ sind ein zweites Beispiel für unmittelbare Inflationskosten: Ständige Anpassung der Preislisten kostet Geld. Der dritte Grund ist die „Kalte Progression“ (oder ähnliche Steuereffekte): Einkommenssteuern werden auf Basis der Nominal-Einkommen und häufig progressiv berechnet. Steigen die Nominaleinkommen so steigt auch die Steuerlast. Wenn die Inflation die realen Nominallohnzuwächse aber auffrisst, bleibt aufgrund der gestiegenen Steuerzahlungen ein Reallohnverlust. Wenn auch alle drei Gründe ohne Zweifel empirisch auftreten, so ist die klare Ablehnung, die Ökonomen aber auch die breite Bevölkerung gegenüber Inflation zeigen, damit sicherlich nicht vollständig zu erklären. Zu vergessen ist auch nicht, dass - zumindest aus Sicht der Wirtschaftswissenschaftler - Inflation auch seine guten Seiten hat. Erstens ist Inflation die oft einzige Möglichkeit Reallöhne zu senken¹⁷. Zweitens verschafft höhere Inflation der Geldpolitik einen gewissen Puffer. Zentralbanken sind bei ihrer Zinssetzung an die nominale Zinsuntergrenze gebunden. Ein nominaler Zinssatz von unter 0% ist langfristig nicht durchzusetzen. Beträgt die Inflation 0% so kann die Zentralbank zur Stimulierung der Wirtschaft den Realzinssatz nur auf 0% senken. Es droht eine Deflation, die es auf jeden Fall zu verhindern gilt. Bei einer Inflation von 4% hingegen, könnte die Zentralbank den Nominalzinssatz zwar ebenfalls nur auf 0% senken, dies würde aber in einem Realzinssatz von -4% resultieren. Man könnte auch sagen die Zentralbanken haben bei höherer Inflation „mehr Pfeile im Köcher“ im Wirtschaftskrisen zu bekämpfen.

Warum aber wird dann niedrige Inflation propagiert? Vor allem empirische Gründe werden hierfür gebracht. Fischer (1993), Taylor (1999) und Akerlof u. a. (1996) und Lucas (1994) argumentieren vor allem mit empirischen Be-

¹⁷ Auch wenn wir mittlerweile wissen, dass dies nicht systematisch - wie von der traditionellen Phillips-Kurve postuliert - genutzt werden kann um Arbeitslosigkeit zu senken.

obachtungen, dass Wirtschaftswachstum mit hohen Inflationsraten negativ korreliert, beziehungsweise zu Wohlfahrtsverlusten führt. Shiller (1997) kam durch eine Umfrage-Studie zu dem Schluss, dass die Bevölkerung - aus Gründen, die nicht vollständig nachvollziehbar sind und sich vor allem von ökonomischen Gründen unterscheiden - eine starke Aversion gegen Inflation habe. So haben Menschen oft eine hohe Präferenz für die Haltung liquider Mittel, was rational nicht zu erklären ist. Außerdem scheint Geldillusion - also das implizite Glauben an einen stabilen Geldwert - weit verbreitet zu sein. Ramey und Ramey (1995) verfeinerten die Analysen, indem sie feststellten, dass sich hohe *Schwankungen* ökonomischer Kennzahlen negativ auf das Wachstum auswirken. Ähnlich argumentierten bereits Ball und Cecchetti (1990), dass hohe Inflation meist höhere Schwankungen vorweise. Bei niedriger Inflation herrsche ein Konsens vor, dass das für alle vorteilhaft sei. Daher gäbe es kaum Bestrebungen die niedrige Inflationsrate zu verändern, was diese gleichzeitig stabil werden lässt. Dies verringert Unsicherheit bezüglich Inflation und das wiederum ist vorteilhaft für langfristige Geschäftsbeziehungen und Investitionen. Romer und Romer (1998) zeigten außerdem, dass hohe Inflation auch negative Verteilungseffekte hat, insbesondere werde die Einkommensverteilung dadurch gespreizt.

Insgesamt führt dies dazu, dass in den Wirtschaftswissenschaften der überwiegende Konsens herrscht, dass niedrige und stabile Inflation anzustreben ist (Snowdon und Vane 2005, S. 411). Dagegen ist nichts einzuwenden, interessant ist aber, dass man nicht genau weiß warum niedrige und stabile Inflation so vorteilhaft ist (Romer 2018, S. 591). Fix ist aber, dass die allermeisten Zentralbanken dazu übergegangen sind, sich eine Zielinflation aufzulegen, deren Einhaltung eine primäre Aufgabe ist.

Ab Mitte der 1990er-Jahre haben sich in Zentralbanken zwei wesentliche Faktoren einer langfristigen und erfolgreichen Geldpolitik heraustranskribiert. Erstens, die Unabhängigkeit und Transparenz und zweitens, das Anstreben einer Zielinflation. Eine ganze Reihe von Artikel wurde dazu Mitte der 1990er-Jahre publiziert (Alesina und Summers 1993; Mishkin 2000; Svensson 2000; Bernanke und Woodford 1997). Bei der tatsächlichen Implementierung von Inflationszielen war laut Bernanke, Gertler und Simon (1999) übrigens die Zentralbank von Neuseeland im Jahr 1990 Vorreiter. Die Geldmengenziele der Deutschen Bundesbank ab 1975 waren einem Inflation Targeting aber auch schon sehr ähnlich. Offen bleibt welchen Zielwert das Inflation Targeting nun anstreben soll. Es gibt hier keine theoretische Herleitung eines optimalen Wertes. Es gibt durchaus Ökonomen, die einen Inflationsrate von 0% - also tatsächliche Preisstabilität - als Ziel vorschlagen. Breiter Konsens, unter anderem in Bernanke u. a. (1999) und Akerlof u. a. (1996) dargestellt - herrscht heute aber darüber, dass ein Zielwert zwischen 1% und 3% sinnvoll ist. Die Abweichung vom 0%-Zielwert wird hierbei vor allem mit den beiden oben bereits angeführten Gründen zu erklären: Einer drohenden Deflation sollte jederzeit mit Geldpolitik entgegen getreten werden können, außerdem werden dadurch reale Lohnrigiditäten verhindert.

Das zweite Thema in diesem Kapitel ist die Arbeitslosigkeit. Nur auf den ersten Blick ist dieses Thema völlig unabhängig von der gerade betrachteten Inflation. Die Phillips-Kurve, als negativer Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation, ist uns ja nun schon öfter untergekommen. In den 1990er Jahren trat schließlich praktisch der umgekehrte Blick auf das Thema in den Vordergrund: Wirtschaftswissenschaftler versuchten zu analysieren welche Arbeitslosenrate als Gleichgewichtsrate anzusehen ist. Das Konzept der NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) - womit die Arbeitslosenrate, bei der die Inflation nicht steigt, beschrieben wird - gibt es schon seit den bahnbrechenden Arbeiten von Friedman (1968) und Phelps (1967). In Friedman (1968, S. 8) repräsentiert die „Natürliche Arbeitslosigkeit“ jene Arbeitslosenrate, bei der die Ökonomie - unter Berücksichtigung aller Einflussfaktoren, wie zum Beispiel unvollkommene Märkte oder zufällige Schwankungen bei Angebot und Nachfrage - im Gleichgewicht ist. Das Konzept der NAIRU ist jenem der „Natürlichen Arbeitslosenrate“ sehr ähnlich. Im Detail ist damit aber die Arbeitslosenrate gemeint, bei der die Inflation identisch der Zielinflation ist, bzw. die realisierten Löhne den Gleichgewichtslöhnen entsprechen. Der Begriff NAIRU wurde dabei erstmals von Tobin (1980) verwendet, zuvor als NIRU (Non-Inflationary Rate of Unemployment) von Modigliani und Papademos (1975). Nun zurück zu den 1990er Jahren, warum trat die Arbeitslosigkeit gerade zu dieser Zeit in den Fokus der Ökonomen? Nun zum einen haben wir bereits gesagt, dass die empirische Forschung seit damals extrem an Bedeutung gewonnen hat. Und zum anderen stellte man eben empirisch fest, dass die Arbeitslosigkeit, vor allem in Westeuropa, seit Anfang der 1980er Jahre stark zugenommen hat, ohne dass Rezessionen dafür verantwortlich gemacht werden könnten. Die natürliche Arbeitslosenrate¹⁸ muss also entweder gestiegen sein, oder das Konzept ist falsch. Bei Vertretern der „Neuen neoklassischen Synthese“ etablierten sich rasch eine Theorien, zur Erklärung der variablen natürlichen Arbeitslosenrate. Vor allem die Ausführung von Blanchard und Summers (1986) zur Theorie der „Hysterese“ erhielt starke Aufmerksamkeit. Als „Hysterese“ bezeichnet man in der Physik ein Phänomen, das man mit Wirkungsverzögerung übersetzen könnte. Dabei ist ein bestimmter Wirkungszusammenhang beim beobachten einer Variable noch immer vorhanden, obwohl der eigentliche verursachende Einfluss schon weggefallen ist. Auf Ökonomie umgelegt würde das bedeuten, dass die Arbeitslosenquote selbst dann hoch bleibt - konkret höher als die natürliche Arbeitslosenrate - wenn eine Rezession schon überwunden ist. Trotzdem das Wirtschaftswachstum, die Inflation usw., nach einer Rezession wieder auf dem Vorkrisenniveau sind, bleibt die Arbeitslosigkeit hoch. Oder mit anderen Worten: Die natürliche Arbeitslosenrate ist gestiegen. Blanchard und Summers (1986) erklären damit vor allem die Steigerungen der Arbeitslosenraten in Westeuropa. Bis 1970 waren diese in Deutschland, Großbritannien

¹⁸ Die Bezeichnungen „Natürliche Arbeitslosigkeit“ und „NAIRU“ werden hier als austauschbar angesehen.

und Frankreich extrem niedrig mit maximal 2%. In den USA waren knapp 5% normal. Die Ölrisiken und die Stagflation der 1970er Jahre ließen die Zahl der Beschäftigungslosen sowohl in Amerika als auch in Europa in die Höhe schnellen. Während in den USA die Arbeitslosigkeit in den 1980er Jahren wieder abnahm, blieb diese in Europa ungewöhnlich hoch (Blanchard und Summers 1986, S. 18). Blanchard und Summers (1986) liefern selbst verschiedene Erklärungsansätze für die „Hysterese“. Insgesamt löste die empirische Beobachtung steigender natürlicher Arbeitslosenraten einen enormen Forschungsaufwand aus. Dieser wurde sogar noch verstärkt, als in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre die (natürlichen) Arbeitslosenraten sowohl in den USA als auch in Europa wieder deutlich zurückgingen. Staiger, Stock und Watson (2001) machten vor allem demographische Änderungen für die Variabilität der NAIRU verantwortlich. Unter anderem Krueger und Katz (1999) und Autor und Duggan (2001) fanden mit mikroökonomischen Arbeiten teilweise Erklärungen dafür. Ball und Mankiw (2002) geben eine Theorie wieder, die sowohl den Anstieg der NAIRU in den 1970er Jahren, als auch deren Rückgang in den späten 1990er Jahren erklären kann. In der erstgenannten Periode fielen die Produktivitäts-Zuwachsraten nachdem diese zuvor zwei Jahrzehntelangen stetig gestiegen sind. Da die Real-Löhne in der neoklassischen Theorie mit den Produktivitäts-Zuwachsraten Schritt halten, wäre es angemessen gewesen, wenn die Löhne in den 1970er Jahren ebenfalls weniger stark gewachsen wären. Die Arbeitnehmer waren aber an die höheren Lohnwachstumsraten gewohnt und setzten diese - trotz gesunkenen Produktivitäts-Zuwachsraten - auch weiterhin durch. Als Folge stieg die natürliche Arbeitslosigkeit. In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre beobachtete man schließlich das umgekehrte: Die Produktivität stieg in der „New Economy-Phase“ stärker als zuvor. Die Zuwächse bei den Real-Löhnen fielen aber niedriger aus als jene bei der Produktivität, was die natürliche Arbeitslosenrate senkte.

Das Konzept der NAIRU wurde in der Neuen neoklassischen Synthese durch die Theorie der Hysterese erweitert. Insgesamt bleibt das Thema Arbeitslosigkeit und die NAIRU im Speziellen Gegenstand intensiver Forschung. Wobei in den 1990er Jahren vor allem - hier nicht dargestellte - mikroökonomische Verfahren entwickelt und exzessiv angewendet wurden. In der Makroökonomie ist das Konzept der NAIRU nach wie vor ein wesentlicher Bestandteil der Mainstream Ökonomie.

Teil V

Politische Ökonomie und Institutionalismus

Neue Institutionenökonomik

17.1 Der „alte“ Institutionalismus des Zynikers Thorstein Veblen

Mit dem Übergang von der Klassik zur Neoklassik, ging unbemerkt auch ein wesentliches Element der Klassik verloren, nämlich die zumindest oberflächliche Analyse der Bedeutung von Regeln, Gewohnheiten, Behörden und der gleichen. Diese Begriffe in ihrem weitesten Sinne zusammengefasst, bezeichnet man heute als Institutionen. Damit umfasst sind also nicht nur Institutionen im Wortsinn, wie etwa Behörden und Gerichte, sondern auch etwa aufgestellte Regeln, wie Gesetze oder aber auch gewachsene, ungeschriebene Regeln, wie Usancen. In diesem Sinne sind alle Nicht-Individuen in der ökonomischen Theorie Institution. Also auch Unternehmen, das Geld, Gesetze oder Gebietskörperschaften. In Hodgson (1998b, S. 179) werden Institutionen definiert als „Denk- oder Handlungsweise von gewisser Prävalenz und Dauer, die in den Gewohnheiten einer Gruppe oder in den Bräuchen eines Volkes verankert ist.“ Veblen (1919, S. 239) definierte Institutionen noch allgemeiner als „Feste Denkgewohnheiten ('Habits'), die der Allgemeinheit der Menschen gemeinsam sind.“

Die Neoklassik reduzierte die Ökonomie weitgehend auf die Mechanik von Angebot und Nachfrage. Wir haben bereits in Kapitel 6 festgestellt, dass dabei wichtige Schritte als gegeben angenommen werden. So bestimmt sich in der Neoklassik der Marktpreis aus dem Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage. Aber was heißt „bestimmt sich“? Wie soll man sich diesen „spontanen Prozess“ vorstellen? Walras - der Urvater der Gleichgewichtstheorie - verwendete recht schwammig den Begriff *Tatonnement* dafür. Es war und ist auch den Neoklassikern stets bewusst, dass der Prozess der Gleichgewichtsfindung nicht spontan, sondern durch handelnde Personen und Prozesse erfolgt und damit Kosten verursacht. Allerdings können diese in den mechanischen, neoklassischen Modellen nicht so einfach integriert werden, sodass die Bedeutung von Institutionen in der Neoklassik lange ignoriert wurde. Der Konflikt zwischen Neoklassikern und anderen Wirtschaftswissenschaftlern, ob diese Nicht-

Berücksichtigung jeglicher „Nebenkosten“ zulässig ist, entstand aber praktisch schon gleichzeitig mit der Marginalistischen Revolution. So behielten unter anderem bereits Carl Menger selbst - also einer der drei Urväter der Marginalistischen Revolution -, vor allem aber seine Nachfolger in der Österreichischen Schule die Problematik institutioneller Prozesse stets auf der Agenda. Institutionen waren daher Anfang des 20. Jahrhunderts kein gänzlich neues ökonomisches Forschungsgebiet. Vielmehr wurden wesentliche Elemente davon gerade im deutschsprachigen Raum schon zuvor, aber auch später, wissenschaftlich diskutiert. Die Historische Schule der Nationalökonomie (vgl. Kapitel 5), aber auch die frühen Vertreter der Österreichischen Schule (vgl. 19), sowie später die deutschen Ordoliberalen (vgl. 22.2) griffen ganz ähnliche Fragestellungen auf, wie um die Jahrhundertwende der Institutionalismus. Der Begriff „Institutionalismus“ wurde erstmals von Hamilton (1919) verwendet und später, zur Abgrenzung gegenüber dem „Neuen Institutionalismus“, zu „alter (oder amerikanischer) Institutionalismus“ weiterentwickelt. Bekannt unter diesem Namen wurde im frühen 20. Jahrhundert eine kleine Gruppe amerikanischer Ökonomen, die die Bedeutung von Institutionen so weit in den Vordergrund stellte, dass sie ihre Erkenntnisse mit den Modellen der Neoklassik für vollkommen unvereinbar hielt. Diese Frage der Vereinbarkeit ist übrigens eine Frage, die den Institutionalismus bis heute beschäftigt und deren Vertreter zuweilen spaltet: Können institutionelle Gegebenheiten in neoklassischen Modellen berücksichtigt werden? Die Neuen Institutionalisten beantworten diese Frage weitgehend mit ja. Demnach sind die Modelle und Annahmen der Neoklassik zutreffend, müssen aber um institutionelle Erkenntnisse erweitert werden. Der alte Institutionalismus lehnte die Neoklassik hingegen als Ganzes weitgehend ab. Den neoklassischen, mathematisch-physikalisch-mechanischen Ansätzen stellten die alten Institutionalisten Analogien aus der Biologie oder den Rechtswissenschaften gegenüber. Demnach entwickelten sich wirtschaftliche Prozesse und Regeln über Jahrtausende aus evolutionären Prozessen zu dem weiter, was sie heute sind.

Der hier dargestellte „alte Institutionalismus“ hat aus diesem Grund mit dem eigentlichen Hauptthema des Kapitels, dem „Neuen Institutionalismus“, nicht allzu viel gemeinsam, abgesehen vom Namen. Aus heutiger Sicher kann der Hauptvertreter Thorstein Veblen und dessen Arbeit eher als Kuriosität der Wirtschaftsgeschichte angesehen werden. Obwohl er letztendlich gar kein eigenständiges Theorie-Gebilde zum Institutionalismus schaffen konnte, sondern eigentlich „nur“ die Schwächen der Neoklassik offenlegte, gehört er zu den bekanntesten amerikanischen Ökonomen des frühen 20. Jahrhunderts. Mehr noch: Die alte Institutionsökonomik - man glaubt es heute kaum - war zwischen 1900 und 1920 quasi die Mainstream-Ökonomie in den USA (Persky 2000, S. 97) (Hodgson 1998b, S. 166). Zwischen Thorstein Veblen und dem „Vater der amerikanischen Neoklassik“, John Bates Clark (vgl. Kapitel 6.3) entwickelte sich um die Jahrhundertwende so etwas wie der „Amerikanische Methodenstreit“, der in Form mehrere methodische Artikel beider Seiten, vor allem im damals noch jungen *Quarterly Journal of Economics*, ausgetragen

wurde (Persky 2000, S. 100). In den USA hatte die Neoklassik damals noch einen schweren Stand, während der Institutionalismus sich im Aufwind befand (Persky 2000, S. 100). Eine Entwicklung, die aber rasch eine Ende fand.

Der bekannteste Vertreter des alten Institutionalismus ist sicherlich Thorstein Veblen. Die Inhalte, die er beschrieben hat, sind aber nicht so einfach zu fassen, bzw. in ein einheitliches Denkmuster zu bringen. Unumstritten ist seine klare Ablehnung und fundamentale Kritik der neoklassischen Ansätze (Blaug 1962 (1997), S. 703). Dies alleine macht aber noch keine ökonomische Denkrichtung aus. Veblen's Ideen waren eindeutig geprägt von der Historischen Schule der Nationalökonomie (vgl. Kapitel 5). Veblen sprach, als Nachfahre norwegischer Einwanderer, Deutsch und auch Französisch (Hodgson 1998a, S. 418). Europäische Arbeiten waren ihm dementsprechend leichter zugänglich. Von den deutschen Ökonomen übernahm er auch die Idee jegliches ökonomisches Handeln aus einer evolutionstheoretischen Perspektive zu betrachten. Ebenso wie Darwin die Natur als Evolution erklärte, entwickelten sich demnach menschliche Handlungsweisen über die Jahrhunderte hinweg. Institutionen als zentrales Ergebnis dieser Evolutionsprozesse, sind also gewachsene Strukturen, die sich stets weiterentwickeln (Dugger 1979, S. 424). Preise ergeben sich demnach nicht primär aus Angebot und Nachfrage, sondern aus Konventionen, Gewohnheiten und formellen Institutionen. Veblen (1899) erklärte damit die oft Generationen-übergreifende Existenz von Reichtum und Armut. Nachkommen aus armen Familien wären es demnach gewöhnt arm zu sein und agierten zeitlebens dementsprechend. Umgekehrt agieren reiche Personen ebenso ihrem Stand entsprechend und weitgehend unabhängig vom tatsächlichen Einkommen. Duesenberry (1949) entwickelte darauf aufbauend nach dem Zweiten Weltkrieg eine Konsumtheorie, die dieses Verhalten abbildet. Obwohl diese empirisch gute Ergebnisse lieferte (Hodgson 1998b, S. 170), geriet sie weitgehend in Vergessenheit. In den Sprachschatz der modernen Ökonomie haben es in diesem Zusammenhang allerdings die Begriffe „Veblen-Effekt“ und „Geltungskonsum“ geschafft. Der „Veblen-Effekt“ liefert einen Erklärungsversuch für das selten auftretende Phänomen, wenn steigende Preise zu steigender Nachfrage führen. Demnach ist mit dem Besitz dieser speziellen Güter ein gewisser Status verbunden. Die höheren Preise weiten deren Position als Statussymbol noch aus. Der eigentlich zu erwartende negative Effekt auf die Nachfrage durch Preiserhöhungen wird vom gegenläufigen Veblen-Effekt übertroffen, sodass steigende Preise in speziellen Fällen eben sogar höhere Nachfrage verursachen. Jeder von uns erinnert sich in diesem Zusammenhang an *das eine* Produkt aus seiner Kindheit oder Jugend, als man die bestimmten Schuhe, Hosen oder Accessoires einfach haben *musste*, wenn man *in* sein wollte. Damit eng verbunden ist die Theorie des „Geltungskonsums“, die Veblen ebenso in seinem bekanntesten Werk „The Theory of the Leisure Class“ (Veblen 1899) entwickelte. Diese Theorie behauptet, dass Personen viele Güter primär deshalb konsumieren, weil sie ihren Status öffentlich darstellen wollen, bzw. um ihrem Status entsprechend aufzutreten.

Genau dieses Werk (Veblen 1899) wurde ein unmittelbarer Erfolg und vor allem auch außerhalb der Wirtschaftswissenschaften in intellektuellen Kreisen ein weit rezipiertes Werk. Die Kernthesen seines „Institutionalismus“ finden sich aber primär gar nicht in seinem Hauptwerk, sondern vor allem in den wesentlich weniger beachteten Werken Veblen (1904) und Veblen (1923), sowie verschiedenen Artikeln, die später auch in Sammelwerken zusammengefasst wurden (Veblen (1919)). Der Ausgangspunkt seines „Evolutionären Institutionalismus“ findet sich in seinem Artikel Veblen (1898): „Why is Economics not an Evolutionary Science?“. Veblen kritisiert darin die Individuen-Bezogenheit der Neoklassik. Dort ist der nutzenmaximierende Agent der Ausgangspunkt jeder Analyse. Dieser Kritikpunkt blieb zentral im „alten Institutionalismus“: Die völlige Fehleinschätzung der menschlichen Natur („human nature“). Dies warf Veblen nicht nur den Neoklassikern, sondern auch den anderen führenden Schulen jener Zeit, der historischen Schule der Nationalökonomie und der Österreichischen Schule, vor (Veblen 1898, S. 389). Aber auch den Marxismus mit dessen Fokus auf das Kollektiv kritisierte er als unrealistisch. Er lehnte also sowohl den methodischen Individualismus wie auch den methodischen Kollektivismus strikt ab (Hodgson 1998a, S. 426). Dem nutzenmaximierenden Individuum der Neoklassik stellt Veblen die Institutionen, die sich evolutionär entwickelt haben, als zentrales Element gegenüber (Hodgson 1998a, S. 422). In Bezug auf die Individuen gehen die „alten Institutionalisten“ ebenso von einer Evolution aus. Im Gegensatz zur Neoklassik unterliegen Individuen und deren Präferenzen einem ständigen Anpassungsprozess, was vor allem mit den Modellen zu Nachfrage- und Konsumverhalten der Neoklassik unvereinbar ist (Blaug 1962 (1997), S. 701). Als Resultat beeinflussen sich individuelles Verhalten und institutionelle Strukturen gegenseitig: Institutionen formen Individuen, werden aber umgekehrt auch von Individuen geformt (Hodgson 1998b, S. 181). In Veblen (1904) und in seinem letzten Werk Veblen (1923) legt er den Fokus auf eine etwas andere Thematik, wobei er interessanterweise den technischen Fortschritt in den Mittelpunkt stellt. Etwas, das die neoklassische Theorie damals noch nicht kannte. Während die Unternehmer ausschließlich die Profitmaximierung in den Vordergrund stellen, sorgen die Entwickler für wirtschaftlichen Fortschritt. Die Institutionen wiederum bremsen diesen zumindest kurzfristig, da diese durch Gewohnheiten und gewachsene Handlungen geprägt sind und Neuerungen nur verzögert zulassen (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 34). Insgesamt ist Veblen's Spätwerk aber schwer verständlich und blieb zu Veblens Lebensende wenig gelesen und ohne Einfluss auf die zeitgenössische Ökonomie.

Veblen war, nicht nur was seine wirtschaftswissenschaftlichen Inhalte anging, sehr speziell, sondern auch seine Person betreffend. Mehrmals musste er Universitäten wegen „unpasslichem Verhalten“ - konkret wegen außerehelicher Beziehungen - verlassen. 1906 die Universität Chicago und 1909 Stanford. Danach war er noch bis 1918 an der weit weniger bedeutenden Universität Missouri tätig. Zudem war sein Schreibstil höchst ungewöhnlich. Veblen (1899) zum Beispiel ist voller Ironie und Satire. Beim Lesen der Inhalte stellt man

deren Ernsthaftigkeit eher in Frage. Gegen Ende seiner Karriere gerieten er und sein Werk in den Wirtschaftswissenschaften in Vergessenheit und er starb 1929 weitgehend unbeachtet. Random Fact am Rande: Laut Aspromourgos (1986) geht der allgegenwärtige Begriff „Neoklassik“ ursprünglich auf Thorstein Veblen zurück. Zumaldest diesbezüglich wirkt seine Arbeit bis heute nach. Aber auch abgesehen davon, erlebte Veblen's Arbeit im Rahmen der Weltwirtschaftskrise nach 1929 ein Revival. Er genießt heute einen verhältnismäßig hohen Bekanntheitsgrad, was doch überraschend ist, angesichts der Tatsache, dass er es nicht schaffte eine geschlossene Theorie des Institutionalismus zu verfassen. Im Gegensatz dazu ist etwa die „Freiburger Schule“, die durchaus eigene Theorie-Gebilde in inhaltlich ähnlichen Bereichen schuf, heute international vollkommen unbedeutend.

Als zweiter Begründer des „alten Institutionalismus“ gilt John Rogers Commons, dessen Hauptwerke (Commons (1924), Commons (1934)) allerdings erst nach Veblen's Wirken publiziert wurden. Obwohl Commons nur fünf Jahre später als Veblen geboren wurde, überschnitten sich ihre Schaffensperioden in Bezug auf Arbeiten zum Institutionalismus nicht. Bei Commons stand dennoch ebenso die Entwicklung von Institutionen im Sinne von gewachsenen Gewohnheiten im Vordergrund. So argumentierte Commons (1934, S. 45), dass erlernte Fähigkeiten, die von einer Gruppe oder sozialen Gemeinschaft ausgeübt werden, zu Routinen wachsen und umgekehrt, Routinen und Gewohnheiten von dieser Gruppe wieder weitergegeben werden, wodurch sie sich als Institutionen etablieren (Hodgson 1998b, S. 180). Commons ergänzte dabei das Konzept der individuellen „Gewohnheiten“ (habits) um jenes der kollektiven „Sitten und Gebräuche“ (customs) (Hodgson 2003, S. 556ff). Davor abgesehen unterschied sich das Werk Commons' deutlich von Veblen's Beitrag. Commons ist heute für seine Verbindung zwischen den Wirtschafts- und den Rechtswissenschaften bekannt. Zudem wird sein Werk von „Neuen Institutionalisten“ weniger stark abgelehnt als jenes von Veblen (Hodgson 2003, S. 547). Aber auch er schaffte es in keiner Weise eine einheitliche Theorie des Institutionalismus zu begründen. Ein wesentliches Merkmal in Commons' Werk ist, dass er den Begriff Institutionen etwas enger sah als etwa Veblen und dafür die Bedeutung von Gesetzen als institutionellen Rahmen in den Mittelpunkt stellte. Formales Recht entsteht für ihn zwar häufig aus informellen Sitten und Gebräuchen oder sozialen Abmachungen heraus, allerdings hob er in diesem Zusammenhang die stabilisierende und regulatorische Wirkung des Rechtssetzung-Aktes hervor (Hodgson 2003, S. 566). Er grenzte Recht damit von „spontanen Ordnungen“ ab, akzeptiert zwar, dass es beide Formen - formale Regeln (formale Institutionen) und ungeschriebene Gesetze („organische“ Institutionen) - gibt, stellte aber formale Institutionen in den Vordergrund (Hodgson 2003, S. 568). Commons sah Institutionen damit primär als „strukturierte Organisation individueller Willen, die in einem sich entwickelnden Rechtsapparat agieren“ (Hodgson 2003, S. 568).

Commons wird oftmals auch als Pionier der Labor-Economics (Arbeitsökonomie) bezeichnet und forschte zunächst vor allem zur Bedeutung von Ge-

werkschaften, Kollektivvertrags-Verhandlungen und sozialer Sicherheit (Barbash 1989, S. 44). Im Gegensatz zur modernen Arbeits-Ökonomie lag der Fokus seiner Arbeit allerdings darauf, wie Arbeitnehmerrechte in der Gesetzgebung am besten zu verankern seien. Der Institutionalismus und die Arbeits-Ökonomie dieser Prägung stehen somit nicht nebeneinander als zwei unterschiedliche Forschungsrichtungen, sondern greifen ineinander. Die Karriere von Commons verlief in ihrer Frühphase alles andere als linear. Er arbeitete zunächst als Lehrer, entschied sich aber dann doch dazu bei Richard T. Ely Ökonomie zu studieren. Dieser genoss sein Ökonomie-Studium in Deutschland und war daher geprägt von der „Historischen Schule der Nationalökonomie“ (*John Rogers Commons and his Economic Policies* 2024), was wiederum Commons Werk beeinflusste. Commons Ideen zu Labor-Economics galten im frühen 20. Jahrhundert in den USA als zumindest unorthodox, wenn nicht sogar links-radikal. Er hatte daher lange Zeit Probleme eine fixe universitäre Anstellung zu bekommen (*John Rogers Commons and his Economic Policies* 2024). Nach mehreren kurzen Intermezzos erhielt er schließlich 1904 eine Professur an der University of Wisconsin, die er bis 1932 behielt. Dort verfasste er auch seine Hauptwerke (Commons (1924) und Commons (1934)). Seine Karriere nahm - im Gegensatz zu jener von Veblen - mit fortschreitendem Alter an Fahrt auf. Ein Glücksfall für Commons war, dass er eine Zusammenarbeit mit dem Gouverneur von Wisconsin, Robert M. Follettes, etablieren konnte. Dieser gehörte zu den progressiven Kräften in der amerikanischen Politik zu jener Zeit. Wisconsin wurde so etwas wie ein Labor für Sozialpolitik (Barbash 1989, S. 44). Commons etablierte Interessenvertretungen für Arbeitnehmerangelegenheiten („American Association for Labor Legislation“) und die US-Politik erkannte zunehmend die Bedeutung der Sozialgesetzgebung. Er war Mitglied der in den 1920er-Jahren von Präsident Wilson gegründeten „Industrial Relations Commission“ (Barbash 1989, S. 45). Seine Ausarbeitungen wurden als Vorlage für die ersten Gesetze zum Arbeitslosengeld herangezogen. Als im Rahmen der „Great Depression“ wirtschaftsfördernde Maßnahmen allgemeine an Bedeutung zunahmen, wurden auch Commons' Ideen salonfähig. Er und seine Schüler gelten als eine treibende Kraft bei der Entwicklung der Sozialgesetze, die im Rahmen des „New Deals“ umgesetzt wurden. In den 1930er-Jahren war die Neoklassik auch in den USA bereits zur Mainstream-Ökonomie aufgestiegen. Diese konnte mit Commons' Ideen zu Gewerkschaften, Kollektivverträgen und Arbeitsgesetzen wenig anfangen. Auf der anderen Seite war Commons aber auch weit von marxistischen Ideen entfernt (Barbash 1989, S. 47). Seine Arbeit blieb zeitlebens der heterodoxen Ökonomie zuzuordnen. Er unterschätzte die Erklärungskraft des Konzepts der Nutzenmaximierung und verzettelte sich stattdessen in vagen Konzepten wie dem Voluntarismus und seinem Glauben, dass sich langfristig „vernünftige“ Lösungen durchsetzen würden (Barbash 1989, S. 48). Sein politischer Einfluss ist damit aus heutiger Sicht höher einzuschätzen als sein Beitrag zur ökonomischen Theorie.

Den „alte Institutionalismus“ vereinten folgende Grundsätze: Die Ablehnung des individuellen Nutzenmaximierers, die Interdisziplinarität, die An-

sätze aus Politik, Biologie, Soziologie und Rechtswissenschaften übernahm. Außerdem nahmen, im Gegensatz zur Neoklassik, mathematisch-mechanische Modelle einen geringen Stellenwert ein. Stattdessen wurde aus „stylized facts“ und historisch-empirischen Daten Schlüsse gezogen. Kritiker des Ansatzes bezeichneten dieses Vorgehen als rein deskriptive Analyse von Daten. Das ganze Konzept sei rein induktiv und ohne Fokus darauf Theorien bilden zu *wollen* (Blaug 1962 (1997), S. 703), was Historiker versuchten zu widerlegen (Hodgson 1998a, S. 424) (Hodgson 1998b, S. 174). Faktum ist, dass der „alte Institutionalismus“ kein eigenes Theoriegebilde darstellt. Ganz im Gegenteil, selbst die unterschiedlichen Beiträge der beiden Hauptvertreter Veblen und Commons verbindet nur wenig gemeinsames (Blaug 1962 (1997), S. 701f.).

In Bezug auf die gegenwärtigen Wirtschaftswissenschaften interessanter ist die Tatsache, dass die heute nicht mehr wegzudenkende Bedeutung der empirischen Wirtschaftsforschung - vor allem im Sinne der Sammlung und Erhebung von empirischen Daten - auf einen Vertreter der „alten Institutionenökonomik“ zurückgeht, nämlich Wesley Clair Mitchell. Mitchell gilt nicht als „typischer“ Vertreter dieser Schule, wird aber als Schüler Veblen's meist dieser zugerechnet. Mitchell ist Begründer des National Bureau of Economic Research (NBER) - einer der bis heute wichtigsten wirtschaftswissenschaftlichen Institutionen der USA. In einer Zeit, die reich an bedeutenden Theoretikern war, aber in der Empirie kaum eine Rolle in der Ökonomie spielte - erkannte er die Relevanz hochwertiger Daten. Im 1920 gegründeten NBER war er bis 1945 als Forschungsdirektor tätig. Inhaltlich, lehnte Mitchell den evolutionären Ansatz des alten Institutionalismus seines Lehrers Veblen weitgehend ab (Hodgson 2003, S. 552). Stattdessen machte er sich einen Namen als Theoretiker im Bereich der Konjunkturzyklen (Mitchell 1913; Mitchell und Burns 1946). Wiederum ein Schüler Mitchell's setzte dessen Pionierarbeit im Bereich der empirischen Wirtschaftsforschung fort: Simon Kuznets. Der aus Russland stammende Kuznets arbeitete gemeinsam mit Mitchell am NBER und beschäftigte sich bahnbrechend mit einem Thema, das bis heute allgemeinwährend ist in der Volkswirtschaftslehre (Hodgson 1998b, S. 172): Er prägte den Begriff des Bruttonationalproduktes. Mit Kuznets (1937) etablierte er das BIP als standardisiertes Berechnungskonzept für die wirtschaftliche Gesamtleistung einer Ökonomie (Nobelpreis-Komitee 1971). Später erweiterte er seine empirische Arbeiten auf die Erforschung des wirtschaftlichen Wachstums (Kuznets 1967). Im Jahr 1971 erhielt er für seine Arbeiten zur empirischen Wirtschaftsforschung den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften, der damals erst zum dritten Mal vergeben wurde. Heute ist er vielen im Zusammenhang mit der nach ihm benannten „Kuznets-Kurve“ ein Begriff. Kuznets (1955, S. 26) stellte - selbst sehr vorsichtig formulierend: „The paper is perhaps 5 per cent empirical information and 95 per cent speculation“ - die Theorie auf, dass die personelle Einkommenskonzentration in der Frühphase der wirtschaftlichen Entwicklung von Nationen zunächst stark zunimmt. Später, wenn die Industrialisierung einer Ökonomie weit fortgeschritten ist, dreht sich dieser Prozess um und die Einkommenskonzentration nimmt wie-

der ab. Diese Arbeit stellt wohl die erste bedeutende empirische Arbeit zur personellen Einkommensverteilung dar. Heute gilt die Annahme allerdings als widerlegt (vgl. Kapitel 27).

Aus deutschsprachiger Sicht interessant ist die Einordnung Karl Polanyi's als Vertreter des „alten Institutionalismus“. Der aus Wien stammende ungarische Soziologe und Wirtschaftswissenschaftler ist in der Soziologie durchaus noch ein Begriff. Sein eigentlich umfangreicheres, ökonomisches Werk ist hingegen im Mainstream in Vergessenheit geraten. Die Hervorhebung der Wichtigkeit von Institutionen in Polanyi (1944), erinnert vor allem an den Institutionalismus von John Commons (Maucourant 1995). Ökonomen diskutieren Polanyi's Rolle als „alten Institutionalismus“ immer wieder (Hodgson 1998b, S. 183), (Cangiani 2011). Insgesamt ist aber sowohl das Werk der „alten Institutionalisten“, als auch jenes Polanyi's zu heterogen und mögliche Verbindungen sind zu wenig erforscht (Frerichs 2024), sodass eine eindeutige Zuordnung Polanyi's zum „alten Institutionalismus“ schlicht nicht möglich ist.

17.2 Die Ursprünge: Wozu gibt es Unternehmen?

Sowohl der alte als auch der neue Institutionalismus stellen die Bedeutung von Institutionen ins Zentrum ihrer Analysen. Worin unterscheiden sich die beiden Schulen dann aber so deutlich, dass die Vertreter des „Neuen Institutionalismus“ heute fast keine Verweise auf ihre Namensvetter aus der Vergangenheit zulassen? Einer der fundamentalsten Gründe dafür liegt im unterschiedlich akzeptierten „Menschenbild“. Der „Alte Institutionalismus“ berücksichtigt, dass sich Präferenzen von Individuen im Laufe ihres Lebens - und nicht zuletzt durch den Einfluss von Institutionen - ändern können. Dies ist nicht vereinbar mit dem Bild des rational handelnden „homo oeconomicus“, der auf Grundlage seiner gegebenen Präferenzen seinen Nutzen maximiert. Die Theorien der Mainstream-Ökonomie folgen strikt einem individualistischen Ansatz, der Individuen und ihre Präferenz als gegeben ansieht. Dazu gehört auch die Annahme des methodologischen Individualismus, wonach nur Individuen handeln. Unternehmen, der Staat, oder andere Organisationen handeln nicht als Kollektiv, sondern nur in Form von ihnen zuzurechnenden Individuen. Im Gegensatz zu den „Alten Institutionalisten“ akzeptieren die (meisten) Vertreter des „Neuen Institutionalismus“ diesen Ansatz (Hodgson 1998b, S. 177). Veblen, Commons und Co lehnten die neoklassischen Theorien daher vollständig ab. Die (meisten) Vertreter des „Neuen Institutionalismus“ argumentieren hingegen, dass die Berücksichtigung von Institutionen die neoklassischen Theorien erweitern. Der „Neue Institutionalismus“ steht der modernen Mainstream-Ökonomie damit wesentlich näher, als der „Alte Institutionalismus“. Zwar kam es noch zu keiner vollständigen Synthese zwischen Neoklassik und Neuem Institutionalismus, dennoch kann man behaupten, dass letzterer heute Teil der Mainstream-Ökonomie ist. Ein Indiz ist, dass unter den meistzitierten wirtschaftswissenschaftlichen Journal-Artikel überraschend viele dem

Neuen Institutionalismus zuzuordnen sind. Früher wurde diesbezüglich Coase (1960): „The Problem of Social Cost“ als höchstgereit genannt (Coase 1991b), in aktuelleren Listen (Kim, Morse und Zingales 2006; Mergio, Rocafort und Aznar-Alarcon 2016) findet sich - neben methodischen Artikeln - regelmäßig die Arbeit von Jensen und Meckling (1976): „Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure“ unter den ganz vorderen Rängen, aber auch Alchian und Demsetz (1972): „Production, Information Costs, and Economic Organization“. Zudem gingen die Wirtschaftsnobelpreise der Jahre 1991 (Ronald Coase), 1993 (Douglass C. North und Robert W. Fogel), 2009 (Oliver E. Williamson, Elinor Ostrom) und 2024 (Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson) an Vertreter des Neuen Institutionalismus¹. Interessant ist auch, dass diese ökonomische Schule sich erst viel später und nur teilweise dem sonst üblichen, strikten Formalismus zuwende te. Stattdessen spielt bis in die Gegenwart der Historismus eine bedeutende Rolle. Sp ist einer der Hauptvertreter des Neuen Institutionalismus, Douglass North, eigentlich Wirtschaftshistoriker. Aber auch in den aktuellen Arbeiten von Daron Acemoglu, Simon Johnson und James A. Robinson sind historische Beispiele und Ereignisse allgegenwärtig. Wie in vielen anderen Schulen, hatte die Entwicklung der Spieltheorie auch entscheidenden Einfluss auf den Neuen Institutionalismus. Vielleicht sogar stärker als in allen anderen Schulen. Die Einhaltung oder Nicht-Einhaltung von institutionellen Regeln ist wie prädestiniert für die Anwendung spieltheoretischer Konzepte. Interessant ist auch, dass der Neue Institutionalismus eine recht junge Schule ist. Erst seit den 1960er Jahren gewann sie an Bedeutung. Dann aber recht rasch und außerdem sehr vielfältig. Als einzelnen Ausgangspunkt kann man die Arbeit von Ronald Coase (1960) sehen. Direkt darauf aufbauend entwickelten sich zumindest drei unterschiedliche Forschungsrichtungen: Die „Transaktionskostentheorie“, die „Principal-Agent“-Theorie (Theorie der Unternehmen im engeren Sinn) und der „Property-Rights-Ansatz“, aus dem schließlich die „Law and Economics“-Schule entstand. Praktisch alle Vertreter dieser frühen Phase des Neuen Institutionalismus kann man als ausgeprägt wirtschaftsliberal bezeichnen. Das ist einigermaßen überraschend, handelt es sich bei Institutionen doch oft um staatliche Behörden, meistens aber zumindest um staatliche Eingriffe in den freien Markt. Aber es geht eben auch darum, wann man diese Institutionen überhaupt benötigt und wie man sie effizient gestalten kann. In diesem Sinne grenzt sich der frühe Neue Institutionalismus auch aktiv gegen absolut freie Märkte in jeder Hinsicht, also Anarchismus, ab. Es liegt auf der Hand, dass so große Felder wie die Politische Ökonomie, die Regulierungsökonomie, die Wettbewerbsökonomie aber auch die Umweltökonomie und die gesamte Theo-

¹ Andere Wirtschaftsnobelpreisträger, wie die Regulierungstheoretiker George J. Stigler (1982), bzw. Jean Tirole (2013), der politische Ökonom James M. Buchanan (1986), die Vertragstheoretiker Oliver Hart und Bengt Holmström (2016) und die Auktionstheoretiker Paul R. Milgrom und Robert B. Wilson (2020) können indirekt wohl auch dem Neuen Institutionalismus zugeordnet werden.

rie des Marktversagens nicht ohne institutionelle Überlegungen auskommen. Direkt aus dem Neuen Institutionalismus ableitbar sind aber auch die Theorie der (unvollständigen) Verträge und die Auktionstheorie. Erst etwas später entwickelte sich so etwas wie ein makroökonomischer Zweig des „Neuen Institutionalismus“. Dabei gab es schon früh Überlegungen, warum Institutionen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung eines Landes von entscheidender Bedeutung seien (z.B.: North (1990b, S. 65ff)). Die Grundidee dabei ist, dass langfristige Investitionen nur dann lohnend sind, wenn man sich als Investor darauf verlassen kann, dass abgeschlossene Verträge eingehalten werden und das gesellschaftliche Umfeld auf diese Einhaltung vertraut. Explizit mit der ökonomischen Wachstumstheorie hat dieses Thema aber erst Daren Acemoglu um die Jahrtausendwende. Seine Arbeiten stellen momentan den wohl aktuellsten Zweig des Neuen Institutionalismus dar. Alle nun angeschnittenen Themen werden in den Folgekapiteln näher betrachtet. Davor kommen wir aber zurück zu den Anfängen dieser Schule und der Frage: Was sind Institutionen überhaupt?

Seit dem Entstehen des „Neuen Institutionalismus“ wurde die Definition von „Institutionen“ immer wieder diskutiert. Riker (1980, S. 4) bezeichnete Institutionen allgemein als Spielregeln (bei der Entscheidungsfindung). Schotter (1981) argumentiert, dass Institutionen die Markt-Gleichgewichte sind, die sich aufgrund der Spielregeln ergeben. Im Mittelpunkt der Analysen stehen bei ihm die Ergebnisse, die aus der Anwendung der Regeln und Gesetze resultieren, nicht die Regeln und Gesetze selbst. Ostrom (1986) beschäftigt sich ausführlich mit der Frage was Regeln überhaupt sind, nämlich anerkannte Vorschriften, die bei wiederholten Transaktionen angewendet werden (Ostrom 1986, S. 5) und fügt die Komponente „Durchsetzbarkeit“ hinzu (Ostrom 1986, S. 6). Institutionen umfassen demnach gesellschaftliche Spielregeln und wie die Missachtung dieser sanktioniert wird (Voigt 2009, S. 26) kann man daraus ableiten.

Die zitierte Elinor Ostrom wird uns später auch im Kapitel 18 noch unterkommen. Überhaupt ist die Abgrenzung zwischen der „(Neuen) Politischen Ökonomie“ und der „Neuen Institutionenökonomik“ schwierig bis verschwimmend. Lehrbücher zur Institutionenökonomik (Erlei, Leschke und Sauerland 2016; Voigt 2009) umfassen auch Inhalte der „Neuen Politischen Ökonomie“ - insbesondere die Konstitutionen-Ökonomie. Institutionen sind für die Umsetzung wirtschaftspolitischer Agenden unumgänglich. So können vor allem die frühen Vertreter der „Public Choice“-Literatur auch dem Institutionalismus zugeordnet werden. Umgekehrt gibt es aber durchaus Denkrichtungen in den beiden Schulen, die mit der jeweils anderen wenig am Hut haben. Daher werden die beiden Themenbereiche in diesem Werk in jeweils einem eigenen Kapitel dargestellt.

Als Geburtsstunde des „Neuen Institutionalismus“ wird aus heutiger Sicht der Economica-Artikel „The Nature of the Firm“ von Ronald Coase (1937) angesehen. Er konfrontierte die Neoklassiker mit einer offensichtlichen und nahezu immer auftretenden Inkonsistenz in deren Theorien: Die Neoklassik

kennt Haushalte auf der Nachfrageseite und Unternehmen (Firmen) auf der Angebotsseite. Die Firmen verwandeln Inputs mittels verschiedener Technologien über die Produktionsfunktion in Outputs (vgl. Kapitel 9.3.1). Wie das geschieht, welche Prozesse geschehen und warum es Unternehmen überhaupt gibt, bleibt dabei unberücksichtigt. Unternehmen werden in der Neoklassik wie eine „Black-Box“ gesehen. Was darin vorgeht sei Sache der Betriebswirtschaftslehre, nicht der Volkswirtschaftslehre, könnte man argumentieren.

Allerdings ist gerade die Frage, wie die Existenz von Unternehmen überhaupt gerechtfertigt wird, auch in der VWL von entscheidender Bedeutung: In einer freien Marktwirtschaft übernimmt der Marktpreis die Koordinationsfunktion zwischen Angebot und Nachfrage. Inputfaktoren werden durch die Marktkräfte und die resultierenden Preis-Änderungen stets dahin verschoben, wo sie am effizientesten eingesetzt werden. Diese Koordinationsfunktion scheint aber innerhalb von Unternehmen außer Kraft gesetzt zu sein. Dort gibt es bekannterweise Hierarchien und Manager, die den Arbeitskräften ihre Tätigkeiten zuteilen: „Wenn ein Arbeiter von Abteilung Y in Abteilung X wechselt, so macht er das nicht, aufgrund sich verändernder relativer Preise, sondern weil ihm jemand gesagt hat, dass er dies tun soll“, schreibt Coase (1937, S. 387). Die neoklassische Theorie beharrt also, auf der einen Seite, dass freien Märkte effizient sind, beachtet dabei auf der anderen Seite aber nicht, dass auf unterster Produktionsebene - also in den Unternehmen - ganz umstritten nicht Marktkräfte die Koordinierungsaufgaben übernehmen, sondern geschaffene Hierarchien. Weiter gedacht, bräuchte es laut neoklassischer Theorie gar keine Unternehmen. Stattdessen müssten Arbeitskräfte und ihr Arbeitskräfte-Angebot (Input-Faktor Arbeit) alleine durch die Marktkräfte und die resultierenden relativen Preise zu den Maschinen (Input-Faktor Kapital) finden, mit denen sie den höchsten Output schaffen können. Wir wissen, dass letzteres Utopie ist und in Unternehmen Markt-Transaktionen ersetzt werden durch Manager, die die Prozesse koordinieren (Coase 1937, S. 388). Im Gegensatz zu den „alten Institutionalisten“ schließt Coase daraus aber nicht, dass die neoklassischen Theorien falsch sind. Stattdessen erweitert er die Theorien um einen neuen Faktor: Transaktionskosten. Wobei er diese noch nicht als Transaktionskosten, sondern als Marketingkosten bezeichnete (vgl. z.B.: Coase (1937, S. 392)). Wie aber kann die Einführung dieser gerechtfertigt werden? Coase (1937, S. 390) argumentiert, dass die Nutzung des Marktes selbst Kosten verursacht. Er begründete damit die „Transaktionskostentheorie“, die bis heute ein aktives Forschungsfeld ist. Da Markttransaktionen Kosten verursachen, kann es für Individuen sinnvoll sein, sich zu Organisationen zusammenzuschließen um diese Kosten gemeinsam zu stemmen. Diese Organisationen sind eben Unternehmen. Innerhalb der Unternehmen kommt es zu „vertikalen“ (Coase 1937, S. 388) Hierarchien, über die sich Individuen innerhalb der Organisation koordinieren. Auch das ist nicht kostenlos, sondern verursacht die sogenannten Organisations-Kosten.

Damit ist aber noch nicht erklärt warum es *verschiedene* Unternehmen gibt. Wenn der Zugang zum Markt mit Kosten verbunden ist, warum über-

nimmt nicht ein einzelnes Unternehmen all diese Kosten und bietet die gesamte Produktion an (Coase 1937, S. 394)? Mit anderen Worten: Wenn jedes Unternehmen Transaktionskosten für den Zugang zum Markt bezahlt, sollten größere Unternehmen einen Vorteil gegenüber kleinen Unternehmen haben, weil die relativen Kosten für den Marktzugang für diese geringer sind. Eine Tendenz zu Monopol-Bildung wäre die Folge. Historisch gesehen ist dies aber auch im Hinblick auf die damals noch herrschende Systemfrage relevant: Lenin meinte einst in Bezug auf die das real-sozialistische Wirtschaftssystem, es „werde laufen, wie eine große Fabrik.“ (Warsh 1993, S. 113). Wäre nicht das sozialistische System der freien Marktwirtschaft überlegen, wenn man Transaktionskosten in die Analyse miteinbezieht? Könnte nicht ein großes, staatliches Unternehmen, viel effizienter Transaktionskosten reduzieren, als viele kleine Unternehmen? Coase (1937, S. 395) gibt auch darauf die Antwort: Transaktionskosten sind nicht einfach fixe Kosten, oder Kosten, die linear mit der Unternehmensgröße steigen. Stattdessen gibt es so etwas wie „abnehmende Management-Erträge“. Ab einer gewissen Unternehmensgröße würde das Management eines Unternehmens schwieriger und teurer. Analog zur neoklassischen Produktionstheorie, wo die optimale Output-Menge erreicht ist, wenn die Grenzkosten mit dem Grenzertrag identisch sind, wäre die optimale Unternehmens-Größe demnach erreicht, wenn die internen Organisations-Kosten identisch sind mit den Transaktionskosten. Also die Kosten, die man für die Markt-Teilnahme bezahlen muss. Coase (1937) lieferte damit einen ersten Beitrag zur Theorie, warum es Unternehmen gibt, der mit der neoklassischen Theorie vereinbar ist. Sein Artikel blieb allerdings lange Zeit weitgehend unbeachtet (Coase 1991a) und seine Idee wurde erst nach dem Zweiten Weltkrieg weiter entwickelt. Aufmerksamen Leser ist bestimmt aufgefallen, dass zwischen der Veröffentlichung von Coase (1937), die als Geburtsstunde der „Neuen Institutionenökonomik“ gilt, und den späten Werken der „Alten Institutionalisten“, also zum Beispiel Commons (1934), nur wenige Jahre liegen. Daraus eine zeitliche Nähe zwischen alter und neuer Institutionenökonomik zu vermuten, wäre aber falsch. Interessanterweise vergingen zwischen der Veröffentlichung von Coase (1937) mehr als zwanzig Jahre, bis weitere Arbeiten zur „Neuen Institutionsökonomik“ folgten (Blaug 2001, S. 148).

17.3 Coase: Private Eigentumsrechte statt Staatseingriffe

Der zweite bahnbrechende Artikel von Ronald Coase erschien im Jahr 1960. Im Gegensatz zu seinem Beitrag aus dem Jahre 1937, der im letzten Kapitel behandelt wurde, war Coase (1960): „The Problem of Social Cost“ unmittelbarer Erfolg vergönnt. Tatsächlich erhielt Ronald Coase im Jahr 1991 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften im wesentlichen alleine für diese beiden Artikel. Das Nobelpreis-Komitee schreibt sogar wörtlich: „Ronald Coases Schriften waren spärlich, doch sein Einfluss auf die Wirtschaftswissenschaften war tiefgreifend“ (Coase 1991a). Wie bereits kurz angedeutet, greift Coase

(1960, S. 1) die damals unter Ökonomen gängige Meinung an, dass nur staatliche Eingriffe im Sinne von Pigou (1920) die negativen Folgen von externen Effekten beseitigen können. Coase zeigt, dass es auch ohne staatlichen Eingriffen zu einer effizienten Zuweisung der Produktionsfaktoren kommt (effiziente Allokation). Selbst wenn negative externe Effekte auftreten, führen Marktlösungen zu pareto-optimalen Gesamtergebnissen. Allerdings passiert dies nur wenn Nebenbedingungen erfüllt sind: Wie in der Neoklassik üblich muss ein vollkommener Wettbewerbsmarkt vorliegen. Gewichtiger sind aber jene zwei Nebenbedingungen, die auch zentral für die frühe Phase des „Neuen Institutionalismus“ sind. Erstens, damit der Markt ein effizientes Gleichgewicht durch Verhandlungen findet, müssen die Transaktionskosten gleich Null sein. Zweitens, muss es klar definierte und durchsetzbare Eigentumsrechte geben. Die Ergebnisse dieser Arbeit wurden als „Coase-Theorem“ recht rasch zu einem gängigen, wenn auch umstrittenen Konzept der Wirtschaftswissenschaften. Der Name „Coase-Theorem“ wurde dabei übrigens nicht von Coase selbst, sondern von George Stigler (Coase 1991b) in den 1960er-Jahren eingeführt. Coase (1960) plädiert in seiner Arbeit also dafür, anstatt direkter staatlicher Eingriffe und Regulierungen, die Eigentumsrechte klar zu definieren und davon abgesehen auf die Kräfte des freien Marktes zu vertrauen.

Coase (1960) geht dabei das Problem der Internalisierung externer Effekte ganz anders an als Pigou (1920). Bei letztgenanntem gibt es stets einen Schädiger, der dem Geschädigten Kosten verursacht, ohne einen adäquaten Preis dafür zu bezahlen. Diese Kosten nennt man negative externe Effekte. Pigou (1920) findet die Lösung für dieses Problem darin, dem Schädiger die Kosten direkt als Ausgleichszahlung in Rechnung zu stellen, oder eine Steuer in Höhe des Schadens einzuführen. Der Geschädigte bekommt seinen Verlust also entweder durch eine Zahlung ausgeglichen, oder - wenn die Allgemeinheit benachteiligt wird - es wird eine Pigou-Steuer verhängt. Coase (1960) gibt das Konzept des Schädigers und des Geschädigten auf. Das intuitiv richtige Verursacherprinzip - jener der den Schaden verursacht, soll ihn auch ausbaden - wird von Coase infrage gestellt. Für ihn ist das Problem externer Effekte reziprok. Das heißt, es wird nicht danach getrachtet dem Schädiger die Kosten aufzubürden, sondern die Parteien Schädiger und Geschädigter werden als grundsätzlich gleichberechtigt dargestellt. Dies klingt, wie bereits erwähnt, kontra-intuitiv. Es ist ja durchaus sinnvoll einem Schädiger sämtlichen verursachten Schaden auch zu verrechnen. Coase weist dies aber zurück. Anstatt schädigendes Verhalten vorab zu verbieten oder einseitig zu sanktionieren, sollte zunächst das maximale potentielle Gesamtergebnis berechnet werden, das erzielt wird, wenn die Schädigung nicht vorab verboten wird (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 293).

Wie argumentiert Coase (1960, S. 2ff) das nun? Eines seiner Beispiele lautet, stark vereinfacht, wie folgt: Ein Getreidebauer verdient durch den Verkauf seiner Ernte sein Geld. Die Herde eines benachbarten Rinder-Züchters zerstört allerdings regelmäßig einen Teil dieser Ernte. Wobei die Größe seiner Herde schwankt und eine größere Herde mehr Schaden anrichtet. Angenommen der

Rinder-Züchter muss den Schaden, den seine Kühe verursachen, bezahlen. Der Getreidebauer erhält also stets Zahlungen, die zumindest dem entstandenen Schaden entsprechen. Der Viehzüchter wird in diesem Fall, unabhängig vom Schaden, den seine Herde verursacht, seinen Gesamtgewinn maximieren. Solange der Mehrerlös aus einer größeren Herde größer ist als die fälligen Schadenszahlungen, wird der Rinderzüchter seine Herde ausweiten. Was passiert aber, wenn der Vieh-Züchter nicht zur Entschädigung verpflichtet ist? Angenommen er muss also keinerlei Entschädigungszahlungen leisten. Der Vieh-Züchter könnte nun seine Herde ausweiten, ohne auf die dadurch verursachten negativen externen Effekte, nämlich die Zerstörung des Getreide des Nachbarn, Rücksicht zu nehmen. Der Getreidebauer kann dies aber verhindern, indem er dem Vieh-Züchter Zahlungen anbietet, wenn dieser seine Herde auf eine gewisse Größe einschränkt. Hier gilt analog: Der Getreidebauer wird seine Zahlungen maximal solange ausweiten, bei sein Gewinn aus dem Getreideanbau Null wird. Der Viehzüchter hingegen wird sich auf die Ausgleichszahlungen so lange einlassen (und die Herde entsprechend klein belassen), bis die Zahlungen geringer sind als der zusätzliche Gewinn durch eine größere Herde. Natürlich wäre es dem Getreidebauern in jedem Fall lieber, wenn sein Nachbar keine Rinder züchten würde und dem Vieh-Bauern wäre es umgekehrt lieber, wenn das Nachbar-Grundstück unbewohntes Brachland wäre. Gegeben den beschriebenen Nachbarschaftsverhältnissen, ist dies aber eben nicht realistisch. Coase (1960) zeigt - und das ist der entscheidende Punkt -, dass es unabhängig von den Eigentumsverhältnissen zu einer optimalen Allokation der Ressourcen kommt. Egal ob der Viehbauer den Getreidebauern entschädigen muss oder nicht, die resultierende Gesamtproduktion wird in beiden Fällen die gleiche sein. Die reine Marktlösung führt demnach immer zum optimalen Gleichgewicht. Das gilt natürlich nur für das Gesamtergebnis. Für die beiden Parteien ist es aus individueller Sicht entscheidend, welche Eigentumsverhältnisse herrschen. Also im konkreten Fall ob der Viehbauer eine Entschädigung bezahlen muss, oder nicht. Unterlegen wir das Beispiel mit Zahlen: Angenommen der maximale Gesamtertrag der beiden Landwirte kann 150€ betragen. Die Herde umfasse dann vier Kühe, die 100€ Gewinn einbringen. Der Getreidebauer könne aus dem Verkauf der Ernte 50€ erlösen. Die Herde verursacht 20€ Schaden, ohne Herde hätte er also 70€ Erlös. Wenn die Landwirte sich bei Verhandlungen auf 30€ Schadenersatz seitens des Viehzüchters einigen, erzielen beide einen positiven Ertrag aus ihrer Landwirtschaft (Viehzüchter: 100€-30€ = 70€, Getreidebauer: 50€+30€ = 80€). Wenn der Viehzüchter nicht schadenersatzpflichtig ist, könnte er seine Herde auf fünf Kühe ausweiten, die dann (angenommen) 120€ Gewinn bringt. Der Schaden würde dann auf 45€ steigen. Der Getreidebauer könnten nun eine Zahlung von 22€ anbieten, wenn der Rinderzüchter die Herde bei vier Kühen belässt. Der Rinderbauer würde das Angebot annehmen: Er erhält nun 100€ aus der Viehzucht und 22€ als Ausgleichszahlung (122€ statt 120€ bei fünf Kühen). Der Getreidebauer erlöst 50€ muss aber nun 22€ bezahlen und hat einen Gewinn von 28€. Seine Alternative wäre keine Zahlungen anzubieten. Dann

hätte er aber einen noch höheren Schaden als bei vier Kühen nämlich 45€ statt 20€. Der Erlös würde sich nochmal um 25€ schmälern und er hätte nur 25€ Gewinn. Auch diese Ausgleichszahlung ist also für beide Seiten optimal. Fazit: Die Allokation von Ressourcen durch freiwillige Verhandlungen zwischen den beiden beteiligten Parteien führt zu einer effizienten, gesamtwirtschaftlich optimalen, Lösung. Im Beispiel führt diese optimale Allokation über Marktergebnisse, also ohne Eingriffe, immer zu insgesamt 150€ Gewinn. Für den Gewinn jener Partei, die die Ausgleichszahlungen erhält ist es unerheblich, ob sie ihren Gewinn aus Verkaufserträgen generiert, oder aus Ausgleichszahlungen. Die Partei, die Ausgleichszahlungen erhält, ist jene Partei in deren Eigentumsrechte (eigentlich Verfügungsrechte) eingegriffen wird. Die andere muss Ausgleichszahlungen leisten und ihr Gewinn kann sich im Vergleich zur Ausgangssituation verschlechtern.

Wie bereits erwähnt ist das Coase-Theorem selbst in der neoklassischen Modellwelt nur dann gültig, wenn es keine Transaktionskosten gibt und die Eigentumsrechte eindeutig geklärt sind. Coase wusste natürlich, dass Transaktionskosten in Höhe Null unrealistisch sind. Wie er selbst in seiner Nobelpreis-Rede 1991 behauptete, wollte er mit seinem Artikel nicht zeigen, dass die Ansätze von Pigou falsch sind, sondern, dass die Berücksichtigung von Transaktionskosten unumgänglich ist: „My conclusion: let us study the world of positive transaction costs“ (Coase 1991b). Sein Artikel selbst liest sich allerdings deutlich giftiger (Cansier 1989, S. 243) in Richtung Pigou: Gleich zu Beginn nennt er den Ansatz von Pigou schlicht falsch (Coase 1960, S. 2) um sich gegen Ende des Artikels darüber verwundert zu zeigen, wie ein so falscher Ansatz, wie jener von Pigou, so einflussreich werden konnte (Coase 1960, S. 39). Daneben begründete Coase (1960) aber auch die Bedeutung von Eigentumsrechten („Property Rights“). Allgemeiner formuliert könnte man sogar argumentieren, dass Coase (1960) die enorme Wichtigkeit der Institution Rechtssystem als erster aufzeigte. Je klarer die Rechte und Pflichten von Parteien geregelt sind, desto eher wird ein stabiles Gleichgewicht entstehen (Coase 1960, S. 19). Wenn im Beispiel oben Getreidebauer und Viehzüchter von Anfang an vollends über die Entschädigungspflichten (also die Eigentumsrechte) informiert sind, werden sie selbst zur aufgezeigten Verhandlungslösung finden können. Sind die Eigentumsrechte hingegen unklar, werden Gerichte für Klarheit sorgen müssen und in diesem Zusammenhang werden Gerichtskosten, also Transaktionskosten, anfallen.

Der Werdegang der Theorien von Coase ist aus vielen Gesichtspunkte interessant. Der Artikel Coase (1960) ist mit 44 Seiten recht umfangreich, aber sehr klar geschrieben. Die Argumente sind allesamt rein verbal formuliert, Mathematik hatte Coase schon während seiner Studienzeit vermieden (Coase 1991a). Obwohl dies vollkommen gegen den Zeitgeist war - Die quantifizierte Ökonomie erlebte gerade in den 1950er und 1960er Jahren enormen Zulauf - und obwohl sich die Theorien von Coase grundsätzlich sehr gut formal darstellen lassen, hatte Coase mit seinem rein verbalen Ansatz Erfolg. Auch empirische Arbeiten findet man nicht im Repertoire von Coase. Ein

Kollege von ihm meinte einmal sogar: „Er hat sein Leben lang keine einzige Zahl verwendet“ (Warsh 1993, S. 111). Seine akademische Karriere begann zunächst nicht vielversprechend. Ein etwas kurios anmutendes Event, änderte dies schlagartig. Coase veröffentlichte 1959 einen Journal-Artikel (Coase 1959), in welchem er Vorschlug, dass Radio-Frequenzen für Sender zukünftig an den best-bietenden versteigert werden sollten. Die damalige Rechtslage sah vor, dass eine staatliche Stelle entsprechende Anträge von Radio-Sendern per Kommissionsbeschluss prüft und Übertragungsrechte (Radio-Frequenzen) vergibt. Diese staatliche Stelle hat also Einfluss darauf wer einen Radio-Sender betreiben darf und somit indirekt auch darauf, was im Radio zu hören ist (Coase 1959, S. 879). Radio-Frequenzen sind ein Allmende Gut wie in Kapitel 14.2 beschrieben: Es gibt nur eine bestimmte Anzahl geeigneter Frequenzen (Rivalität), aber man kann niemanden davon ausschließen ein Signal in einer bestimmten Frequenz zu senden. Überlagerte Signale mit der gleichen Frequenz führen aber dazu, dass bei den Empfängern keine sinnvollen Informationen mehr ankommen. Für Ökonomen war es zu der Zeit unumstritten, dass in so einem Fall der Staat eingreifen muss und zum Wohle der Allgemeinheit mittels Regulierungen festlegt, wer auf welcher Frequenz senden darf. Die Theorie der Öffentlichen Güter, wie in Kapitel 14.2 beschrieben, war auch unter liberalen Ökonomen absolut „State of the Art“. Als Coase (1959) nun die Versteigerung vorschlug, war dies vor allem für die liberalen Ökonomen, deren geistiges Zentrum schon damals an der University of Chicago lag, reizvoll. Anstatt bürokratischer, staatlicher Kommissionen, würde der Markt in Form von Versteigerungen in Zukunft die Radio-Frequenzen vergeben. Die inhaltliche Argumentation von Coase (1959) vermochte aber nicht zu überzeugen. In Chicago wurde die Idee eben als reizvoll, aber vor allem auch als wahrscheinlich einfach falsch angesehen (Coase 1991a). Coase wurde in der Folge von den Granden der liberalen Ökonomen in Chicago - darunter Aaron Director, George Stigler und Milton Friedman - nach Chicago eingeladen um seine Idee vorzustellen. Es bildete sich eine wahre Legende (Warsh 1993, S. 113) darüber, wie Coase bei einem Dinner die etablierten Ökonomen von seinen Ansätzen überzeugte. Schlaflfy (2007, S. 45) etwa schreibt vom „berühmtesten Dinner in der Geschichte der Ökonomie“. „Zu Beginn des Abends waren alle 20 Ökonomen gegen die Coase, aber am Ende hatte er alle 'konvertiert' [...] und die Teilnehmer waren überzeugt davon, dass an diesem Abend intellektuelle Geschichte geschrieben wurde“, schreibt (Warsh 1993, S. 115). Erst in Folge der Gespräche dieses Abends, fasste Coase seine Ideen neu zusammen, was in der Publikation Coase (1960) mündete. Der anfängliche Widerstand gegen seine Arbeit könnte erklären, warum „The Problem of Social Cost“ in einfacher Sprache verfasst und mit einer ganzen Reihe von Beispiele ausgeschmückt ist. Diesen Erzählungen folgend, könnte man meinen, dem beschriebenen Dinner folgte eine unmittelbare ökonomische Revolution. Tatsächlich meinte das Nobelpreis-Komitee anlässlich der Verleihung des Preises an Ronald Coase im Jahr 1991, dass dieser etwas grundlegend neues entdeckt habe, ähnlich der Entdeckung neuer Elementarteilchen in der Physik. Eine schlagartige Revo-

lution nach dem genannten Dinner fand in diesem Sinne zwar nicht statt, der Einfluss von Coase' Theorie war aber enorm. Welche neuen Wege Coase' Ideen ebneten, wird in den folgenden Kapiteln nochmals aufgegriffen.

Der Artikel Coase (1960) galt lange Zeit als der meistzitierte wirtschaftswissenschaftliche Journal-Beitrag, wie Coase (1991a) in seiner Nobelpreisrede selbst anmerkte. Auch heute befindet sich der Artikel noch in den vorderen Rängen in entsprechenden Zählungen (Mergio, Rocafort und Aznar-Alarcon 2016, S. 400). Nichtsdestotrotz gilt das Coase-Theorem seit jeher als umstritten. Eine Tatsache, die der Anzahl der Zitierungen nicht abträglich ist. Aus theoretischer Sicht fehlt bei Coase (1960) eine Analyse von möglichem strategischem Verhalten: So könnten alle Nachbarn des oben genannten Getreidebauern, also auch jene ohne jede landwirtschaftliche Ambition, androhen eine Viehherde anzuschaffen, nur um sich durch Kompensationszahlungen schließlich „davon abhalten“ zu lassen. Wichtiger ist aber der Einwand, dass es eben ein sehr theoretisches Modell ist. Wie Coase selbst anführt, existieren keine Märkte auf denen Transaktionskosten keine Rolle spielen. Die Voraussetzungen für die Anwendung des Coase-Theorems sind damit nie zu 100% gegeben. Das Coase-Theorem ist somit seit seiner Entwicklung Teil eines ökonomischen Richtungsstreits, der nicht allgemein beigelegt werden kann: Wie soll man negativen externen Effekten beikommen? Entweder durch staatliche Regulierungen und Entschädigungen über eine Pigou-Steuer, wie eher linksorientierte Ökonomen und Politiker fordern, oder doch durch Marktlösungen im Sinne des Coase-Theorems, bei dem die Regelung der Eigentumsrechte im Vordergrund steht, wie Markt-liberale plädieren? Coase war, wenig überraschend, einer der Hauptvertreter zweiterer Gruppe. Auf die Frage ob er ein Beispiel für eine schlechte Regulierung nennen könne, antwortete er: „I can't remember one that's good.“ (Schlafly 2007, S. 45). Auch wenn Coase (1960) die Ansätze von Pigou (1920) vehement Angriff, lösten Coase' Ideen jene von Pigou nicht ab. Beide Konzepte bestehen heute nebeneinander.

Insgesamt war Coase Teil jener konservativen Bewegung, die ab 1970 die Wirtschaftswissenschaften wieder Richtung Markt-Liberalismus steuerte. Vor allem Bereich der „Public Economy“ wurden durch seine Arbeiten und die Arbeiten der Neuen Politischen Ökonomie (vgl. Kapitel 18) grundlegend verändert. Marktversagen rechtfertigte fortan nicht mehr automatisch Staatseingriffe. Dem Marktversagen wurde das Staatsversagen gegenübergestellt. Die Feststellung, dass der Markt bestimmte Güter nicht befriedigend zur Verfügung stellt, war fortan kein ausreichender Grund mehr dafür, staatliche Eingriffe vorzunehmen. Stattdessen müsse man feststellen, ob der Staat diese Güter nicht noch schlechter zur Verfügung stelle. Man verbindet häufig die Namen Milton Friedman, August Friedrich Hayek und mit Abschlägen Robert Lucas mit der wirtschaftsliberalen Wende um 1970. Ebenso einflussreich waren aber die damals entstandenen Ideen für Marktlösungen, wo in den Jahren zuvor selbst konservative Ökonomen und Politiker Staatseingriffe für unumgänglich hielten: Im Bereich der externen Effekte wurde der Pigou-Steuer eben das Coase-Theorem gegenübergestellt. Bei den Allmende-Gütern fordern

te Buchanan (1965) die Einführung von „Klubs“ anstelle staatlicher Eingriffe (vgl. Kapitel 18). Und im Bereich der natürlichen Monopole ersetzten die „angreifbaren Märkte“ von Baumol, Panzar und Willig (1982) die staatlichen Unternehmen (vgl. Kapitel 14.4).

Dass die Arbeiten von Coase (1937) und Coase (1960) enorm einflussreich waren, ist aus den vergangenen zwei Kapiteln wohl hervorgegangen. Konkret bildeten die beiden Journal-Beiträge die Grundlage für eine ganze Reihe verschiedener Forschungszweige, die in den Folgejahren intensiv bearbeitet wurden. Die Forschungszweige lassen sich nicht vollständig sauber voneinander trennen, die drei folgenden Unterkapitel könnte man daher auch anders anordnen oder zusammenfügen, gemeinsam haben sie aber zweifellos, dass sie allesamt auf Coase’ Ideen zurückzuführen sind:

- Die Theorie der Unternehmen im engeren Sinn und das Prinzipal-Agenten-Problem
- Der Property-Rights-Ansatz und die Law and Economics-Schule
- Der Governancekosten-Ansatz bzw. die Transaktionskostentheorie

17.4 Von der Theorie der Unternehmen zum Principal-Agent-Problem

In diesem Unterkapitel kommen wir zurück zur Frage: Warum gibt es überhaupt Unternehmen? Wie oben im Einleitungskapitel 17.2 beschrieben, kann man dies durch das Auftreten von Transaktionskosten erklären. Dieser Ansatz wird im Unterkapitel 17.6 weiter ausgeführt. Parallel zur dort dargestellten Transaktionskostentheorie entwickelte sich in den 1970er Jahren ein volkswirtschaftlicher Forschungszweig, der die Vorgänge *innerhalb* von Unternehmen genauer unter die Lupe nahm. Etwas salopp formuliert, wurde hier der Frage nachgegangen, welche Probleme aus streng neoklassisch-nutzenmaximierender Sicht innerhalb Firmen auftreten sollten. Darunter fallen insbesondere die Probleme der Messkosten bei Teamwork, Probleme zwischen Eigentümer und Angestellten und Probleme der Risikoverteilung und der Anreize (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 67). Die Frage warum es Unternehmen gibt, wurde also quasi von der anderen Seite her angegangen: Warum sollten Unternehmen eigentlich scheitern und was können Firmen-Eigentümer dagegen tun?

Einen ersten bahnbrechenden Artikel dazu verfassten Alchian und Demsetz (1972). Die beiden Ökonomen werden uns auch im nächsten Kapitel noch prominent begegnen. Ausgangspunkt ist die Feststellung, dass Unternehmen an sich keinerlei Autoritätsmacht oder andere Verfügungsgewalt darüber haben, dass ihre Arbeitnehmer im Sinne des Unternehmers handeln. Der Grund warum Arbeitnehmer dennoch meist recht langfristig für einen Arbeitgeber tätig sind, liegt stattdessen an einem von Alchian und Demsetz (1972, S. 778) postulierten „Team-Prozess“. Das Team ist mittels (Arbeits-)verträgen miteinander verbunden und nutzt gemeinsam die anderen Inputfaktoren (also

nicht Arbeit) zum Erstellen eines Outputs. Wenn die anderen Produktionsfaktoren nicht beliebig teilbar sind, was üblicherweise der Fall ist, dann macht die Zusammenarbeit von Individuen in Teams Sinn. Schließlich ergibt erst eine gewisse Team-Größe in Kombination mit den anderen, nicht teilbaren Inputfaktoren, den optimalen Output. Man stelle sich in diesem Zusammenhang folgendes vor: Die Stahlproduktion erfordert auf der einen Seite den Hochofen und auf der anderen Seite mehrere *zusammenarbeitende* Individuen, also ein Team. Nur dann kann mit dem Hochofen sinnvoll gearbeitet werden. In diesem Zusammenhang taucht aber das zentrale Problem auf: Der Beitrag eines einzelnen Teammitglieds zum entstehenden Output ist oft nicht so ohne weiteres zu ermitteln. Man kann nicht messen welcher Arbeitsschritt schlussendlich welchen Gewinn verursacht. Entscheidend ist schließlich die gemeinsame Erbringung der Leistung. Es ergibt sich also ein Messproblem - von Alchian und Demsetz (1972, S. 778) „Metering Problem“ genannt - das darin besteht, dass den einzelnen Arbeitnehmern ihre Leistung nicht vollständig zugerechnet werden kann. Folglich kann auch der Lohn nicht vollständig leistungsgerecht bezahlt werden. Es ergibt sich also die Situation, dass Zusammenarbeit im Team für jedes Individuum vorteilhaft ist, weil der erzielte Gesamtoutput so höher ist als die Summe der Outputs, die jedes Individuum alleine erreicht hätte. Dies ist eine mögliche Erklärung für die Entstehung von Unternehmen. Demgegenüber steht aber die Tatsachen, dass der Gesamtoutput nicht so ohne weiteres den einzelnen Individuen zugerechnet werden kann. Wird nun gar nicht versucht zu messen wer welchen Beitrag zum Output geleistet hat entsteht für die Individuen ein Anreiz „sich vor der Arbeit zu drücken“ (Shirking)². Gelingt es einem Arbeiter zum Beispiel sich vollkommen vor der Arbeit zu drücken, wird seine Freizeit auf 100% steigen, der Gesamtoutput, und damit die Bezahlung des Arbeiters, wird hingegen nur um dessen Beitrag fallen. Individuell nutzenmaximierend wäre in diesem Fall eine Reduktion der individuellen Arbeit auf Kosten des Teams. Da diese individuelle Nutzenmaximierung für jedes Individuum gilt, hätte niemand Anreiz zu arbeiten, es würde aber auch kein Output entstehen. Es entsteht also ein klassisches Gefangenendilemma, das wir aus der Spieltheorie (Kapitel 12) kennen. Obwohl diese in den 1970er Jahren schon entwickelt war, wendeten Alchian und Demsetz (1972) diese in ihrem Journal-Beitrag interesseranterweise nicht explizit an. Realistischerweise wird es aber nicht möglich sein, sich vollständig vor der Arbeit zu drücken, bzw. werden die Arbeitgeber eben versuchen die Leistung der Individuen doch zu messen. Wäre dies ohne Aufwand möglich, so könnte das Shirking-Problem vollständig eliminiert werden, üblicherweise entsteht allerdings ein Aufwand, zum Beispiel in Form von Personalkosten. So könnte zum Beispiel ein Individuum ausschließlich mit der Aufgabe betreut werden,

² Wir kennen den Begriff bereits aus Kapitel 15 und den dort beschriebenen Unvollkommenheiten am Arbeitsmarkt. Die dort damit in Verbindung gebrachte Arbeit Shapiro und Stiglitz (1984) wurde zeitlich allerdings wesentlich später verfasst, als die hier beschriebene Arbeit

die anderen zu überwachen und Shirkung zu sanktionieren. Heute verwendet man auch im Deutschen dafür das harmloser klingende Wort „Monitoring“. Ist dieser Überwacher gleichzeitig der Eigentümer der anderen Inputfaktoren (außer Arbeit), so haben wir hier eine weitere Rechtfertigung für die Entstehung von Unternehmen. Der Firmenchef sorgt durch sein Team-Monitoring dafür, dass die einzelnen Arbeiter tatsächlich produktiv sind. Da der Gesamtoutput durch die Teamarbeit höher ist (unter der Voraussetzung, das Monitoring gelingt) als es die Summe der Outputs bei Einzelarbeit wäre, bleibt die Differenz dem Firmenchef als Unternehmensgewinn. Dadurch hat der Firmenchef auch Anreiz zum Monitoring, schließlich führt „Shirkung“ direkt zur Reduktion seines Anteils am Output. Alternativ kann der Überwacher aber auch ein Angestellter sein. Dann müssen die Erträge seines Monitorings - die entstehen durch die resultierende Reduktion des Shirkinings - zumindest so hoch sein wie die Kosten des Monitorings - das ist der Lohn des Überwachters. Dann bleibt die Frage wer den Überwacher überwacht. So lassen sich Hierarchien in Unternehmen erklären. Der Überwacher eines Überwachers wäre demnach die zweite Führungsebene. Auch der Job des Managers - also der Führungskraft, die keine Eigentümerstellung hat - lässt sich so erklären. Jede Führungsebene muss dabei den individuellen Anreiz haben Shirking seiner Untergebenen zu unterbinden. Ein Unternehmen ist also bei Alchian und Demsetz (1972) ein Netzwerk aus Verträgen, das schlussendlich beim Eigentümer zusammenläuft.

Wie bereits erwähnt, war der Journal-Artikel Alchian und Demsetz (1972): „Production, Information Costs, and Economic Organization“ sehr einflussreich und einer der meistzitierten Artikel (Kim, Morse und Zingales 2006, S. 192). Allerdings war die Arbeit auch rasch recht umstritten. Zwar behaupten Alchian und Demsetz (1972, S. 783), dass ihr Erklärungsansatz nicht in Konkurrenz zum Transaktionskostenansatz von Coase (und Williamson) steht, gleichzeitig behaupten sie aber, dass langfristige Arbeitsverträge (Alchian und Demsetz 1972, S. 784) oder Autorität kaum eine Rolle bei der Erklärung der Existenz von Firmen spielen. Insgesamt bleibt ihre Theorie ein wichtiger Baustein zur Erklärung der Existenz von Unternehmen. Noch bedeutender und weitverbreiteter war aber ein recht ähnlicher Ansatz, der das Verhältnis zwischen Unternehmenseigentümer und Arbeitnehmer von mehreren Blickwinkeln betrachtete: Jensen und Meckling (1976). Der Artikel verbindet die Theorie der Unternehmen zum einen mit der Theorie der asymmetrischen Information und begründet in diesem Zusammenhang die „Principal-Agent-Theorie“, die bereits im Kapitel 14.3 kurz erwähnt wurde. Zum anderen stellt die Arbeit eine Erweiterung der Kapitalstrukturtheorie dar (vgl. Kapitel 11.3).

Zum Artikel selbst: Eine Prinzipal-Agenten-Beziehung ist ein Vertrag, in dem festgelegt wird, dass der Prinzipal einen Agenten beauftragt für ihn Führungsaufgaben auszuführen. Ein typisches Beispiel dafür ist das Delegieren von Unternehmensführungsaufgaben durch Eigentümer an Manager. Ein rationaler Agent wird primär seinen eigenen Nutzen maximieren. Das muss nicht unbedingt auch den Nutzen des Prinzipals maximieren. Da dieser Auftraggeber ist, kann er allerdings darauf bestehen, dass der Agent in seinem Sinne

handelt. Dazu muss er dem Agenten entsprechende Anreize bieten, oder aber in Überwachungsmaßnahmen (Monitoring) investieren (Jensen und Meckling 1976, S. 310). Der Wohlstand des Prinzipals wird bei Beauftragung eines Agenten auf jeden Fall reduziert: Entweder durch die Monitoring-Kosten, oder durch die Verfolgung des Eigennutzes durch den Agenten („Residual-Kosten“). Jensen und Meckling (1976) nennen die Summe dieses Wohlstandsverlusts „Agency-Costs“. Diese sind recht ähnlich dem „Shirking-Monitoring“-Problem von Alchian und Demsetz (1972), das auf den letzten Seiten dargestellt wurde. Jensen und Meckling (1976) gehen aber mit ihrem Modell weitere Schritte. Ihre Theorie zur „Trennung von Eigentum und Management“ (separation of ownership and control) führt - wie bereits angedeutet - zu einer Theorie der optimalen Kapitalstruktur von Unternehmen. Jensen und Meckling (1976) beschreiben, dass „owner-manager“ - also Unternehmer, die Eigentümer und Manager in einer Person sind - ihren Gesamtnutzen maximieren, indem sie den optimalen Mix aus finanziellen und nicht-finanziellen Nutzen maximieren. Der größte finanzielle Nutzen wird durch (nach-Steuer) Wohlstandsmaximierung erreicht. Aber auch der nicht-finanzielle Nutzen wird maximiert. Darunter führen Jensen und Meckling (1976, S. 316) zum Beispiel attraktives Office-Personal, Spenden an wohltätige Vereine, oder die private Nutzung von Unternehmenseigentum an. Dabei gibt es einen Trade-off zwischen finanziellem und nicht-finanziellem Nutzen: Eine Unternehmerin sollte im Sinne der Gewinnmaximierung den kompetitesten Bewerber für den Sekretärsposten wählen. Im Sinne ihrer persönlichen Nutzenmaximierung wählt sie aber vielleicht nur den dritt- oder viertbesten Bewerber, der dafür mit dem knackigsten Hinterteil ausgestattet ist. Gibt es im Unternehmen nun eine zumindest teilweise Separation zwischen Unternehmensführung und Unternehmenseigentum, verschieben sich diese Anreize: Je höher der Anteil an „externem Eigenkapital“ - diese Anteile werden gehalten von Eigenkapitalgebern, die keinen Einfluss auf die Geschäftsführung haben - desto höher ist der Anreiz des (owner)-managers seinen Gesamtnutzen aus nicht-finanziellen Quellen zu ziehen. Schließlich bezieht er als alleiniger Manager den nicht-finanziellen Nutzen zur Gänze, während er den finanziellen Nutzen mit den externen Eigenkapitalgebern teilen muss. Diese haben wiederum den Anreiz den owner-manager in Richtung rein finanzieller Nutzenmaximierung zu bewegen. Erreichen können sie das - wahrscheinlich nicht vollständig aber zumindest teilweise - durch finanzielle Anreize, wie Bonusse, oder aber durch Monitoring-Maßnahmen. Beides kostet Geld und vermindert so die Gewinne des Unternehmens ebenfalls. Potentielle rationale externe Eigenkapitalgeber werden zudem Vorhersehen wie owner-manager ihr Verhalten ändern, wenn sie vom 100%-Eigentümer zum Teilhaber werden und ihr Preisangebot für Eigenkapital-Anteile entsprechend anpassen (Jensen und Meckling 1976, S. 316). Dies allerdings reduziert wiederum den Unternehmenswert. Der owner-manager hat daher seinerseits auch Anreize potenziellen Investoren glaubhaft zu signalisieren, dass er nicht-finanzielle Vorteile nicht überstrapaziert. So verhindert er, dass Monitoring-Kosten den Unternehmenswert über Gebühr

reduzieren. Der „owner-manager“ optimiert also bei der Aufnahme von externem Eigenkapital seinen eigenen Nutzen, indem er eine Abwägung zwischen Unternehmenswert, nicht-finanziellen Anreizen und den Monitoring-Kosten vornimmt.

Festzuhalten bleibt, dass externes Eigenkapital immer mit Kosten verbunden ist, gleichgültig ob diese als Monitoring-Kosten oder in Form von Unternehmenswert-Reduktion auftauchen. Daher bleibt die Frage, warum „owner-manager“ überhaupt externes Eigenkapital aufnehmen wollen? Nach allem was wir bisher analysiert haben, wäre es besser das Manager-Eigenkapital ausschließlich mit Fremdkapital zu ergänzen. In der Empirie müsste man demnach Unternehmen jeder Größe sehen, die fast 100% mit Fremdkapital finanziert sind. Jensen und Meckling (1976, S. 345) liefern drei Gründe. Erstens, so hohe Fremdkapital-Anteile würden den „owner-manager“ zu extrem riskanten handeln motivieren. Da dies rationalen Fremdkapitalgebern bewusst ist, käme es wiederum zum „Prinzipal-Agent-Problem“ und damit analog zur Reduktion des Unternehmenswertes. Zweitens - und auch hier handelt es sich um eine Analogie des oben beschrieben „Prinzipal-Agent-Problems“ - könnte der „owner-manager“ signalisieren, dass er vollends im Sinne der Fremdkapitalgeber handelt. Aber auch hier würden die Kosten dieses Monitorings den Unternehmenswert entsprechend reduzieren. Drittens, extreme Verschuldungsgrade gehen mit einem hohen Ausfallsrisiko einher, was wiederum Kosten verursacht und dementsprechend den Unternehmenswert reduziert. Abschließend leiten Jensen und Meckling (1976) eine Theorie der optimalen Kapitalstruktur ab, bestehend aus „owner-Manager“, externen Eigenkapitalgeber und Fremdkapitalgebern ab. Diese wird erreicht, indem die Manager darauf abzielen, dass die Agency-Costs minimiert werden. Insgesamt bleibt dieser Ansatz allerdings recht theoretisch, da schon in der wissenschaftlichen Untersuchung des Konzepts die Quantifizierung der verschiedenen genannten Kosten schwierig ist, in der Praxis sind solche noch schwerer zu berechnen. Jensen und Meckling (1976) wenden in ihrer Arbeit eine streng positive und individualistische Betrachtungsweise an, die wenige Jahre davor von den Vertretern der „Neuen Politischen Ökonomie“ entwickelt wurde (vgl. Kapitel 18). Sie legen in diesem Zusammenhang Wert darauf, dass Organisationen und Unternehmen niemals selbst als solche handeln, sondern stets von nutzenmaximierenden Personen vertreten werden müssen. Außerdem wenden die beiden Autoren auch bereits die Theorie der rationalen Erwartungen an (vgl. Kapitel 13). So gehen sie davon aus, dass potenzielle Anteilseigner beim Unternehmens-Anteils-Kauf das Prinzipal-Agenten-Problem berücksichtigen und ihr Kaufangebot um entsprechende Kosten von Gegenmaßnahmen reduzieren. Wie bereits von Jensen und Meckling (1976, S. 311) vorhergesesehen, ist das Prinzipal-Agent-Problem auf sehr viele Bereiche der Zusammenarbeit anzuwenden. Dementsprechend weit hat sich die Idee in den Folgejahren verbreitet. Das Prinzipal-Agent-Problem kann heute wohl als das bekannteste Moral-Hazard-Problem in den Wirtschaftswissenschaften angesehen werden.

Gemeinsam mit Eugene Fama, der wesentliche Beiträge zu Finanzierungstheorie geliefert hat (vgl. Kapitel 11), eröffnete Michael Jensen Anfang der 1980er-Jahre einen Forschungsbereich, der an die Arbeit Jensen und Meckling (1976) anschließt. Anstatt jedoch die Auswirkungen der Agency-Probleme auf die Kapitalstruktur zu untersuchen, behandelt dieser Ansatz die Agency-Probleme im Zusammenhang mit der Trennung von Eigentümerschaft und Management („Separation of Ownership and Control“) von Unternehmen (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 86). Fama und Jensen (1983b) behandeln die Agency-Probleme, die in der internen Organisation von Unternehmen auftreten. Die Eigentümer und das Management müssen bei der Vereinbarung über die Führung der Geschäfte regeln wer Entscheidungen trifft, wer diese kontrolliert und wer für welche Restrisiken einzustehen hat (Fama und Jensen 1983b, S. 304). All diese Vereinbarungen zu treffen kostet Ressourcen. Die entscheidende Frage diesbezüglich ist, unter welchen Umständen es effizienter ist diese Funktionen aufzuteilen, beziehungsweise in einer Hand zu konzentrieren. Fama und Jensen (1983b) unterscheiden hierbei zwischen komplexen und nicht-komplexen Unternehmen. Im wesentlichen sind große Unternehmen tendenziell komplex und kleine nicht-komplex. In kleinen Unternehmen ist das unternehmens-spezifische Wissen sehr konzentriert, es macht daher Sinn Management und (teure) Kontrolle zu konzentrieren. Diese Konzentration bringt natürlich Agency-Probleme gegenüber den Eigentümern mit sich. Es macht daher in weiterer Folge Sinn auch diese Aufgabe nicht von Management und Kontrolle zu trennen. Zu vergessen ist dabei aber nicht, dass das Konzept der Risikostreuung dadurch vernachlässigt wird. Ein risikoaverser Finanz-Investor würde sein (unsystematisches) Risiko durch Investitionen in verschiedene Unternehmen (Assets) streuen (vgl. 11.5). Dies ist einem Entrepreneur, der Manager, Aufseher und Eigentümer eines Unternehmens ist, nicht möglich. Fazit: In kleinen Unternehmen kann durch die Konzentration von Management, Kontrolle und Eigentum in einer Hand, das Agency-Problem weitgehend eliminiert werden. Als Trade-Off entstehen dafür allerdings Risikokosten, weil diese Entrepreneure Vermögen und Einkommen vor allem aus diesem einen Investment generieren (Fama und Jensen 1983b, S. 306). In komplexen Unternehmen kann das Agency-Problem zwischen Management und Eigentümern meist nur so gelöst, dass es eine eigene Kontrollinstanz gibt. Oftmals ist diese - nicht zuletzt aufgrund des Wissens um die Agency-Problematik - gesetzlich geregelt. So benötigen Aktiengesellschaften und große GmbHs obligatorisch einen Aufsichtsrat, der diese Funktion übernimmt. Management, Kontrolle und Eigentümerschaft sind hier getrennt. Die Investoren können ihr Risiko vollständig streuen und die Manager müssen nicht risikoavers (sondern weniger risikoavers bis risikoneutral) agieren. Die Agency-Kosten lassen sich in solchen komplexen Unternehmen selbst durch kostenintensive Kontrollorgane aber nur teilweise ausschalten (Fama und Jensen 1983b, S. 311). Zusätzlich erfolgt in komplexen Unternehmen im Rahmen der internen Kontrollsysteme der Aufbau eines Hierarchiesystems innerhalb des Unternehmens. Fama und Jensen (1983b, S. 313ff) und Fama und Jensen (1983a) diskutieren in weite-

rer Folge das Spektrum verschiedener Organisationsformen beziehungsweise unterschiedliche Eigentümerstrukturen.

Eugene Fama erhielt übrigens 2013 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Allerdings für seine Arbeiten zur Markteffizienz (vgl. Kapitel 11). Michael Jensen - obwohl der Mitverfasser des vielleicht meistzitierten nicht-methodischen wirtschaftswissenschaftlichen Fachartikels - wurde diese Ehre nicht zuteil. Er war allerdings - ebenso wie Fama - ebenso eine prägende Figur in der neoklassischen Finanzierungstheorie. Studierenden der Corporate Finance ist sein Name wohl als Entwickler von „Jensen's Alpha“ bekannt, einer Kennzahl, die im CAPM (vgl. Kapitel 11.5) für das Maß von Überrenditen - zum Beispiel von Investmentfonds - herangezogen wird. Der überzeugte Wirtschaftsliberale, der an der Chicago School promovierte, propagierte Bonussysteme für Manager wie Aktienoptionen als Gegenmaßnahmen zu Principal-Agent-Problemen. Zum Schutz vor feindlichen Übernahmen durch konkurrierende Unternehmen empfahl er Golden Parachutes, also enorme Abfertigungen für Manager, die ebendiese Übernahmen unattraktiv erscheinen lassen sollten (Rosenwald 2024). Die in Jensen und Meckling (1976) entwickelte „Principal-Agent-Theorie“ wurde während der „Great Recession“ der breiten Öffentlichkeit ein Begriff. Die Maximierung der kurzfristigen Unternehmensgewinne durch (Bank)-Manager zugunsten der eigenen Bonусse und die damit einhergehenden langfristigen Risiken, die im Rahmen der „Great Recession“ schlagend wurden, sorgten für berechtigten Unmut in breiten Teilen der Bevölkerung. Die von Jensen als Maßnahme gegen Agency-Kosten propagierten Managerbonusse kamen massiv in Verruf und auch Jensen gab zu, dass seine ursprünglichen Ideen vollkommen aus dem Ruder gelaufen waren (Fuller und Jensen 2010).

Eine wesentliche und moderne Weiterentwicklung der Prinzipal-Agenten-Theorie lieferten Anfang der 1990er-Jahre Bengt Holmström und Paul Milgrom mit ihrer „Mehraufgaben-Prinzipal-Agent-Theorie“. Diese wird weiter unten in Kapitel 17.7 beschrieben.

17.5 Der Property-Rights-Ansatz

Das Coase-Theorem besagt, dass beim Fehlen von Transaktionskosten der Markt auch bei vorliegen externer Kosten das gesamtwirtschaftlich beste Ergebnis hervorbringen wird. Welche von den Parteien dabei von den externen Effekten profitiert und welche dafür aufkommen muss, ist für das aggregierte Gesamtergebnis zwar egal, für die einzelnen Parteien hingegen ganz entscheidend. Diesem Problem widmet sich die Theorie der Verfügungsrechte („Property rights“). Diese stellen den Ausgangspunkt eines Forschungszweiges dar, der sich schließlich verbreiterte zum Bereich „Law and Economics“. Basierend auf den bahnbrechenden Arbeiten von Ronald Coase, etablierten zunächst vor allem die beiden „University of California, Los Angeles (UCLA)-Ökonomen Armen Alchian und Harold Demsetz diesen Forschungs-

zweig. Insgesamt kann man die Forschungsrichtung aber der wirtschaftsliberalen „Chicago-School“ zurechnen (vgl. u.a. Kapitel 10). Der wesentlich später und sehr viel formalere Bereich der Vertragstheorie kann als Teilbereich von „Law and Economics“ angesehen werden. Überschneidungen gibt es außerdem mit der Konstitutionen-Ökonomie, einem Teilbereich der Public-Choice-School, die James McGill Buchanan etablierte (vgl. Kapitel 18.3). In der Literatur wird der Messkostenansatz häufig neben den Governancekosten-Ansatz gestellt (vgl. z.B.: (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 40)). Hier wird der Messkostenansatz hingegen als Teil der größeren „Property-Rights“-Schule dargestellt.

Kommen wir zurück zum Beginn des Property-Rights-Ansatz aus historischer Sicht. Wie bereits erwähnt, gelten als erste moderne Arbeiten zu den Verfügungsrechten jene von Alchian (1965) und Demsetz (1967). Liest man sich die beiden Arbeiten durch, so bleibt man heute wohl etwas überrascht zurück. Beide lesen sich geradezu banal. Beide Arbeiten kommen gänzlich ohne Formeln oder sonstige Art von Formalismen aus. Und auch sonst wirken die Inhalte recht offensichtlich. Man muss sich vor Augen halten, dass diese Arbeiten Mitte der 1960er-Jahre entstanden sind. Zur Erinnerung: Die allgemeine Gleichgewichtstheorie, die gesamte moderne Finanzierungstheorie oder auch die Spieltheorie sind zu diesem Zeitpunkt praktisch schon fertig entwickelt. Alles durchaus Themen, die auch heute noch recht komplex wirken. Die Anfänge der „Property-Rights“-Arbeiten diskutieren was man unter Verfügungsrechten versteht, worin die Unterschiede zwischen Gütern, die im öffentlichen oder privaten Eigentum stehen (Alchian 1965), beziehungsweise, wie Verfügungsrechte entstanden sind (Demsetz 1967). Man ist also durchaus überrascht, dass diese Themen in den Wirtschaftswissenschaften erst Mitte der 1960er-Jahre scheinbar das erste Mal wissenschaftlich behandelt wurden. Je länger man sich damit beschäftigt, desto klarer wird aber die Bedeutung des Themas. Tatsächlich sind geregelte und durchsetzbare Verfügungsrechte nur in unseren westlichen Industriestaaten etwas selbstverständliches. Soto (2000) weist erst um die Jahrtausendwende, auch mittels empirischen Untersuchungen in Entwicklungsländern, darauf hin, wie das Fehlen von Verfügungsrechten wirtschaftliche Zusammenarbeit erschwert.

Worum geht es nun in den ersten Arbeiten zu Property Rights? Alchian (1965) stellt vor allem fest, dass private Eigentümerschaft zu anderen wirtschaftlichen Ergebnissen führt, wie öffentliche Eigentümerschaft. Fundamentaler ist die Arbeit von Demsetz (1967), die im schon damals wichtigsten ökonomischen Journal, dem American Economic Review publiziert wurde. Er bedient sich dem typischen historischen Ansatz bei seiner Untersuchung und es lässt sich die Verbindung zu Coase (1960) feststellen: Wir haben im Beispiel oben argumentiert, dass sich der Getreidebauer und der Viehzüchter ohne Zutun einer Obrigkeit darauf einigen können, wie viele Rinder die Viehherde haben soll. Die Frage ob der Viehzüchter dem Getreidebauern eine Entschädigung zahlen muss, oder nicht, hatten wir bei der Darstellung der Arbeit von Coase (1960) beiseite geschoben. Für den individuellen wirt-

schaftlichen Erfolg ist diese aber entscheidend. Demsetz (1967) griff Probleme dieser Art erstmals systematisch auf. Bei privatwirtschaftlichen Gütern, also solchen bei denen Rivalität und Ausschließbarkeit gegeben sind (vgl. Kapitel 14.2), sind die Verfügungsrechte klar zugeordnet. Schwieriger wird dies bei Allmende-Gütern, wo die Nicht-Ausschließbarkeit bei gegebener Rivalität zu Übernutzung führt und in weiterer Folge zu negativen externen Effekten. Dies verdeutlicht den engen Zusammenhang zwischen Verfügungsrechten und externen Effekten. Die Verfügungsrechte bestimmen im Endeffekt, wer von Allmende-Gütern profitiert und wer durch ihre Übernutzung geschädigt wird. Durch Verfügungsrechte sollten die externen Effekte idealerweise vollständig internalisiert werden (Demsetz 1967, S. 348). Demsetz argumentiert, dass sich Verfügungsrechte evolutionär entwickelt haben. Bei der Nutzung von öffentlichen Gütern (keine Rivalität!) werden keine Verfügungsrechte benötigt. Steigt der Grad an Rivalität, weil zum Beispiel die Nachfrage nach dem ursprünglich frei verfügbarem Gut stark ansteigt, werden öffentliche Güter zu Allmende-Gütern und Verfügungsrechte werden notwendig um Konflikte zu vermeiden. Demsetz (1967) verwendet in seiner kontroversen (Ménard und Shirley 2014, S. 8) Studie ein historisches Beispiel, um dies zu untermauern. Wir werden im Laufe dieses Kapitels bemerken, dass historische Forschungsansätze im „Neuen Institutionalismus“ allgemein und bis in die Gegenwart eine bedeutende Rolle spielen. Konkret greift Demsetz die Frage auf, wie Naturvölker mit Verfügungsrechten umgehen. Demsetz lehnt sich an die Forschungsarbeiten von Anthropologen an, die feststellten, dass sich Land-Verfügungsrechte und der kommerzielle Pelz-Handel unter Ur-amerikanischen Völkern praktisch gleichzeitig entwickelte. In jenen Gegenden, wo sich Anfang des 18. Jahrhunderts der kommerzielle Pelz-Handel etablierte, kam es wenig später zu abgegrenzten Jagdterritorien und Vereinbarungen zu Jagd-Beschränkungen. Oder mit anderen Worten: Die Nachfrage nach dem Gut Pelze ließ dessen Wert steigen. Dadurch wurde vermehrt Jagd auf das öffentliche Gut Wild gemacht. Ohne Beschränkungen wurde bald mehr Wild erlegt als durch die natürliche Reproduktion ausgeglichen werden konnte. Der unregulierte Jagd verursachte nun den negativen externen Effekt mangelnden Wildbestandes, den alle Einwohner der Region zu spüren bekamen. Aus dem öffentlichen Gut „Wild“ wurde ein Allmende-Gut. In der Folge einigte man sich darauf, dass bestimmte Stämme nur an bestimmten Orten jagen durften. Den Bestand im eigenen Revier nicht übermäßig zu dezimieren, war nun im Eigeninteresse. Es hatten sich also Verfügungsrechte gebildet, welche die negativen externen Effekte weitgehend internalisierten, also aus den Allmende-Gütern schlussendlich private Güter machten (Demsetz 1967). Evolutionär, also ohne Eingriff einer externen Institution, entwickeln sich Verfügungsrechte demnach, wenn die Internalisierung von externen Effekten für jeden einzelnen Beteiligten geringere Kosten verursacht als Erträge (oder Nutzen) bringt. Eine recht ähnlichen Ansatz vertritt James McGill Buchanan, der in Kapitel 18.3 behandelt wird. Buchanan (1975) vergleicht den Zustand absoluter Freiheit, also Anarchie, mit dem Zustand absoluter staatlicher Allmacht. Letzteres nennt Buchanan „Leviathanische Zu-

stände“³. In Hobbes (1651) wird unterschieden zwischen privaten und kollektiven Handlungen. Buchanan (1975) schließt daran an und unterscheidet in weiterer Folge, wie Spielregeln (die Verfassung) geschaffen werden und in einer zweiten Ebene, wie nach diesen Spielregeln gehandelt wird. Buchanan kommt zum Schluss, dass sowohl Anarchie als auch vollkommene staatliche Allmacht suboptimale Ergebnisse liefern. Das ist wenig überraschend, entscheidend ist aber in weiterer Folge, wie rationale Individuen zu einem Vertragsregelwerk gelangen, das allgemein akzeptiert wird, also für stabile Verhältnisse sorgt. Der Prozess dahin ist etwas weniger naiv als jener von Demsetz (1967), aber dennoch evolutionär getrieben: Ausgehend von anarchischem Urzustand entwickeln sich Regeln, die von allen als vorteilhaft empfunden werden. Die Gemeinschaft installiert in der Folge Institutionen, die die Regeln sanktionieren kann. Interessanterweise kommt der ultrakonservative Buchanan zu dem Schluss, dass der Staat nicht nur Schutz, sowohl im Sinne von körperlicher Unversehrtheit, als auch im Sinne des Rechtsschutzes, gewähren soll, sondern auch bestimmte öffentliche Güter zur Verfügung stellen soll. Der Zustand der Anarchie scheitert, weil die absolute individuelle Freiheit dort enden muss, wo sie in die individuelle Freiheit anderer eingreift. Im Ergebnis muss durch die Zuordnung von Verfügungsrechte die individuelle Freiheit eingeschränkt werden. Erst wenn die Verfügungsrechte und deren Umsetzung geregelt sind, können Individuen langfristig planen und investieren (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 285). Eine Erkenntnis, die, obwohl sie recht banal erscheint, auf die Forschung im Neuen Institutionalismus großen Einfluss genommen hat. Gerade die makroökonomischen Überlegungen zum Zusammenhang zwischen Institutionen und Wirtschaftswachstum erklären Wohlstandsunterschiede dadurch, dass in bestimmten Ländern Institutionen entstanden sind, die die Einhaltung von Verfügungsrechten zusicherten und somit die Grundlage für langfristige Planung und Investitionen durch privatwirtschaftlich organisierte Unternehmen bildeten. In Ländern, in denen solche Strukturen nicht entstanden sind, blieb die Entwicklung rückständig. Bekannt wurden die Forschungen in diese Richtung von Soto (2000) und Acemoglu und Robinson (2012), dessen Arbeiten in diesem Kapitel noch betrachtet werden.

Die explizite Verbindung zwischen Property Rights und Transaktionskosten erfolgte Anfang der 1970er-Jahre. Alchian und Demsetz (1973) griffen einen Satz auf, der übrigens bis heute auf den ersten Seiten vieler Mikroökonomie-Lehrbüchern zu finden ist: „[Drei Fragen versucht die Ökonomie zu beantworten:] Welche Güter werden produziert? Wie werden diese produziert? Und wer erhält die resultierenden Produkte?“ Damit wird der Transformationsprozess von Inputs zu Outputs beschrieben. Alchian und Demsetz (1973, S. 16) merken allerdings an, dass dies unzureichend ist. Kapitalistische Transformationsprozesse hängen auch davon ab, wie auf Märkten mittels

³ Leviathan ist in verschiedenen Religionen in verschiedener Weise ein Vertreter des Bösen. In Thomas Hobbes gleichnamigen Werk ist er schließlich eben die allmächtige staatliche Instanz.

privater Verfügungsrechte der Einsatz knapper Ressourcen geregelt wird. Diese Regelung entsteht nicht gratis. Die entstehenden Kosten nennen wir eben Transaktionskosten. Neben den Kosten des Transformationsprozesses, müssen also auch Kosten für die Anbahnung von Geschäften berücksichtigt werden. Die Bedeutung der Transaktionskosten war Anfang der 1970er-Jahre weitgehend unbestritten. Abgesehen davon, entwickelten sich allerdings verschiedene Ansätze zur Erklärung von Transaktionskosten (North 1990b, S. 33). Als direkte Weiterentwicklung und außerdem als Vereinheitlichung (Allen 2022) der Arbeiten von Coase (1960) und Alchian (1965), Demsetz (1967) und Alchian und Demsetz (1973) wird heute der sogenannte „Washington Ansatz“ („Washington approach to transaction costs“ (Allen 2024, S. 4)) angesehen, der wiederum Cheung (1974) und Cheung (1983) zugeschrieben wird. Dieser verbindet den Property Rights-Ansatz mit der Theorie der Firma aus dem letzten Subkapitel (vgl. Kapitel 17.4). North (1990b) grenzt davon den Governancekosten-Ansatz von Oliver Williamson ab, der Transaktionskosten anders interpretierte. In den 1980er-Jahren kam es schließlich auch zur Integration des Messkosten-Ansatzes aus der Property Rights-Theorie und dem Governancekosten-Ansatz (vgl. Kapital 17.6).

An der University of Washington etablierten gegen Anfang der 1970er-Jahre drei Ökonomen Forschung zum „Neuen Institutionalismus“, speziell zu Property Rights und Transaktionskosten. Diese waren Steven Cheung, Yoram Barzel und Douglass North. Steven Cheung und Yoram Barzel waren auf der einen Seite stark geprägt von der Tradition der University of California in Los Angeles (UCLA) und insbesondere Armen Alchian und Harold Demsetz und auf der anderen Seite von der Chicago School, insbesondere Milton Friedman, und natürlich Ronald Coase. Steven Cheung's frühe Arbeiten bezogen sich vor allem darauf, darzulegen, dass externe Effekte nicht automatische zu Marktversagen führen und es in der Praxis viele Beispiele gäbe, wo externe Effekte durch privatwirtschaftliche Verträge internalisiert werden (Cheung 1973). Er argumentiert diesbezüglich, wie sein ebenso wirtschaftsliberaler Kollege Demsetz (2011), dass bei ausreichend ausgestalteten Verfügungsrechten keine Notwendigkeit zu staatlichen Eingriffen beim Problem negativer externer Effekte bestünde. In Cheung (1974) hebt dieser die Bedeutung Verfügungsrechten hervor, indem er darlegt, dass privates Eigentum nur dann gegeben ist, wenn man andere von der Nutzung des Eigentums ausschließen kann, aber auch wenn es keine Einschränkungen gibt das Eigentum dafür einzusetzen Einkommen zu generieren, sei es durch Benutzung oder Veräußerung (Cheung 1974, S. 56f). Als Resultat sollten privatwirtschaftliche Verträge möglichst frei gestaltbar sein. Jede Einschränkung der Vertragsfreiheit ist eine Form der Preisregulierung und hat damit eine Verteilungswirkung (Cheung 1974, S. 66). Eine möglichst freie Vertragsgestaltung, führt zu eindeutig verteilten Verfügungsrechten und damit zu optimalen Marktergebnissen. Selbst auf Märkten, auf denen man externe Effekte oder öffentliche Güter vermuten würde. In Cheung (1983) greift der Autor die Frage von Coase (1937) nochmal auf, was überhaupt die Existenz von Firmen rechtfertigt. Er kommt zu dem Schluss, dass

jede Person Eigentümer von Inputfaktoren ist. Zumindest den Inputfaktor Arbeit kann jede Person anbieten. Nun gibt es die Möglichkeit, erstens, diesen Input direkt für die Produktion und den Vertrieb von Waren aufzuwenden. Man wäre dann also ein Ein-Personen-Unternehmen, dass ein beliebiges Gut produziert und vertreibt. Zweitens gibt es dazu aber die Alternative in ein Vertragsverhältnis einzutreten und die Nutzung seiner Inputs einer anderen Person zu übertragen, die dafür ein fixes Entgelt zahlen muss. Warum aber sollte eine Person, die über die Verfügungsrechte bestimmter Input-Faktoren verfügt, diese freiwillig an eine dritte Person abgeben? Im Gegensatz zu Alchian und Demsetz (1972), aber im Einklang mit Coase (1937), argumentiert Cheung (1983, S. 3f), dass der Grund dafür in der dadurch erzielten Reduktion der Transaktionskosten liegt. Gibt es keine Transaktionskosten, so gibt es keinen Unterschied zwischen Produktmarkt und Markt für Inputfaktoren: Jede Person liefert dann seine Inputfaktoren und bekommt im Gegenzug den fairen Anteil am Produktpreis. In der Realität können aber Marktpreise nicht direkt die Eigentümer verschiedener Verfügungsrechte steuern. Es treten dabei Unsicherheiten auf: Eine Person verfügt zum Beispiel über die Verfügungsrechte über seinen Inputfaktor Arbeit. Dieser wird üblicherweise in Arbeitsstunden abgerechnet. Auf dem Produktmarkt kann aber zum Beispiel nicht festgelegt werden wie intensiv in einer Arbeitsstunde gearbeitet wird (Cheung 1983, S. 5). Diese Tätigkeit übernimmt ein Unternehmer: Er kauft, misst und kontrolliert die Inputfaktoren über den Faktormarkt und verkauft den resultierenden Output als Gut auf einem Produktmarkt. Möglich ist dies, weil er die entstehenden Transaktionskosten, wie die faire Bepreisung der Inputfaktoren, kostengünstiger vornehmen kann, als das die Nachfragenden auf dem Produktmarkt könnten. Ein Unternehmer schließt mit jedem Anbieter eines Inputfaktors einen Vertrag, die Anzahl der Verträge reduziert sich dadurch erheblich gegenüber der alternativen Notwendigkeit, dass jeder Input-Geber mit jedem anderen Input-Geber einen Vertrag abschließen müsste. Die Input-Geber überlassen darin ihre Verfügungsrechte über ihre Inputfaktoren dem Unternehmer. Was ein Unternehmen ausmacht, ist also vor allem immateriell: die Wege ökonomische Aktivität zu organisieren und dabei die Transaktionskosten zu minimieren (Cheung 1983, S. 10).

Etwa zur gleichen Zeit, griff mit Yoram Barzel - ein Kollege von Cheung an der Washington University - diese Forschungsrichtung auf und verfeinerte die Arbeiten von Cheung weiter (North 1990b, S. 33), indem er auf die Messkosten einging: Verkäufer und Käufer müssen die Quantität und Qualität des zu handelnden Gutes genau bestimmen, also messen. Diese Messung verursacht Transaktionskosten. Barzel (1982) erstellt nun - ebenfalls rein verbal - eine Theorie wie auf funktionierenden Märkten mit dem Problem notwendiger Qualitätsbestimmung umgegangen wird. Zunächst muss das Produkt, dessen Qualität bestimmt wird, eine gewisse Variabilität in der Qualität aufweisen, ansonsten wären Messungen sinnlos, weil sie ja keinen Informationsgewinn bringen. Wenn diese vorhanden ist, entsteht zunächst die Frage, wer die Messung vornehmen soll: Der Anbieter oder Nachfrager des Produktes. Der

Anbieter müsste jedes Produkt nur einmal messen, während jeder potentielle Nachfrager für sich eine Messung durchführen müsste. Sollte der Nachfrager das Produkt nicht erwerben, verbleibt es am Markt und wird von einem potentiellen zweiten Nachfrager erneut begutachtet. Geht man davon aus, dass Anbieter und Nachfrage gleiche Kosten pro Messvorgang haben, so führt dies dazu, dass der Anbieter effizienter messen kann. Marktkräfte werden also dafür sorgen, dass die Anbieter die Qualitätsmessungen vornehmen (Barzel 1982, S. 30). Auch die Frage wie genau die Qualitätsmessung durch den Anbieter durchgeführt wird, beantwortet Barzel ähnlich: Genau so gut, dass die Grenzkosten der Messung den potentiellen Kunden als ausreichend erscheinen, sodass dieser keine eigene Messung vornehmen muss (Barzel 1982, S. 30). Allerdings bleiben selbst dann noch Unsicherheiten der Messkosten übrig, zum Beispiel bei Produkten, deren Produktions-Mängel erst im Laufe der Zeit, oder durch Nutzung entstehen oder sichtbar werden. In diesem Fall werden Anbieter Garantien aussprechen. Anbieter werden außerdem versuchen ihre aufgewendeten Messkosten zu nutzen um die Qualität ihrer Produkte weitgehend zu standardisieren und zudem mit einem Markennamen zu verbinden. Der Markename signalisierte dem Kunden, dass er hochwertige Ware bekommt und vor allem, dass der Anbieter einen Aufwand betreiben wird um Reputationsverlust zu verhindern. Die Messargumente von Barzel spielen schlussendlich auch bei der Theorie der Unternehmen eine Rolle: Wenn die Messkosten hoch sind und die Anbieter, also die Produzenten, diese Messungen vornehmen, dann bleibt nichts anderes übrig als auf allen Produktionsstufen eine Qualitätskontrolle vorzunehmen und dabei jeweils alle Vorstufen zu kontrollieren. Messkosten sind demnach ein Anreiz zu möglichst großer vertikaler Integration: Also die Übernahme verschiedener Produktionsstufen in einem Unternehmen (Barzel 1982, S. 42). In diesem Zusammenhang wird die Arbeit von Barzel (1982) unter dem Namen „Messkostenansatz“ auch zur Erklärung der Frage warum es überhaupt Unternehmen gibt, (vgl. Kapitel 17.4) herangezogen.

Die Arbeit von Barzel (1982) behandelt in gewisser Weise auch das Problem der Informationsasymmetrie (vgl. Kapitel 14.3), schließlich sollen Messungen ja gerade den Informationsmangel reduzieren. Es ist schon bemerkenswert, dass Barzel die gesamte, teils sehr formale, Marktversagens-Literatur nur an Nebenschauplätzen erwähnt und zudem gänzlich ohne Formeln auskommt. Tatsächlich beschäftigte sich Barzel (1977) schon fünf Jahre zuvor explizit mit der Literatur zu Informationsasymmetrie und kritisierte sie als fehlerhaft, da sie die Transaktionskosten komplett außen vor lässt (Allen 2024, S. 6).

Die effiziente Gestaltung von Verfügungsrechten wird wohl ewig ein interessantes Thema bleiben. Sie startet zwar mit dem recht banalen Ausgangspunkt, dass fehlende Verfügungsrechte ökonomisch zu negativen externen Effekten und damit zu Marktversagen führen wird, behandelt aber auch Themen, die wohl in der Praxis nie vollständig perfekt zu lösen sind. Die Zuweisung von Verfügungsrechten und die Sicherung der Vertragserfüllung sind zentrale Themen wenn man den Begriff der Institution verwendet. Sie spielen da-

her in jedem weiteren Unterkapitel implizit eine Rolle, ökonomisch wurde der Property-Rights-Ansatz im hier dargestellten Sinne von Demsetz, Cheung und Barzel aber weitgehend abgelöst: Mit der Entwicklung der hoch-formalisierten modernen Vertragstheorie (vgl.: Kapitel 17.7) gerieten die rein beschreibenden Ansätze inklusive dem Messkostenansatz zunehmend ins Hintertreffen.

Es gibt im Neuen Institutionalismus übrigens durchaus einzelne Problem-bereiche, die wissenschaftlich bisher nur im deutschsprachigen Raum thematisiert wurden. Da das erste dieser Problem an dieser Stelle passend platziert ist werden alle drei Problembereiche hier stark verkürzt dargestellt.

Wir haben in diesem Kapitel stets von Property Rights gesprochen, die hier recht unspezifisch mit Verfügungsrechten übersetzt wurden. Auf das Wort Eigentumsrechte wurde zumindest in diesem Unterkapitel bewusst verzichtet. Der Grund liegt darin, dass die englischsprachige Literatur nicht zwischen verschiedenen Arten des Eigentums unterscheidet Erlei, Leschke und Sauerland (2016, S. 287). In Kontinentaleuropa (zumindest in Deutschland und Österreich) ist eine Unterscheidung zwischen verschiedenen Formen des Verfügungsrechts im Recht allerdings stark verankert. Heinsohn und Steiger (2002) argumentieren, dass dies ökonomische von großer Bedeutung ist. Zum Beispiel bei der Schaffung von Kapital. So könnte einem Mieter (Pächter) eines Getreideackers schaden durch benachbartes Vieh zugefügt werden, es würde also in seine Property Rights eingegriffen, weil er in seiner Gewinn generierung durch den Anbau von Nutzpflanzen durch das benachbarte Vieh eingeschränkt wurde. Er ist aber im Sinne des kontinentaleuropäischen Rechtsbegriffes aber keinesfalls der Eigentümer des Ackers. Ökonomische Analysen im Sinne des Coase-Theorems werden dadurch zumindest komplizierter. Der geschädigte Pächter könnte bei einer angestrebten Verhandlungslösung nun nicht nur den Schädiger, sondern auch den Grundeigentümer miteinbeziehen. Wichtiger ist in diesem Zusammenhang aber auch die Querverbindung zur Kapitalschaf fung: Ein Pächter verfügt zwar über gewisse Property Rights zum Beispiel im Sinne des Schutzes vor gewaltsamer Zerstörung seines Besitzes, mangels Eigentum kann er diesen Besitz aber zum Beispiel nicht belehnen.

Der zweite, vor allem in Europa diskutierte Themenbereich behandelt das Problem des Wettbewerbs der Institutionen. Schon Tiebout (1956) kritisierte die damals neue Theorie der öffentlichen Güter, die vor allem Richard Musgrave und Paul Samuelson (vgl. Kapitel 14.2) prägten. Tiebout (1956) hielt deren Theorie, dass der Staat unter gewissen Umständen Güter als öffentliche Güter anbieten sollte, zwar für richtig, befürchtete aber, dass es in weiterer Folge zu einem äquivalenten Problem auf Ebene der Gebietskörperschaften kommen könnte. Dies beobachtet man in der Politik in Europa tatsächlich auf vielen Ebenen. Wenn nationale Gebietskörperschaften Steuern erheben, aber regionale (oder lokale) Gebietskörperschaften diese verteilen sollen, kommt es zu einem Konflikt zwischen diesen Gebietskörperschaften, wie dieser Ausgleich der Finanzen stattfinden soll. Die resultierenden Verhandlungslösungen sind meist ineffizient weil Lokal, sowie Nationalpolitiker Stimmen optimieren müssen und daher nicht im nationalen Interesse, sondern im eigenen Interesse

handeln werden (vgl. 18.3). Sinn (1997) ging einen Schritt weiter und argumentierte, dass das Anbieten von öffentlichen Gütern in Verbindung mit dem Wettbewerb der Institutionen wiederum zu Marktversagen führe und folglich die öffentlichen Güter auch vom Staat nicht angeboten werden können. Als Beispiel nennt er einen Steuerwettbewerb, wie dieser tatsächlich in Bezug auf Körperschaftssteuern in der Europäischen Union zu beobachten ist. Staaten versuchen große Unternehmen mit niedrigen Steuern anzulocken. Durch den Anstieg der Unternehmen im eigenen Land steigt dadurch kurzfristig sogar das Steueraufkommen. Wenn andere Staaten aber folgen kommt es zu einem „race to the bottom“ und die Steuereinnahmen sinken theoretisch auf Null, womit sie auch keinen Beitrag zu öffentlichen Gütern leisten können. Ob dies tatsächlich ein Problem darstellt ist nicht ganz unumstritten, manche Ökonomen argumentieren sogar dieser Wettbewerb der Institutionen wurde dieser effiziente machen (Voigt 2009, S. 168f).

Drittens schließlich, gibt es noch Theorien, die den wirtschaftlichen Beitrag des informellen Sektors schätzen. Es geht dabei darum abzuschätzen welchen Anteil des BIPs durch die Schattenwirtschaft, also Schwarzarbeit, erwirtschaftet wird und welche Faktoren diese begünstigen. Es handelt sich also um einen Fall wo Institutionen versagen, redliches Handeln durchzusetzen. Der österreichische Ökonom Friedrich Schneider ist in diesem Forschungsbereich führend. Laut Schneider und Enste (2000) ist der Anteil der Schattenwirtschaft in Entwicklungsländern ungleich größer als in Industriestaaten. Gleichzeitig aber erhöhen eine hohe Abgabenlast und viel Bürokratie den Anteil von Schwarzarbeit am BIP.

17.6 Die Transaktionskostentheorie

Das Thema „Transaktionskosten“ spielt in der Diskussion um das Coase-Theorem Coase (1960) eine entscheidende Rolle. Um 1960 war die Annahme, dass die Probleme, dass die durch das Auftreten externer Effekte entstehen, ausschließlich durch staatliche Eingriffe geheilt werden können, wie von Pigou (1920) beschrieben, vollkommen unumstritten. Coase (1960) beschreibt zunächst, dass dies aus Sicht der neoklassischen Theorie streng gesehen gar nicht stimmt. Wenn nämlich, wie in der Neoklassik üblich, die Transaktionskosten ignoriert werden, dann führen Verhandlungen zwischen Verursachendem und Geschädigtem zu effizienten Lösungen. Nun wurden Transaktionskosten zwar in der Neoklassik beständig ignoriert, gleichzeitig war sich aber jeder - auch neoklassische - Ökonom bewusst, dass es so etwas wie Transaktionskosten in der Realität bei jeder wirtschaftlichen Handlung gibt. In weiterer Folge herrschte in der Ökonomie Einigkeit über die hohe Bedeutung von Transaktionskosten und auch über die Wichtigkeit entsprechender Forschung dazu. Allerdings entwickelten sich ganz unterschiedliche Ansätze dazu: Zunächst konkurrierend zum „Property Rights“-Ansatz von Alchian, Demsetz und Cheung (vgl. Kapitel 17.5) entstand der „Governancekosten“-Ansatz. Dieser Ansatz

wird in der Literatur häufig einfach als Transaktionskostenökonomik bezeichnet. Dieser Ansatz schließt direkt an Coase (1960) an und behandelte zunächst die Frage warum es überhaupt Unternehmen gibt. Wenn die Koordination von Arbeitsschritten durch Organisationen (Unternehmen, bzw. Hierarchien) kostengünstiger erfolgen kann, als durch reine Marktlösungen, entstehen Unternehmen und übernehmen diese Aufgabe. Man nennt dies auch „vertikale Integration“. Also die Verbindung von hintereinanderliegenden Arbeitsschritten innerhalb einer Organisation. Die vertikale Integration ist gleichzusetzen mit firmeninternen Organisationskosten, die in Kauf genommen werden, um die Kosten, die ansonsten für die Marktteilnahme (Transaktionskosten) anfallen, zu umgehen. Einen Überblicksartikel dazu lieferte der uns schon wohlbekannte Kenneth Arrow (1969). Er hob die Bedeutung der „vertikalen Integration“ hervor, führte auch den Begriff der „Transaktionskosten“ ein (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 39). Der Hauptakteur in diesem Feld ist aber zweifelsohne Oliver E. Williamson. Er legte im Jahr 1975 mit seinem Hauptwerk „Market and Hierarchies“ (Williamson 1975) eine Art wissenschaftlicher Artikelsammlung (Voigt 2009, S. 87) vor, die die frühe Zeit des „Governancekosten“-Ansatzes abbildet. Zunächst zu Williamson selbst: Seine erste Stelle als promovierter Wirtschaftswissenschaftler bekleidete er im Bereich der Industrieökonomie in Berkely im Jahr 1963. In diesem Forschungsfeld verortete er drei Ungereimtheiten: Erstens, die neoklassische Definition der Firma, als Organisation, die Inputs in Outputs verwandelt, darüber hinaus aber weitgehend als Black Box angesehen wird. Zweitens, das vollständige Ausblenden interner Prozesse in Unternehmen und, drittens, die Nicht-Berücksichtigung jeglicher Transaktionskosten (Williamson 2009). Allesamt Punkte, die bis heute dem Neuen Institutionalismus zugeschrieben werden. Zunächst aber behandelte er ökonomische Fragen zum Wettbewerbsrecht und Monopolbildung. Dazu legte er 1968 seinen ersten bedeutenden wissenschaftlichen Artikel vor (Williamson 1968). Der Ansicht Coase (1960) und Coase (1937) folgend, argumentierte er darin, dass der wirtschaftliche *Gesamtnutzen* von Unternehmensfusionen analysiert werden müsse. Die Mainstream-Ökonomie geht davon aus, dass Monopolmärkte mangels Wettbewerb gegenüber vollkommenen Märkten gesamtwirtschaftlich nachteilige Ergebnisse liefern⁴. Grundsätzlich ist dies richtig, weil Monopolisten ihre Marktmacht nutzen werden, um bei geringerer Menge, höhere Absatzpreise zu erzielen als auf vollkommenen Märkten zu erwarten wären. Da Fusionen im Endeffekt zu Monopolbildung führen, werden diese von Wettbewerbsbehörden beobachtet und gegebenenfalls eingeschränkt. Allerdings können Fusionen auch positive gesamtwirtschaftliche Effekte haben, selbst wenn dadurch ein Monopol-ähnlicher Markt zu entstehen droht. Eine Voraussetzung dafür ist, dass die dadurch entstehenden Unternehmen Größenvorteile (Economies of Scales) zur effizienteren Produktion nutzen können. Williamson (1968) argumentiert nun, dass zwei Effekte bei der wettbewerbs-

⁴ In einführenden Ökonomie-Lehrbüchern wird dies bis heute üblicherweise so dargestellt.

rechtlichen Regulierung von Monopolen gegeneinander abgewägt werden müssen. Überwiegen gesamtwirtschaftlich die positiven Effekte der effizienteren Produktion durch Economies of Scales, oder überwiegen die negativen Effekte durch die Einschränkung des Wettbewerbs? Diese Abwägung ist heute unter dem Begriff „Williamson-Trade-Off“ bekannt. Ähnlich wie die Public-Choice-School (vgl. Kapitel 18.3), kritisierte Williamson damit das, durch die Keynesianer Samuelson und Musgrave (vgl. Kapitel 14), geprägte wirtschaftswissenschaftliche Umfeld, welches staatliche Eingriffe großzügig befürwortete, sobald eine Abweichung vom perfekten Wettbewerbsmarkt drohte.

Williamson (1968) kann als Vorarbeit für dessen wichtigsten Beitrag zur Ökonomie angesehen werden: der Transaktionskostentheorie. Diese wird heute oft als „Governance-Kosten-Ansatz“ bezeichnet und analysiert unter welchen Umständen Transaktion innerhalb von Unternehmen vorgenommen werden, oder stattdessen auf Märkten zugekauft werden. Wie weiter oben bereits angedeutet, greift er damit also die Frage von Coase (1937) wieder auf: Warum gibt es überhaupt Unternehmen?

Laut seiner Nobelpreisrede Williamson (2009) realisierte Williamson durch Fragen seiner Studierenden, dass die Organisation von Unternehmen im Sinne der vertikalen Integration wesentliche Auswirkungen auf deren Erfolg hat. Ob Unternehmen Vorprodukte über Märkte beziehen, oder aber selbst herstellen, führt zu unterschiedlichen Ergebnissen, die innerhalb der neoklassischen Theorie nicht zu erklären sind. Schon die Frage, warum Unternehmen bestimmte Prozesse innerhalb ihrer Organisation durchführen und andere wiederum am Markt zukaufen, kann innerhalb der Neoklassik nicht beantwortet werden. Bereits in seinem ersten Artikel in diesem Bereich, hebt er wesentliche Aspekte seiner gesamten Arbeit hervor. Erstens, greift er das Konzept der beschränkten Rationalität („Bounded Rationality“) auf (Williamson 1971, S. 113), das von Herbert Simon (1955) entwickelt wurde und einen frühen Vorgänger für die „Behavioral Economics“ (vgl. Kapitel 24) darstellt. Mit diesem kann man wichtige Vorteile firmeninterner Organisation gegenüber Marktlösungen erklären. Zweitens, auf erstens aufbauend, hebt er organisatorische Aspekte hervor: Intern kann Leistung durch Beförderung, auf der einen Seite, und Bestrafung bis zur Kündigung, auf der anderen Seite, quittiert werden. Bei externen Lösungen ist dies nicht der Fall. Konflikte mit externen Vertragspartnern müssen ganz anders gelöst werden, als interne Konflikte (Williamson 1971, S. 113f). Drittens, erläutert Williamson, dass die Entscheidung, ob firmeninterne Produktion oder Outsourcing bessere Lösungen liefert, immer davon abhängt, welche Transaktionskosten damit verbunden sind. Er erläutert in diesem Zusammenhang das Auftreten unvollständiger Verträge. Diese wurden später selbst zu einem wichtigen Forschungsbereich (siehe unten in diesem Kapitel). Beim Outsourcing müssen Verträge mit dritten abgeschlossen werden. Je genauer diese formuliert werden, desto kostspieliger ist der Vertrags-Erstellungsprozess. Unvollkommene Verträge führen hingegen potentiell im Nachhinein zu nachteiliger Auslegung oder Kosten im Rahmen von Rechtsstreitigkeiten (Williamson 1971, S. 117). Wie kommt es konkret zu Entschei-

dungssituationen, bei denen zwischen Markt und Hierarchie entschieden wird? Williamson geht davon aus, dass Individuen beschränkt rational handeln und zudem auch noch opportunistisch. Opportunistisch bedeutet, dass Individuen Chancen nutzen sich besser zu stellen, selbst dann, wenn dadurch andere Individuen schlechter gestellt werden. Dieses Verhalten kann nun bei bestimmten Geschäften zu Problemen führen und zwar vor allem bei Geschäften, die spezifische Investitionen (hohe Faktorspezifität, „asset specificity“) verursachen. Angenommen sie bestellen eine Maßküche bei einem Tischler. Dieser muss für sie sehr spezielle Vorleistungen tätigen: Er muss den Raum ausmessen und die zu verbauenden Teile genau darauf anpassen bevor er ihnen die fertige Küche einbauen und damit verkaufen kann. Die fertige Küche weist eine sogenannte hohe Faktorspezifität auf. Das heißt, die Küche hat für den Tischler nur dann einen Verkaufswert, wenn er sie bei *ihnen* einbaut. Treten sie vom Geschäft zurück, ist die Küche für den Tischler praktisch wertlos. Ökonomisch ausgedrückt weist die Küche damit eine hohe Quasi-Rente auf: Der Wert der fertigen Küche hängt enorm davon ab, ob der Tischler die Küche tatsächlich ihnen verkaufen kann, oder anderwertig am Markt Verwendung dafür finden muss. In einer weitgehend unregulierten Welt ohne funktionierende Institutionen, gibt dies Anreiz zu strategischem Verhalten. Im Wissen um die hohe Faktorspezifität könnte ein Käufer versuchen den Preis zu drücken, sobald der Anbieter die hohen Investitionen getätigter hat. Dieses opportunistische Verhalten, den Anbieter nachträglich „übers Ohr zu hauen“ wurde als „Hold Up-Verhalten“ bekannt, spielte bei Williamson's Theorien eine wichtige Rolle, wurde aber ursprünglich von Klein, Crawford und Alchian (1978) entwickelt. Da natürlich beide Marktseiten zumindest eingeschränkt rational handeln, könnte der Anbieter diese Gefahr vorausahnen und seinerseits seine Investitionen gar nicht erst anbieten (Voigt 2009, S. 88), (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 181). Dieses Beispiel kann nun auf praktische alle denkbaren Transaktionen angewendet werden. Verallgemeinert kann man daher sagen, wenn eingeschränkte Rationalität und opportunistisches Verhalten bei Individuen zu beobachten ist, dann hängt das Zustandekommen eines Vertrages davon ab, wie spezifisch die notwendige Vorleistung (die Investition) des Anbieter ist. Es gibt nun drei Möglichkeiten wie sich hohe Faktorspezifität auswirkt: Erstens, es kommt zu keiner Transaktion, weil die beiden Vertragsparteien einander nicht vertrauen. Zweitens, die beiden Vertragspartner vollziehen die Transaktion nicht als Tausch auf dem Markt, sondern gründen ein gemeinsames Unternehmen (bzw. fusionieren bestehende Unternehmen). Zum Beispiel könnte eine Supermarktkette von einer Fleischerei enorme Investitionen verlangen, damit die Kette weiterhin die gestiegene Nachfrage nach Fleischprodukten durch Produkte der Fleischerei bedient. Vertraut die Fleischerei nicht darauf, dass die Supermarktkette das erweiterte Angebot auch tatsächlich zu Preisen, die die Investition rechtfertigen, abnimmt, kann es passieren, dass die Investition gar nicht getätigter wird, oder aber, dass die Supermarktkette und die Fleischerei miteinander fusionieren. Die dritte und in diesem Zusammenhang wichtigste Möglichkeit besteht darin, dass institutionelle Rahmenbedingungen

geschaffen werden, die Nachfrage- und Angebotsseite auch bei Investitionen mit hoher Faktorspezifität die notwendige Planungssicherheit verschaffen. Diese bestehen zum einen in staatlichen Rechtssystemen, zum anderen aber auch in sogenannten „Governance-Strukturen“. Darunter ist zu verstehen, dass man ein regulatorisches Rahmenwerk (Gesetze oder Verträge) schafft, welches dazu führt, dass Markt-Transaktionen auch bei hoher Unsicherheit entstehen. Unsicherheit über zukünftige Zustände bei zumindest einer Vertragspartei würde ohne entsprechenden Strukturen dazu führen, dass keine Geschäfte zustande kommen.

Aber auch Governance verursacht Kosten. Auf diese geht er in seinem zweiten einflussreichen Werk ein: Williamson (1985): „The Economic Institutions of Capitalism“. Sowohl bei Marktnutzung, als auch bei vertikaler Integration entstehen Governancekosten. Bei der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen über den Markt tritt - wie bereits erwähnt - das Hold-Up-Problem auf. Die daraus folgenden Verhandlungskosten stellen einen wesentlichen Faktor der Markt-Governancekosten dar. Die Governance-Kosten bei vertikaler Integration, also die „Einschränkung der Unternehmensleistungsfähigkeit“ („The Limits of Firms“ (Williamson 1985, S. 131ff)), sind vielfältiger und interessanter. Im wesentlichen geht es dabei um das bereits erwähnte Problem, welche Größe für ein Unternehmen optimal sei. Frank Knight (1921) begründete diese Frage als „firm size puzzle“. Große Unternehmen hätten demnach immer Wettbewerbsvorteile gegenüber kleinen, unter anderem weil sie bei gleichen Produktionskosten niedrigere relative Managementkosten hätten. Coase (1937) lieferte eine - oben dargestellte - vereinfachte Lösung des Problems. Williamson (1985, S. 131ff) griff dieses erneut auf und analysierte es tiefer gehend. Bei der Verleihung des Nobelpreises an Oliver Williamson im Jahr 2009 wurde diese Analyse der „Grenzen der Unternehmensgröße“ vom Nobelpreiskomitee übrigens gesondert hervorgehoben. Williamson (1985) hebt dabei vor allem Organisations-theoretische Konzepte hervor: Ähnlich wie Jensen und Meckling (1976) argumentierte er, dass Eigentümer und Manager divergierende Anreize haben. Je größer ein Unternehmen, desto geringer ist der Einfluss der Eigentümer auf das tägliche Geschäft. Manager haben allerdings andere Anreize als Eigentümer, die Effizienz eines großen Unternehmens kann darunter leiden (Williamson 1985, S. 144ff). Unabhängig davon steigt mit der Unternehmensgröße der Bürokratieaufwand, was insgesamt größere Unternehmen weniger effizient als kleine machen kann (Williamson 1985, S. 148ff). Diese Erkenntnisse wirken noch immer trivial. Williamson arbeitete allerdings durchaus eine wissenschaftliche Theorie aus, die die Grenzen der Vorteilhaftigkeit von Unternehmen gegenüber Märkten aufzeigte: Wenn Transaktionen durch Verträge ausreichend festgelegt werden können, benötigt es keine Hierarchien um deren Einhaltung zu kontrollieren. Märkte werden in Bezug auf diese Transaktionen bessere Lösungen finden. Auch wenn es einfach ist auf Märkten für eine bestimmte Transaktion alternative Anbieter zu finden, wird es überflüssig sein, diese innerhalb von Unternehmen zu organisieren. Auf der anderen Seite, werden Unternehmen immer dann entstehen, bzw. miteinander

fusionieren oder organisch wachsen, wenn die darin zusammenarbeitenden Individuen voneinander abhängig sind. Ein Unternehmen wird dementsprechend Leistungen innerhalb ihrer Hierarchien durchführen, wenn deren Durchführung weder eher einfach definiert und durchgeführt werden kann, noch leicht am Markt ersetzt werden kann. Eine gute exemplarische Darstellung liefert das Nobelpreiskomitee (2009): Der Wert einer Kohlemine hängt davon ab, wie weit das zweitnächste Kohlekraftwerk liegt. Ist die Distanz sehr groß, so sind Kohlemine und Kohlekraftwerk praktisch voneinander abhängig. Selbst höhere Bürokratiekosten würden weniger schwer wiegen, als die Transportkosten der Kohle zum weit entfernten nächsten Kraftwerk. Je größer die Distanz zum nächstgelegenen alternativen Kohlekraftwerk, desto höher daher auch die Wahrscheinlichkeit, dass Kohlemine und Kraftwerk miteinander fusionieren. Verallgemeinert ist die Wahl der Organisationsform eine Optimierungsaufgabe, bei der die bei zunehmender Unternehmensgröße steigenden, internen Bürokratiekosten (Überwachungskosten) mit den Verhandlungskosten, die in Folge von Hold-Up-Problemen entstehen, verglichen werden müssen. Als Nebenbedingung ist dabei immer zu beachten wie spezifisch das Produkt oder der Standort des zu bewertenden Unternehmens sind.

Die Verleihung des Nobelpreises im Jahr 2009 an Oliver Williamson zeigt die Bedeutung seines „Governancekosten“-Ansatzes. Dabei war dieser nicht von Beginn an unumstritten. In den frühen Jahren des Neuen Institutionalismus standen der „Property-Rights“-Ansatz (vgl. Kapitel 17.5) und der „Governancekosten“-Ansatz in Konkurrenz zueinander (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 190). Wie in Kapitel 17.4 beschrieben, lehnten Alchian und Demsetz (1972) eine eventuelle Bedeutung von Weisungsbefugnissen oder gar Autorität strikt ab. Genau um diese geht es aber Williamson, der seine Arbeiten darauf aufbaut, dass durch Unternehmen Faktor-Märkte durch innerbetriebliche Hierarchien ersetzt werden. Erst ab Ende der 1970er-Jahre kam es zur Integration des Messkosten-Ansatzes aus der Property-Rights-Theorie und dem Governancekosten-Ansatz. Diesen trieb vor allem Armen Alchian durch die Arbeiten Klein, Crawford und Alchian (1978) und Alchian (1984) voran. Alchian (1984) betonte, dass sich beide Ansätze ergänzen, anstatt in Konkurrenz zueinander zu stehen. Sowohl die Messung der Effizienz interner Prozesse, als auch die der Vergleich integrierter Lösungen mit Marktlösungen kann zur Definition von Unternehmen nützlich sein. Darüber hinaus stellt Alchian (1984) fest, dass die Transaktionskostentheorie nicht nur für Unternehmen angewendet werden kann, sondern allgemein auf Vertragssituationen (Erlei, Leschke und Sauerland 2016, S. 190).

17.7 Die moderne Vertragstheorie

Bereits im Jahr 1979 verfasste Bengt Holmström eine erste Arbeit, in welcher er die Rolle asymmetrischer Information bei Prinzipal-Agenten-Problemen in den Vordergrund rückte. Er argumentiert, dass zusätzliche Informations-

syteme und Leistungsmesssysteme, wie verpflichtende Rechnungslegungsvorschriften, den Informationsstand über die Handlungen des Agenten verbessern könnten und dementsprechend Vereinbarungen und Verträge effizienter formuliert werden könnten (Holmström 1979, S. 89). Er konzentriert sich also auf jene Aspekte, die Jensen und Meckling (1976) sehr allgemein als Monitoring behandelt hatten.

Anfang der 1980er-Jahre wurde daran anschließend, allerdings verallgemeinert, die Diskussion über Transaktionskosten, Prinzipal-Agenten-Probleme und Property Rights auf ein neues Level gehoben. In der Literatur (Nobelpreis-Komitee 2016, S. 2) werden hier zwei Forschungslinien beschrieben. Beide zeichnet aus, dass sie wesentlich formaler an Fragestellungen herangingen, als im Neuen Institutionalismus bis dahin üblich. Bei der ersten geht es um die optimale Gestaltung von Verträgen. Konkret sollen Verträge so gestaltet werden, dass sie, erstens, ex ante dem Agenten Anreize bieten tatsächlich Leistung zu bringen, und zweitens, ex post dem Prinzipal Informationen liefern, sodass dieser die erbrachte Leistung richtig einschätzen kann. Könnte man das „Bemühen“ (effort) des Agenten (Dienstnehmer, Manager, oder sonstiger Auftragnehmer) direkt messen, so könnte der Prinzipal (Arbeitgeber, Unternehmenseigentümer, oder sonstiger Auftraggeber) seine Bezahlung für den Agenten so wählen, dass dieser die optimale Leistung zeigt. Der Agent wäre zufrieden, da er das für ihn optimale Verhältnis aus Arbeitsaufwand und Gehalt generiert. Der Prinzipal wäre zufrieden, weil er die maximale Leistung von seinem Agenten erhält. Leider ist Bemühen nicht direkt messbar und die Bezahlung, die im Vertrag festgelegt wird, muss immer auf Basis eines mehr oder weniger unpräzisen Maßes erfolgen (Nobelpreis-Komitee 2016, S. 6). Daher besteht immer der Anreiz zu Moral Hazard seitens des Agenten, der sich weniger Mühe geben wird, als im Vertrag zugesagt. Eine Lösung wäre, dass der Unternehmens-Eigentümer (Prinzipal) einem Manager das gesamte Geschäftsrisiko überträgt und dieser dann für die zur Verfügung Stellung des Unternehmenskapital eine Gebühr bezahlt. Dann hätte der Manager, als alleiniger Träger des Risiko, ebenso den Anreiz maximale Leistung zu erbringen. Solche Verträge sind aber in der Praxis kaum zu beobachten⁵. In der Praxis beobachtet man Verträge, in welchen der risikoaverse Agent fast immer ein fixes Gehalt und zusätzlich oftmals leistungsabhängige Prämien erhält. Es kommt daher immer zu einem Trade-off zwischen Anreizen durch Prämien und Risikoübernahme beim Agenten. Schon Mirrlees (1975 (1999)) diskutierte dieses Moral-Hazard-Problem. Aber erst in der schon genannten Arbeit von Holmström (1979) wurde das „Prinzip der Informationshaltigkeit“ („Informativeness Principle“) eingeführt. Zur Bewertung von Agenten sollen Variablen („Signals“) genutzt werden, die es dem Prinzipal erlauben zwischen der Leistung des Managers und anderen Effekten zu unterscheiden. So hängt

⁵ Ausnahme: Sogenannte Franchise-Unternehmen laufen genau nach diesen Vertragsgestaltungen ab.

die Performance eines Fonds-Managers *nie*⁶ nur von dessen Leistung ab, sondern immer auch davon, wie sich die Finanzmärkte entwickeln. Nach dem Prinzip der Informationshaltigkeit sollte der Prinzipal also Variablen suchen, oder als Signale vom Agenten geliefert bekommen, die ausschließlich seine eigene Leistung abbilden, Holmström (1979) lieferte dafür eine formale Theorie samt mathematischen Beweis. Grossman und Hart (1983) entwickelten darauf aufbauend ein theoretisches Modell wie Verträge infolgedessen optimal zu gestalten wären. Dieses war allerdings tatsächlich nur theoretisch anwendbar, weil es darauf aufbaute, dass der Agent nur eine einzige Aufgabe zu erledigen hat, anhand der er ein einziges mal evaluiert wird. Praxisnaher war die Arbeit von Holmström und Milgrom (1987), welche berücksichtigt, dass Agenten meist einmal (oder mehrmals) pro Jahr evaluiert werden. Von dieser Bewertung hängt in der Folge der nicht-fixe Gehaltsbestandteil ab. Holmström (1979) zeigten, dass Agenten Anreiz zu strategischem Verhalten haben, wenn Verträge so gestaltet sind, dass die Höhe der Prämienzahlungen sehr komplex geregelt sind. Optimal sind hingegen Verträge mit Anreizstrukturen, die einfach und langfristig zu beobachten sind. Eine sehr einflussreiche Erweiterung der Theorie der optimalen Verträge ist die Mehraufgaben-Prinzipal-Agenten-Theorie. Holmström und Milgrom (1991) berücksichtigten hier die Tatsache, dass Agenten anhand ihres ganzen Aufgabenspektrums bewertet werden. Sind die Aufgaben unterschiedlich schwer zu bewerten, so besteht die Gefahr, dass Agenten nur jene Aufgaben befriedigend erfüllen, die auch bewertet werden können. Dies kann dazu führen, dass optimale Verträge in bestimmten Fällen keine leistungsabhängigen Gehaltsbestandteile aufweisen sollten. Holmström und Milgrom (1994) gehen schließlich noch weiter und zeigen, dass Anreize mit starker Leistungsorientierung, Risikoübernahme durch den Agenten und dafür wenig Kontrolle durch den Prinzipalen mit hoher Motivation für den Agenten einhergehen. Umgekehrt führt eingeschränkte Entscheidungsfreiheit zu wenig Motivation. Die Mehraufgaben-Prinzipal-Agenten-Theorie und speziell ihre Arbeit Holmström und Milgrom (1994): „The Firm as an Incentive System“ liefert damit auch Antworten, die in den frühen Diskussionen zur Theorie der Firm offen geblieben waren (vgl. Kapitel 17.4).

Die zweite Forschungslinie der moderne Vertragstheorie beschäftigte sich mit sogenannten unvollständigen Verträgen. Oftmals ist es per Definition nicht möglich Verträge so zu gestalten, dass sie, ex ante Anreize bieten ex post Bewertungen der Leistung zulassen. Überall wo dies der Fall ist, sollten stattdessen die Property Rights zwischen Agenten und Prinzipal so aufgeteilt werden, dass Agenten auf diesem Weg Anreize haben, Leistung zu erbringen (Nobelpreis-Komitee 2016, S. 2). Auch die Transaktionskostentheorie war lange geprägt von wenig formalen Ansätzen (vgl. Kapitel 17.6). Dies änderte sich als sich die jungen quantitativen Ökonomen Oliver Hart und Sanford Grossman die Frage stellten, „warum eine Firma eine andere kaufen sollte, anstatt mit ihr Verträge einzugehen?“ (Hart 2016, S. 372). Diese Frage kommt ih-

⁶ Vergleiche Kapitel 11.4

nen aus dem vorangehenden Kapitel 17.6 sicherlich bekannt vor und wie Hart (2016, S. 372) in seiner Nobelpreisrede meinte, kannten auch die beiden Autoren diese Arbeiten. Es fehlte ihnen aber die Formalisierung der entsprechenden Theorien von Coase (1937), Williamson (1975) und Klein, Crawford und Alchian (1978). Eine erste Arbeit genau dazu lieferten Hart und Grossman (1986). Die wesentliche Neuerung, die die beiden Autoren einführten lautete, dass es keinen Vertrag gibt, der alle Eventualitäten abdeckt. Das durch Williamson eingeführte Hold-Up-Problem ist also das Resultat unvollständiger Verträge. Wenn der Outcome der Leistung des Agenten offen ist, lassen sich die Ergebnisse schlichtweg nicht vorab zwischen Agenten und Prinzipal aufteilen. Angenommen ein Landwirt und eine Müllerin vereinbaren einen Liefervertrag über eine ganz spezielle Getreidesorte. Baut der Landwirt diese als einziger der gesamten Region an, so kann er die Müllerin - die diese ganz spezielle Getreidesorte benötigt - nach der Ernte dazu zwingen den Preis „neu zu verhandeln“. Ein typisches „Hold-up“-Problem. Williamson (vgl. Kapitel 17.6) schlägt nun vor dass die Müllerin und der Landwirt eine vertikale Integration, also eine Fusion, beschließen. Doch diese Fusion hat Grenzen, da mit wachsender Unternehmensgröße auch der Bürokratieaufwand wächst und der Vorteil der Fusion schließlich verschwindet, wie in Kapitel 17.6 beschrieben. Gerade diese Grenzen der vertikalen Integration waren bislang recht schwammig formuliert (Nobelpreis-Komitee 2016, S. 19) Hier schließen Hart und Grossman (1986) an und liefern ein formalisiertes Modell, das die Kosten und den Nutzen der Fusion - also der Übernahme der „Property Rights“ durch eine Partei - abwägt. In Hart und Grossman (1986) gehen die Autoren davon aus, dass es im Ausgangspunkt zwei Unternehmen gibt und jedes davon bestehendes Kapital in die gemeinsame Produktion eines Gutes einbringt sowie zusätzliche Investitionen dafür tätigt (Input). Es gibt nun die Möglichkeit, dass ein Unternehmen das andere übernimmt, es also zur Fusion (integration) kommt. Behalten beide Unternehmen ihre Kapitalanteile spricht man von non-integration. Entscheidend ist nun wie stark die Kapitalanteile, also die zum Beispiel Maschinen, *beider* Unternehmen für den Produktionsprozess notwendig (komplementär) sind. Sind beide Unternehmen im Produktionsprozess weitgehend voneinander abhängig, so ist es optimal, wenn eines der beiden Unternehmen alle „Property Rights“ vereint, also es zur Fusion der Unternehmen kommt. Kommt es zu keinem Unternehmenszusammenschluss, so kann die Gewinnaufteilung zwischen den Unternehmen nicht ex ante festgelegt werden und eine der Parteien hat Anreiz notwendige Investitionen zumindest teilweise zu unterlassen, was einem mangelndem „Bemühen“ (effort) entspricht. Zusätzlich zeigen Hart und Grossman (1986) mit ihrem Modell, dass jenes Unternehmen die gesamten Property Rights übernehmen soll, welches die meisten Inputs oder Investitionen zur Verfügung stellt, die einen schwer vorab abzuschätzenden Output liefern. Zu keinem Unternehmenszusammenschluss sollte es optimalerweise dann kommen, wenn beide Parteien gleich wichtige Inputs und Investitionen zur Verfügung stellen, oder aber nicht voneinander abhängig sind. Sich also Inputs, welche sie vom jeweils anderen benötigen, in gleicher Qualität woanders

am Markt beschaffen können (Nobelpreis-Komitee 2016, S. 21). Dieser sehr spezielle Zwei-Unternehmen und zwei-Input-Fall wurde durch die Arbeit Hart und Moore (1990) wenige Jahre später auf mehrere Unternehmen und mehrere Inputs verallgemeinert. Die Forschung zum Thema unvollständige Verträge läuft bis in die Gegenwart. Es ist recht umstritten, dass die meisten Geschäfte in Wahrheit lediglich mittels *unvollständigen* Verträgen abgeschlossen werden. Die Diskussion spielt auch in andere Bereiche hinein, zum Beispiel welche Güter privat oder durch die öffentliche Hand zur Verfügung gestellt werden sollen. Hart, Shleifer und Vishny (1997) verfassten eine viel zitierte Studie, in der dies Anhand einer möglichen Privatisierung von Gefängnissen diskutiert wird. Auch die Frage ob Patentsysteme nicht anders geregelt werden könnten, da Information ja möglichst öffentlich zugänglich sein sollte und Patente Monopole schaffen, kann mithilfe unvollständiger Verträge erklärt werden (Tirole 1999): Erst die Tatsache, dass für unsicheren Forschungsausgang sehr schwer ex ante eine faire Bezahlung ausgelobt werden kann - also die Tatsache, dass unvollständige Verträge vorliegen -, lässt das existierende Patentsystem recht effizient erscheinen. Insgesamt werden Prinzipal-Agenten-Probleme und Property Rights heute fast meist im Rahmen der Theorie der unvollständigen Verträge (Shleifer und Vishny 1997) diskutiert. Aghion und Holden (2011, S. 183) argumentiert gar, die Theorie der unvollständigen Verträge führe die Theorie der Firma, die Theorie der Property Rights und die Prinzipal-Agenten-Theorie zusammen und ist damit *der* zentrale Ansatz in der Corporate Governance Forschung.

17.8 North: Der „makroökonomische“ Neue Institutionalismus

Wenn man vom Neuen Institutionalismus spricht, kommt man an den Arbeiten von Douglass North nicht vorbei. Und doch unterscheiden sich die Arbeiten von North von den bisher genannten stark. North prägte im Neuen Institutionalismus früh eine ganz eigene Richtung. Seine Arbeiten waren gesamtwirtschaftlich, makroökonomisch orientiert und behandelten von Anfang an auch die Entwicklung und Bedeutung von Staaten. Seine Beiträge waren dabei allerdings stets an institutionelle Fragestellungen geknüpft. So versuchten Wallis und North (1986) die gesamtwirtschaftlichen Transaktionskosten zu quantifizieren. Ménard und Shirley (2014, S. 3) formulieren dies auf den Punkt gebracht so: Ein Strang des Neuen Institutionalismus beschäftigt sich mit der Frage warum Unternehmen manche Sachen kaufen und andere selbst produzieren. Der zweite Strang fragt sich warum manche Nationen reich und andere arm sind. Stark vereinfacht umfasst ersteres die in den letzten Kapiteln dargestellten Themenbereiche während letzteres die von North und Acemoglu geprägten Arbeiten umfasst. Ähnlich wie die anderen frühen Neuen Institutionalisten wendete North überwiegend historische Forschung

an. Er gilt als einer der Begründer der Kliometrie, die quantitative, ökonometrische Ansätze auf (wirtschafts- und sozial)-geschichtliche Fragestellungen anwendet⁷. Gemeinsam mit Robert Fogel erhielt er dafür im Jahr 1993 den Wirtschafts-Nobelpreis.

Die frühen Veröffentlichungen von Douglass North - abseits der Etablierung der Kliometrie waren dies Werke zur Wirtschaftsgeschichte - folgten noch recht stark dem neoklassischen Paradigma. North (1961) und North (1966) behandelten die wirtschaftliche Entwicklung der USA aus historischer Sicht. Der Inhalt orientierte sich an der damals noch recht neuen neoklassischen Wachstumstheorie von Solow (vgl. Kapitel 9.3), wonach (exogener) technologischer Fortschritt die einzige Quelle für Wirtschaftswachstum sei. Laut eigenen Aussagen (North 1993) änderte sich sein Denken radikal, als er neben der amerikanischen Wirtschaft auch die Entwicklung der europäischen untersuchen wollte. In seinem Artikel North (1968) formulierte er erstmals seine Überzeugung, dass wirtschaftliche Entwicklung nicht alleine aufgrund technischen Fortschritts ausgelöst werden könne, sondern dass auch gesellschaftliche und organisatorische Rahmenbedingungen - sprich institutionelle Rahmenbedingungen - dies zulassen. Laut Ménard und Shirley (2014) kam North diese Idee, als ein niederländisches Schifffahrtsmuseum besuchte: während die dort ausgestellten Exponate aus technischer Sicht wenig Veränderungen aufwiesen, wurde deren Bewaffnung mit der Zeit immer geringer, was dafür aber mit zunehmend mehr Platz für Handelswaren einher ging. Nicht der technologische Fortschritt, sondern das Zurückdrängen der Piraterie (neben anderen institutionellen Verbesserungen) führten im konkreten Fall dazu, dass der transatlantische Handel deutlich effizienter wurde. Sein Artikel North (1968) war der Startpunkt für eine völlig neue wissenschaftliche Karriere, die er somit mit erst 48 Jahren startete. In der Retrospektive betrachtet, unterscheiden sich die Arbeiten von North grundlegend von den anderen Neuen Institutionalisten der 1970er, 80er und 90er Jahre: Coase (1937) und Coase (1960) etablierte mit seinen Arbeiten ein völlig neues Feld. Williamson (1975) begründete das riesige Gebiet der Governance: Die Frage der Organisation effizienter Lösungen im wettbewerblichen Rahmen. Demsetz (1967) diskutierte die Notwendigkeit von Property Rights und damit die Notwendigkeit rechtlicher Beschränkungen und derer Umsetzungsmöglichkeiten. Jensen und Meckling (1976) und auch Alchian und Demsetz (1972) bearbeiteten recht enge, aber enorm einflussreiche Fragestellungen innerhalb der Theorie der Unternehmen. Allesamt begründeten sie wichtige Forschungsbereiche. Sie konzentrierten sich dabei allerdings auf ein spezielles Feld. Der institutionelle Hintergrund ist darin oftmals recht verschieden. North hingegen war der erste, der Institutionen in

⁷ Dieser Aspekt wird hier nicht ausführlich behandelt, weil die Entwicklung der Ökonometrie in diesem Buch bewusst ausgespart wurde. Es sei allerdings angemerkt, dass sich Douglass North mit Kliometrie schon in den 1950er und 1960er Jahren beschäftigte. Also früher als mit dem Forschungsbereich Institutionen (Ménard und Shirley 2014, S. 12)

ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung erfassen wollte. Dementsprechend ist es auch wenig verwunderlich, dass bei der heute gängigen Definition von Institutionen häufig North (1990b, S. 3) gefolgt wird: „Institutionen sind die Spielregeln einer Gesellschaft, [...] die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion.“

North behandelt ähnliche oder sogar identische Konzepte wie die bisher behandelten, allerdings im gesamtwirtschaftlichen Kontext. So betrachtet er zum Beispiel den Güterhandel aus historisch-evolutionärer Sicht. Innerhalb einer Dorfgemeinschaft kann individueller Nutzen maximiert werden, indem Individuen mit anderen Individuen Güter (wiederholt) austauschen. Der wiederholte Handel, sowie die Tatsache, dass sich die Individuen in der Regel gut kennen und es wenige Individuen (Dorfgemeinschaft) gibt, führt dazu, dass es recht einfach zu Kooperation - also Handel - kommt. Je größer die Gemeinschaft und je mehr Individuen am Handel teilnehmen, desto unwahrscheinlicher wird dies (vgl. Kapitel 12). Einmaliger Handel mit unbekannten Personen führt oft dazu, dass Nicht-Kooperation individuell Nutzen-maximierend ist. Soll es doch zu Handel kommen, sind Spielregeln und Regeln zu deren Durchsetzung notwendig, also Institutionen. Die Aufstellung solcher kostet Geld in Form von Transaktionskosten. Die Transaktionskosten setzen sich zusammen aus Agency-Kosten (Prinzipal-Agenten-Problemen), Vertragskosten und Property-Rights-Kosten. Agency-Kosten resultieren daraus, dass beim Handeln über größere Distanzen, Mittelsmänner eingesetzt werden müssen, deren Eigeninteressen nicht immer jenen des Auftragsgebers entsprechen. Die Vertragskosten steigen, wenn man mit unbekannten und geografisch entfernten Individuen Geschäfte machen will. Neben Sprachbarrieren und der Fremdwährungsthematik, kommt die Tatsache hinzu, dass man keinerlei Information über den Vertragspartner hat. Bedingungsloses Vertrauen, wie dies vielleicht in der Dorfgemeinschaft möglich ist, könnte ausgenutzt werden. Ähnlich gelagert ist das Problem der Property Rights: Rechtsrahmen und Rechtsdurchsetzung sind im Fernhandel aufwändiger als innerhalb einer kleinen Gruppe. Die uns aus den letzten Unterkapiteln bekannten Konzepte analysierte North um mittels wirtschafts-historischer Arbeiten die Rolle der Institutionen, und damit verbunden des Staates, zu analysieren.

Ab den 1970er-Jahren entwickelte North in der Folge Theorien, die die Entwicklung von Industriestaaten primär mit der Schaffung effizienter Institutionen erklärten. Im Buch Davis und North (1971): „Institutional Change and American Economic Growth“ wurde zwar bereits auf die Wichtigkeit von Institutionen hingewiesen, allerdings klar der neoklassischen Prämissen folgend, wonach sich Institutionen nur dann bilden, wenn deren Schaffung einer Ökonomie einen positiven erwarteten Nettonutzen bringen würde. Insbesondere sollten Institutionen Transaktionskosten senken und somit wirtschaftliches Handeln produktiver machen. Später versuchten Wallis und North (1986) den Anteil der Transaktionskosten am BIP zu schätzen und stellten dabei fest, dass dieser zwischen 1870 und 1970 signifikant gestiegen sei. Definition und Quantifizierung von Transaktionskosten sind dabei allerdings nicht unumstritten.

Es gibt bis heute kaum Arbeiten, die versuchen dies für moderne Ökonomien zu quantifizieren. Mit P. und North (1973) wurde die Bedeutung von funktionierenden Institutionen für Wirtschaftswachstum hervorgehoben und dabei der Fokus auf glaubhafte und durchsetzbare Eigentumsrechte gelegt, die Individuen Anreize verschaffen würden, wirtschaftlich tätig zu sein. Obwohl es für eine Gesellschaft immer von Vorteil ist, wenn neue Erfindungen getätigt werden („social rate of return“), unterbleiben diese, wenn Individuen keinen Anreiz haben Anstrengungen diesbezüglich aufzuwenden, da sie selbst davon nicht profitieren würden („private rate of return“). Erst Eigentumsrechte - in diesem Fall in Form von Patentrechten - sicherten dies zu. Diese würden im Umkehrschluss nicht nur den Individuen Vorteile bringen, sondern der ganzen Gesellschaft. Institutioneller Wandel wurde aber noch immer neoklassisch erklärt: Nur wenn dessen Vorteile die Kosten überwiegen, kommt er zustande (Ménard und Shirley 2014, S. 13).

Douglass North ist einer der wenigen Vertreter des *Neuen Institutionalismus*, der skeptisch gegenüber dessen Einbettung in die Neoklassik ist. Sein späten Werke, wie zum Beispiel North (2005), erscheinen zunehmend unvereinbar mit den Grundannahmen der Neoklassik Voigt (2009, S. 44). Geht man seine Werke chronologisch durch, erkennt man diesbezüglich den Wandel in seinem Denken: Zunehmend weg von markt-orientierten Reformen, um durch Produktivitäts-Gewinne Wachstum zu generieren, hin zur Bedeutung von Transaktionskosten-senkenden Institutionen und Eigentumsrechten (Jung 2025). Mit seinem Werk North (1981) entfernte er sich noch weiter weg von neoklassischen Ideen. Er führte den Begriff der „Ideologie“ in seine Theorien ein, die allerdings dem neoklassischem Konzept der rationalen Entscheidungen entgegensteht. In North (1981) verwirft er die Idee, dass bestehende Institutionen stets effizient sind, was aus der neoklassischen Idee hervorgeht, dass Institutionen nur entstehen, oder sich wandeln, wenn der erwartete Nutzen durch ihre Existenz zunimmt. Stattdessen spielen Institutionen in Staaten höchst unterschiedliche Rollen: Neben effizienten, die das Wachstum fördern, gibt es auch Institutionen, mit denen herrschende Klassen die Bevölkerung ausbeuten. Institutionen sind in diesem Fall stattdessen die Quelle wirtschaftlichen Niedergangs. In North und Weingast (1989) analysieren die beiden Autoren die „glorreiche Revolution“ in England im Jahr 1688 als Beispiel für die darauf folgende erfolgreiche Evolution von Institutionen, die zu funktionierenden Kapitalmärkten und Rechtssystemen führte. Mit diesen Arbeiten ist North ein Wegbereiter der späteren Neuen Institutionalisten Daron Acemoglu, Simon Johnson und James Robinson (siehe unten).

North (1990b, S. 43) verwies auch auf die Bedeutung und Zuverlässigkeit von informellen Institutionen, also Normen, Gewohnheiten und Usancen, die oft in einem bestimmten geografischen Bereich eingehalten werden, ohne dass es dafür eine formale, also gesetzliche, Grundlagen gibt. Der auch außerhalb der Wissenschaft in den USA sehr bekannte US-Jurist und Ökonom Richard Posner gilt als einer der führenden Vertreter der Law-and-Economics-Schule (Warsh 1993, S. 263), die der Chicago-School nahestand. Er vertrat in diesem

Sinne ein sehr liberales Bild, zum Beispiel im Hinblick auf Abtreibungsgesetze oder das Verbot von Drogen. Durch seine Position am Bundesberufungsgerichtes wurde er bekannt dafür die Ideen Coase's zu berücksichtigen und so dessen Ideen für die Bevölkerung direkt spürbar umzusetzen. Aus ökonomischer Sicht sind seine Arbeiten zur evolutionären Entwicklung von Recht aus primitiven Gesellschaften heraus (Posner 1980), sowie zu informellen Regeln von Bedeutung (Posner 1983). Er argumentierte, dass diese häufig sehr effizient und treffsicher seien, weil sie nicht von einer Obrigkeit vorgegeben werden, sondern sich evolutionär aus dem Verhalten der Menschen entwickelt haben. Ellickson (1991) und Ellickson (1994) hat dazu empirische Feldstudien in Nord-Kalifornien durchgeführt. Im dortigen Shasta County gab es zur damaligen Zeit verschiedene Regelungen was passieren sollte, wenn Weidevieh die Feldfrüchte des Nachbarn zerstört. Laut Coase-Theorem sollten in diesem Fall Verhandlungen zwischen Schädiger und Geschädigtem dazu führen, dass gesamtwirtschaftlich das optimale Ergebnis erzielt wird. Ellickson (1991) zeigte stattdessen, dass die Beteiligten größtenteils nach eigenen, informellen Regelungen vorgingen um den Konflikt zu lösen. Stone, Levy und Ricardo (1996) verglichen in diesem Zusammenhang mittels Feldstudie die Vorgehensweise bürokratische Prozesse in der Textilbranche im diesbezüglich stark regulierten Brasilien im Vergleich zum weitgehend unregulierten Chile. Die Ergebnisse waren recht uneindeutig: Während Kosten und Zeit für einen Markteintritt für Unternehmen in Brasilien und Chile vergleichbar waren, erwiesen sich die laufenden Kosten in Brasilien als deutliche höher. Insgesamt ist die Forschung im Bereich von informellen Institutionen zumindest innerhalb der (Institutionen-)Ökonomie allerdings ausbaufähig, was North (1990b) auch zum Ausdruck brachte. Richard Posner war in den 1980er-Jahren neben George Stigler auch einer der Verfechter einer Deregulierungspolitik und trat dafür ein die Anti-Trust-Gesetze zu lockern (vgl. Kapitel 14.4). Während der Finanzkrise 2008 änderte er diesbezüglich seine Meinung und schrieb, dass die Krise gezeigt habe, dass die aktuelle Generation von Ökonomen keine Ahnung davon habe, wie Ökonomie funktioniert (Posner 1999).

Das Buch North (1990b) wird des öfteren als bahnbrechend (Ménard und Shirley 2010, S. 21) oder das wichtigste institutionsökonomische Werk der letzten Jahrzehnte (Voigt 2009, S. 48) bezeichnet. Tatsächlich liefert es eine guten Überblick über die recht verschiedenen Erklärungsansätze von North. North (1990b) etablierte die gesamtwirtschaftliche Analyse von Institutionen und ihren Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung von Nationen. Ein Themengebiet, dass bis in die Gegenwart von hoher Bedeutung ist (vgl. Kapitel 17.9). Er wendete sich zunehmend der Frage zu warum manche Länder arm und andere reich sind. Damit verbunden ist seine Erweiterung des Konzept der Transaktionskosten auf „politische Transaktionskosten“. Bereits North (1981) streifte er dieses Thema und er behandelte es explizit in North (1990a). Noch stärker als zuvor überschneiden sich North' Arbeiten ab den 1990er-Jahren mit den Ideen der Neuen Politischen Theorie (vgl. Kapitel 18 und (North 1990a)), insbesondere die Ideen von Buchanan und Tullock (1962) (vgl. Kapi-

tel 18.3) aber auch Olson (1965) und Ostrom (1990) (vgl. Kapitel 18.4). Das zentrale Argument lautet, dass politische Märkte noch viel stärker als Gütermärkte Ineffizienzen unterliegen, da Wähler die Versprechen und Handlungen von Politikern bewerten müssen, anstatt einfach den individuell-subjektiven Wert von Gütern abzuschätzen (Voigt 2009, S. 24). Dieser gesamtwirtschaftliche Ansatz wird heute als Erweiterung der Wachstumstheorien weitgehend anerkannt (Snowdon und Vane 2005, S. 635). Sowohl exogene (vgl. Kapitel 9.3) als auch endogene Wachstumstheorien (vgl. Kapitel 13.4) alleine können nicht erklären, warum es extreme nationale Unterschiede im Wohlstand gibt. Hibbs (2001) nannte diesen Prozess die „Politisierung der Wachstumstheorie“. Details dazu finden sich im nächsten Kapitel.

Geprägt wurde North in Bezug auf die gesamtwirtschaftlichen Analysen durch die Konstitutionenökonomik, die vor allem auf Buchanan und Tullock (1962) zurückgeht, aber auch auf die Arbeiten von Olson (1965) und vor allem Olson (1982). Dieses Werk „The Rise and Decline of Nations“ wird in Kapitel 18.4 behandelt. Ohne direkt auf die Arbeiten zu verweisen, lieferte Soto (2000) ein Werk, dass institutionelle Mängel in Entwicklungsländern als Grund für deren Rückständigkeit identifiziert. Konkret beschreibt er in seinem, auf empirischen Analysen basierenden, Buch das Fehlen von adäquaten Eigentumsrechten als Grund dafür, dass in den letzten Jahrzehnten zwar auch in Entwicklungsländern ein erheblicher Kapitalbestand aufgebaut wurde, dieser aber nicht produktiv eingesetzt wird.

Abschließend und nur am Rande sei auf das von Douglass North populärisierte Konzept der „Pfadabhängigkeit“ verwiesen, das ursprünglich durch David (1985) und seine berühmte Abhandlung über das QWERTY-Phänomen begründet wurde (vgl. Kapitel 20). North (1991, S. 109) verweist darauf, dass auch die Institutionen einer Art Pfadabhängigkeit folgen: Bestehende institutionelle Rahmenbedingungen geben vor, welche Weiterentwicklungen in der Gegenwart erreicht werden können. Die in den westlichen Demokratien bestehende Gesamtheit politischer und ökonomischer Institutionen, sowie deren Zusammenspiel sind durch massive, zunehmende Erträge gekennzeichnet (North 1991, S. 109). Diese sind Grundlage für den geschaffenen Wohlstand, konnten aber nur entwickelt werden, weil ein früheres Rahmenwerk dies zuließ. Die ursprünglichen Bemühungen (zum Beispiel die erstmalige Einführung einer demokratischen Verfassung) ein solches Regelwerk entstehen zu lassen, sind mit extrem hohen Kosten verbunden. Man kann dies aus dem weltpolitischen Geschehen der vergangenen Jahre ablesen. Selbst nach anfänglich oftmals erfolgreichen Revolutionen gegen diktatorische Regime, gelang es in jüngster Vergangenheit nur in wenigen Staaten in der Folge eine stabile demokratische Verfassung zu etablieren. Und dies obwohl internationale Organisationen und westliche Staaten oftmals versuchten unterstützend tätig zu sein. Im Gegenteil: Das aktuelle weltpolitische Geschehen, wie die zunehmende Spaltung von Gesellschaften, sowie Wahlerfolge von extremistischen und/oder populistischen Parteien, deutet darauf hin, dass auch in den west-

lichen Demokratien die bestehenden Institutionen in ihrer Existenz gefährdet sind.

Die Entscheidung ein noch relativ junges Trio von Vertretern der Neuen Institutionenökonomik mit dem Ökonomie-Nobelpreis 2024 zu ehren, kann durchaus als Signal gesehen werden, diese Gefahr ins allgemeine Bewusstsein zu rufen. Deren Ideen werden im nächsten Unterkapitel behandelt.

17.9 Acemoglu: Kein Wohlstand ohne Institutionen

Warum sind manche Nationen arm und andere reich? Auf diese immer noch brandaktuellen Frage lieferte vor allem der in der Türkei geborene und in den USA tätige Daron Acemoglu überzeugende Antworten. Die Frage erscheint an dieser Stelle nicht ganz neu und vor allem inhaltlich können die Bemühungen von Acemoglu als Fortsetzung der Forschung von Douglass North gesehen werden. Laut seiner Nobelpreis-Rede (Acemoglu 2024, S. 3) entfachte tatsächlich die Arbeit North und Weingast (1989) Acemoglu's Interesse an diesem Thema. Praktisch als Erweiterung von North' Arbeit, nutzten Acemoglu und sein Team aber moderne ökonometrisch-statistische Verfahren, um in empirischen Arbeiten die *kausale* Bedeutung von Institutionen in diesem Zusammenhang zu unterlegen. Darauf aufbauend schufen die Autoren Theorien, warum auch heute Diktaturen noch so weit verbreitet sind, obwohl heute doch weitgehend Konsens darüber besteht, dass in demokratische Gesellschaften bessere Lebensbedingungen herrschen und in selbigen ein höherer wirtschaftlicher Output zu beobachten ist. Schon die Thematik macht klar, dass diese Fragen auch in der politischen Ökonomie eine Rolle spielen und dementsprechend auch in Kapitel 18 angesiedelt sein könnte. Der Hauptvertreter der Schule, Acemoglu, arbeitete allerdings in seinen Analysen die Bedeutung von Institutionen heraus, was die Darstellung dieses Kapitels an dieser Stelle rechtfertigt.

Breite Bekanntheit in Ökonomie-Kreisen erlangte der damals knapp 35-jährige Daron Acemoglu zur Jahrtausendwende, als er gemeinsam mit seinem Co-Autor James Robinson mit einer Reihe von Arbeiten (Acemoglu und Robinson 2000b; Acemoglu und Robinson 2000a; Acemoglu und Robinson 2006b) Erklärungsansätze für die ökonomische Rückständigkeit von bestimmten Nationen lieferte. Die damaligen Arbeiten machten dafür noch primär politische Gegebenheiten verantwortlich. Demnach wurde in Staaten, in welchen politische Eliten uneingeschränkt herrschten, technischer Fortschritt bewusst blockiert. Die Herrscher hatten nämlich Angst davor, dass durch den resultierenden wirtschaftlichen Fortschritt ihre Macht erodiert werden könnte. Als Negativ-Beispiel nannten die Autoren übrigens mehrmals (Acemoglu und Robinson 2000b; Acemoglu und Robinson 2012; Acemoglu 2024) - neben dem russischen Reich - die österreich-ungarische Habsburg-Monarchie. In seiner Nobelpreis-Rede (Acemoglu 2024)⁸ zitierte Acemoglu diesbezüglich

⁸ Nur in der tatsächlichen Rede bei Minute 31:25, nicht im gedruckten Text.

Friedrich von Gentz: „Wir wollen nicht, dass es den breiten Massen gut geht und sie unabhängig werden - wie sollen wir dann über sie herrschen?“. Gentz war Berater von Fürst Metternich, der wiederum unter Franz I - Kaiser von Österreich Anfang des 19. Jahrhunderts die Geschicke der Monarchie in reaktionärer Art und Weise führte. In der Folge verpasste Österreich-Ungarn den wirtschaftlichen Aufstieg, der in benachbarten westeuropäischen Staaten nach der Industriellen Revolution eingesetzt hatte (Acemoglu und Robinson 2000b). Allgemein zeigten Acemoglu und Robinson (2006b), dass demokratische Strukturen deutliche förderlicher für Wachstum sind, als diktatorische Strukturen. Eine Thematik, die in den letzten Jahren wieder an Bedeutung zugenommen hat (vgl. Kapitel 29).

Als wichtigste Arbeit kann aber sicherlich Acemoglu, Johnson und Robinson (2001) gesehen werden. Diese stellt die überragende Bedeutung von funktionierenden Institutionen in den Vordergrund und löste eine breite ökonomische Debatte aus. Die drei Autoren heben auf überzeugende Art und Weise die Bedeutung funktionierender Institutionen für die wirtschaftliche Entwicklung hervor. Dies ist auf direktem Weg ökonomisch nur schwer zu zeigen. Schließlich kann man nie ausschließen ob nicht umgekehrt wirtschaftliches Wachstum funktionierende Institutionen hervorbringt, oder aber unbeobachtete Variablen auf Wachstum und das Funktionieren von Institutionen wirkt. Acemoglu, Johnson und Robinson (2001) nutzen daher die damals noch nicht so weit verbreitete Technik der Instrumentenvariablen-Regression um einen kausalen Zusammenhang zu zeigen: Die europäischen Kolonialisten waren bei ihren frühen Besiedlungen unterschiedlich erfolgreich. In manchen Teilen der Erde etablierten sich langfristig europäische Siedler, in anderen Teilen aber scheiterte dieser Versuch aber wegen verschiedener Gründe. Dort wo Siedlungen gegründet wurden, entstanden auch funktionierende Institutionen nach europäischem Vorbild. Wo Siedlungen scheiterten wurden hingegen nur reine Ausbeutungs-Institutionen (extraktive Institutionen) gegründet, zum Beispiel um Sklaven oder Rohstoffe nach Europa zu transportieren. Nachhaltige Siedlungen wurden dort gegründet, wo Europäer keinen für sie lebensfeindlichen Bedingungen ausgesetzt wurden. Dort wo eine großer Teil der europäischen Sieder starb, wurde in weiterer Folge nur ein Stützpunkt zur Ausbeutung der einheimischen Bevölkerung und Ressourcen gegründet. Acemoglu, Johnson und Robinson (2001) nutzten tatsächlich die „Sterberate“ der europäischen Kolonialisten als Instrument dafür ob nachhaltige Institutionen entstanden oder nicht. Sie konnten zeigen, dass dort, wo schon in der Kolonialzeit, Siedlungen und in weiterer Folge funktionierende Institutionen gegründet wurden noch heute bessere institutionelle Rahmenbedingungen und in weiterer Folge höher BIP pro Kopf-Zahlen beobachtet werden können. Institutionen sind also entscheidend für die langfristige wirtschaftliche Entwicklung von Staaten. Das Ergebnis ist einigermaßen überraschend. Waren doch bis dahin andere Forscher davon ausgegangen, dass Staaten in der Nähe des Äquators schwierigere klimatische Bedingungen haben und daher ökonomisch rückständig sind. Andere gingen davon aus, dass in Staaten, in denen tropische Krankheiten

- insbesondere Malaria und Gelbfieber - endemisch sind, ihr wirtschaftliches Potential nicht nützen können. Wieder andere gingen davon aus, dass es einen Unterschied machte, welche Kolonialherren das Land ursprünglich besetzten. Man ging in diesem Zusammenhang davon aus, dass englische Kolonien sich später besser entwickelten, als Kolonien von anderen Staaten, wie Spanien, Portugal oder Belgien. Für all das kontrollierten Acemoglu, Johnson und Robinson (2001) ihre Ergebnisse und sie kamen zu dem Schluss, dass für die wirtschaftliche Entwicklung einer Nation keiner der letztgenannten Gründe, sondern fast vollständig funktionierende Institutionen kausal waren. Bei ihrer Verleihung des Ökonomie-Nobelpreises 2024 an das Trio Daron Acemoglu, Simon Johnson und James Robinson, hob das Nobelpreis-Komitee die Bedeutung dieser Arbeit besonders hervor. In Acemoglu (2003) wurde vor allem anhand der wirtschaftlichen Entwicklung von Südkorea und Nordkorea gezeigt, wie wichtig funktionierende Institutionen sind: Während die Bevölkerung im diktatorisch geführte Nord-Korea regelmäßig unter Nahrungsmittelengpässen leidet, florierte das demokratische Südkorea zu einem Wirtschaftswunder.

Die überragende Bedeutung von Institutionen ist aber nicht ganz unumstritten. Bloom und Sachs (1998) hatten schon kurz vor der Jahrtausendwende argumentiert, dass unter anderem die koloniale Vergangenheit und instabile politische Gegebenheiten⁹ - also vor allem Institutionen-bezogene Gründe - gerade *nicht* für die ökonomische Rückständigkeit afrikanischer Staat verantwortlich sei, sondern vor allem deren extrem nachteilige geografische Lage. Konkret seien vor allem das (sub-)tropische Klima, schlechte Böden für die Landwirtschaft, nachteilige Topografie und endemische Krankheiten (Bloom und Sachs 1998, S. 211) für die Misere verantwortlich. Die Nähe zum Äquator (Bloom und Sachs 1998, S. 218) und damit der Breitengrad sind demnach ein klarer Indikator für die Wirtschaftsleistung. Dem widersprachen Acemoglu, Johnson und Robinson (2001) explizit. Dadurch, dass sie die Nähe des Äquators als Kontrollvariable in ihrer Regression berücksichtigten und diese keinen signifikanten Einfluss zu haben schien, sahen sie den Zusammenhang als widerlegt an und vertraten dies auch wiederholt vehement, zum Beispiel in Acemoglu und Robinson (2012). Vor allem Jeffrey D. Sachs - der heute unter anderem wegen seiner Haltung zum Angriffskrieg auf die Ukraine als umstritten gilt - argumentierte immer wieder gegen die von Acemoglu, Johnson und Robinson (2001) und Acemoglu und Robinson (2012) vertretene, überragende Bedeutung von Institutionen und zugunsten die Bedeutung von geografischen Faktoren (Rappaport und Sachs 2003; Sachs 2012). Auch die wirtschaftspolitische Position, die Daron Acemoglu und James Robinson (Acemoglu und Robinson 2000b; Acemoglu und Robinson 2000a; Acemoglu 2003; Acemoglu und Robinson 2006b; Acemoglu und Robinson 2006a; Acemoglu und Robinson 2008; Acemoglu und Robinson 2012) immer wieder vertreten, nämlich dass Demokratien vor allem aufgrund derer inklusiven Institutionen anderen Herrschaftsformen überlegen seien, wurde in Frage gestellt. Acemoglu und

⁹ Und konkret noch vier andere Gründe

Robinson (2012) prognostizieren, dass das totalitäre System in China entweder zusammenbrechen würden, oder der starke wirtschaftliche Aufschwung zu Ende gehen würde, bevor China's BIP/Kopf das Niveau von Industriestaaten erreiche. Dem widersprach zum Beispiel Milanovic (2019), indem der die langfristige Überlegenheit der westlichen Demokratien infrage stellte.

Insgesamt ist Daron Acemoglu - nicht erst seit der Verleihung des Ökonomie-Nobelpreises 2024 an ihn und seine langjährigen Co-Autoren Simon Johnson und James Robinson - aktuell einer der meistzitierten und einflussreichsten Ökonomen weltweit. Eine über die wissenschaftliche Community hinausgehende Bekanntheit erreichten Acemoglu und Robinson (2012) mit dem Buch „Why Nations Fail“. Damit gelang den beiden Autoren das seltene Kunststück ein wissenschaftlich hochaktuelles Thema für die breite Öffentlichkeit verständlich aufzubereiten. Die vor allem von Acemoglu geprägte Form des Neuen Institutionalismus ist heute einer der wichtigsten Forschungsbereiche der Wirtschaftswissenschaften und hat enormen Einfluss. Die Ökonomie zur Armut wird heute vom Neuen Institutionalismus mitgeprägt.

Vor allem aber auch in der Wachstumsökonomie wird der Ansatz von Acemoglu und seinen Co-Autoren als weiterer Baustein auf dem Weg zu einer „vereinheitlichten Theorie“ gesehen (Snowdon und Vane 2005, S. 654). Die pessimistische Ansicht von Malthus (vgl. Kapitel 2.2) wurde konkret erst von den recht allgemeinen Innovationen-Theorie von Schumpeter (vgl. 20) auf der einen Seite und den verschiedenen Entwicklungstheorien unter anderem nach Rostow (1960) und Gerschenkron (1962) auf der anderen Seite, überwunden (vgl. Kapitel 9.3). Nach dem Zweiten Weltkrieg etablierten sich rasch formale Modelle. Zunächst das (post-)keynesianische Harrod-Domar-Modell (vgl. Kapitel 23.3), wenig später das ungleich einflussreichere exogene Wachstumsmodell oder Solow-Modell (vgl. Kapitel 9.3.2). Dieses findet bis heute Verwendung. Das exogene Wachstum fällte dabei allerdings „wie Manna vom Himmel“. Das führt zum „Lucas-Paradoxon“, welches wiederum zu den endogenen Wachstumsmodellen (vgl. Kapitel 13.4) von Robert Lucas jr. und Paul Romer führte. Aber auch diese können die Empirie nicht vollständig erklären. Die Neue Politische Ökonomie (vgl. Kapitel 20.3) und hier vor allem die Arbeiten von Philippe Aghion, sowie die hier dargestellten Theorien der Neuen Institutionsökonomik zu Verfügungsrechten, Vertragstheorie und eben der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Institutionen stellen heute das aktuelle Mainstream-Konstrukt der Wachstumstheorien dar.

Zum Abschluss dieses Kapitels, sei noch auf die hochaktuelle Bedeutung der Forschung in diesem Bereich verwiesen: Der Aufstieg von populistischen und extremistischen Parteien selbst in langjährig gefestigten Demokratien und damit einhergehend der Abbau bzw. die Gefährdung inklusiver Institutionen, erscheint heute wie ein riesiges - wenn auch ungewolltes - natürliches Experiment zur Überprüfung der Theorien der Neuen Institutionsökonomik. Am Ende dieses Kapitels angekommen, können wir überzeugt sein, dass funktionierenden Institutionen eine bedeutende Rolle beim Aufbau des in westlichen Industriestaaten bestehenden Wohlstands gespielt haben und weiter spielen.

Dementsprechend sollte allen Entscheidungsträgern - und dies sind zuletzt auf die einzelnen Wähler - bewusst sein, welches Risiko man eingeht, wenn man diese Institutionen in Frage stellt.

Neue Politische Ökonomie

Wir haben im Verlauf des Buches drei sehr unterschiedliche Blickwinkel auf die Rolle des Staates kennen gelernt. Zunächst die klassische und neoklassische, der heute zugeschrieben wird, dass der Staat eine untergeordnete Rolle in wirtschaftlichen Belangen spielen soll. In Wirklichkeit behandelten die frühen Neoklassiker die Rolle des Staates schlachtweg kaum (vgl. Kapitel 6) und bei den Klassikern blieben fast ausschließlich die Erkenntnisse zur marktwirtschaftlichen Entwicklung im kollektiven Gedächtnis (vgl. Kapitel 2). Demgegenüber stehen, zweitens, die Ansichten der Sozialisten. Hier spielt der Staat eine entscheidende Rolle. Die grundlegende Ausgangssituation lautet, dass eine - warum auch immer - privilegierte Staatselite Macht über die Allgemeinheit ausüben kann und dieses Machtverhältnis dazu nutzt, die breite Bevölkerung, das Proletariat, auszubeuten (vgl. Kapitel 3). Drittens, der Staat als wohlwollender Entscheidungsträger, der wirtschaftlich stets im Sinne der Allgemeinheit handelt. Dass der Staat überhaupt wirtschaftlich tätig werden muss ist in diesem Fall auf der einen Seite geprägt durch Marktversagens Überlegungen innerhalb der Wohlfahrtsökonomie (vgl. Kapitel 9.2) auf der anderen Seite durch die keynesianischen Ansätzen zur aktiven Wirtschaftspolitik (vgl. Kapitel 7). Nach 1945 entwickelte sich diese „Public Economy“ (vgl. 14) rasch zur Mainstream-Sicht in Bezug auf die Rolle des Staates. Vor allem Richard Musgrave (1959) und Paul Samuelson (1954) mit ihren Ansätzen wie öffentliche Güter produziert und verteilt werden sollten, beeinflussten die Entwicklung der Ökonomie stark.

Auf diesem Weg der Entwicklung der Geschichte des Staates in der Ökonomie, ging aber ein wichtiger Forschungszweig zwischendurch verloren. In Kontinentaleuropa stellte man sich schon früh die Frage *wie* der Staat seine wirtschaftliche Macht denn überhaupt ausübt. Im Gegensatz zur Annahme einer „wohlwollenden Staatsgewalt“, die Wirtschaftspolitik stets zum Wohlwollen der Allgemeinheit ausführt und die den Theorien der „Public Economy“ inherent ist, gab es eben in Kontinentaleuropa schon früh Schulen, die Wirtschaft und politische Prozesse als Interaktion auffassten (Backhaus und Wagner 2005, S. 2). Sie werden hier unter dem Begriff „Kontinentalen Public

Finance“ zusammengefasst. Aus deutschsprachiger Sicht besonders interessant ist, dass es den „Kameralisten“ in den deutschen Landen und am Wiener Hof zugeschrieben wird, die ersten gewesen zu sein, die sich akademisch damit beschäftigten wie der Staat seine Einkommen verwalten sollte. Backhaus und Wagner (2005, S. 7) nennen Johann Heinrich Gottlob von Justi, der auch in Wien tätig war und schon Mitte des 18. Jahrhunderts wirtschaftswissenschaftliche Arbeiten zu diesem Thema veröffentlichte. Er sah staatliche Unternehmen und private Unternehmen als gleichwertige Marktteilnehmer. Der Staat sollte seine Ausgaben primär aus seiner wirtschaftlichen Tätigkeit heraus finanzieren und nur sekundär über die Einhebung von Steuerung (Backhaus und Wagner 2005, S. 10). Mitte des 19. Jahrhunderts wurden in den zuvor fast ausschließlich autokratisch geführten Fürstentümern, Kaiser- und Königreichen nach und nach parlamentarische Strukturen installiert. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht machte es nun Sinn sich Gedanken darüber zu machen, warum es so etwas wie Steuern überhaupt gibt. In Demokratien könnten nutzenmaximierende Wähler schließlich immer jene Partei wählen, die verspricht sämtliche Steuern abzuschaffen. In den angelsächsischen Staaten entstand dazu interessanterweise keine Literatur. Diese wirtschaftswissenschaftlichen Überlegungen wurden ausschließlich in Kontinentaleuropa, konkret vor allem in Italien und Schweden, aber auch Österreich und Deutschland, thematisiert (Backhaus und Wagner 2005, S. 12). Am modernsten war wohl der Ansatz der Italiener Giovanni Montemartini, Maffeo Pantaleoni und Antonio DeViti. Auf diese berief sich James McGill Buchanan - der in weiterem Verlauf des Kapitel (vgl. Kapitel 18.3) eine gewichtige Rolle spielen wird - später direkt bei der Begründung der „Public Choice“-Theorie. Ihre Hauptaussage lautet: Übernimmt der Staat eine bestimmte wirtschaftliche Aufgabe, so führt dies für manche Bürger zu Mehrkosten in Form von höheren Steuern, für andere wiederum zu einer geringeren Belastung, weil der individuelle Nutzen der öffentlich zur Verfügung gestellten Güter die individuellen Steuerausgaben überwiegt. Unter diesen Gesichtspunkten wählen Bürger ihre Repräsentanten und Parteien. In Demokratien entscheidet sich damit schlussendlich bei Wahlen, welche Produkte und Dienstleistungen von privaten Unternehmen und welche von staatlichen Unternehmen angeboten werden. Die genannten italienischen Wirtschaftswissenschaftler analysierten in diesem Zusammenhang aber auch schon das Phänomen des „rent seeking“, das später (und auch in diesem Kapitel später) von Gordon Tullock behandelt wurde. (Backhaus und Wagner 2005, S. 16).

Der Schwede Knut Wicksell (1896) gilt auch als Vorläufer der „Public-Choice“-Theorie und zwar in Bezug auf seine Überlegungen, wie demokratische Prozesse zu fairen Steuerbelastungen führten. Ähnlich wie später Buchanan und Tullock (vgl. Kapitel 18.3) nahm er Überlegungen zu Abstimmungsregeln vor: Bei Anwendung des Einstimmigkeitsprinzip wäre sichergestellt, dass Steuern ausschließlich für Aktivitäten ausgegeben werden, die von allen Bürgern (oder zumindest deren Repräsentanten) unterstützt werden. Im Umkehrschluss wäre es aber teuer überhaupt zu einem Beschluss zu kom-

men, weil schließlich alle von dessen Sinnhaftigkeit überzeugt werden müssten (Backhaus und Wagner 2005, S. 20).

In den Wirren der beiden Weltkriege gerieten die eben genannten Beiträge weitgehend in Vergessenheit, auch weil sie in italienischer, bzw. deutscher Sprache verfasst wurden. Nach 1945 wurde Englisch praktisch zur ausschließlichen Sprache in den Wirtschaftswissenschaften und es dauerte bis in die 1960er Jahre hinein bis die Arbeiten überhaupt für die neue Generation von Ökonomen überhaupt „lesbar“ gemacht wurden - sprich in englische Sprache übersetzt wurden. Die hier in weiterer Folge dargestellten Theorien der „Neuen Politischen Ökonomie“ - insbesondere die „Public ChoiceTheorie (vgl. Kapitel 18.3) - könnten dementsprechend auch als Wiederentdeckung oder Fortführung der „Kontinentalen Public Finance“ angesehen werden.

Zuvor nähern wir uns dem Begriff „Politische Ökonomie“ langsam an: Der Ökonomie-Zweig „Politische Ökonomie“ ist nicht so einfach zu erfassen. Wie der Begriff selbst schon ausdrückt, handelt es sich hierbei um die Beschreibung gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge unter dem Einfluss von zentralen Entscheidungsträgern. Die meisten Klassiker (vgl. Kapitel 2) interpretierten die Volkswirtschaftslehre in genau diesem Sinne und bezeichneten, oder beschrieben, ihre Werke als Arbeiten in „Politischer Ökonomie“. Paradebeispiele hierfür sind vor allem die Arbeiten von David Ricardo, John Stuart Mill, aber auch Karl Marx. Mit dem Aufstieg der Neoklassik seit 1870 wurde die Volkswirtschaftslehre immer stärker zu einer positiven Wissenschaft und ebenso zu einer Volkswirtschaftstheorie, in welcher der politische Einfluss weniger bedeutsam war. Damit einher ging die wachsende Marktgläubigkeit, also die Überzeugung, dass die allermeisten Märkte gut funktionieren und keinen staatlichen Eingriff benötigen. Damit verbunden waren niedrige Staatsquoten um die Jahrhundertwende. Die Staatsquote drückt aus, wie hoch der Anteil der Staatsausgaben am Bruttoinlandsprodukt ist. Damit ist die Staatsquote ein Maß dafür, an welchem Anteil der gesamten wirtschaftlichen Tätigkeiten die öffentliche Hand beteiligt ist. Um 1900 betrug dieser Wert für die damaligen Industriestaaten zwischen 10% und 15%. Den Einfluss des Staates zu vernachlässigen, war in der hohen Zeit der Neoklassik also eine nicht allzu unrealistische Vereinfachung. Vor der Corona-Krise¹ lag die Staatsquote in den westlichen Industriestaaten zwischen 40% in den angelsächsischen Ländern und 50% in den kontinental-europäischen Sozialstaaten. Der Anteil - aber auch der Einfluss - der öffentlichen Hand an der gesamten Wertschöpfung ist in den letzten hundert Jahrzehnten also enorm gestiegen. Dafür gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Wagner (1892) bereits hatte eine fortlaufend steigende Staatsquote theoretisch postuliert. Mit wirtschaftlicher Entwicklung steige nämlich der Bedarf an den typischen Leistungen des Sozialstaates. Die Vorhersage Wagner's ist beeindruckend und bewahrheitete sich zwischen 1900 und 1975 für praktisch alle entwickelten Länder. Die

¹ Während der Corona-Krise stiegen die Staatsquote stark an. Zum einen, weil das BIP sank, vor allem aber aufgrund der teilweise sehr hohen Staatshilfen.

Gründe hierfür waren allerdings nicht nur wachsende Sozialausgaben, sondern auch die beiden Weltkriege, in deren Verlauf die Staaten wesentliche Aufgaben übernahmen. Aus unserer wirtschafts-theoretischen Sicht allerdings, ist vor allem der Aufstieg des Keynesianismus (vgl. Kapitel 7) von Interesse. Mit der Geburt der Makroökonomie durch die Veröffentlichung von Keynes (1936 [2006]) wurden der öffentlichen Hand nämlich auch wichtige wirtschaftspolitische Aufgaben in Form von aktiver Fiskal- und Geldpolitik zugeschrieben. In der folgenden hohen Zeit der Neoklassischen Synthese (vgl. Kapitel 8) wurden aktive Staatseingriffe in die Gesamtwirtschaft sogar noch weiter forciert (vgl. Kapitel 14). Wer aber dieser Staat ist und ob seine Handlungen tatsächlich immer optimal für die Gesellschaft sind, wurde dabei nicht thematisiert, wie bereits ganz zu Beginn dieses Kapitels angemerkt. Interessanterweise hatte Keynes selbst Zeit seines Lebens eine recht bescheidene Meinung über Politiker (Snowdon und Vane 2005, S. 519). Obwohl er mehr als die meisten anderen Ökonomen mit Politikern eng zusammenarbeitete und sein erstes berühmtes Werk (Keynes (1919): „The Economic Consequences of the Peace“) direkt auf das Versagen von Politikern verwies, postulierte er, dass durch staatliche Eingriffe die reinen Marktlösungen verbessert werden können, ohne allerdings daran zu denken, dass auch diese staatlichen Eingriffe letztendlich von Menschen durchgeführt werden müssen, die wiederum Interessen verfolgen könnten, die nicht der Allgemeinheit dienen, sondern ausschließlich ihnen selbst. Richtigeweise relativiert Alberto Alesina - einer der führenden Vertreter der Modernen Politischen Ökonomie - allerdings, dass niemand, auch nicht Keynes, bei einer revolutionären Ausarbeitung alle Eventualitäten bis zum Ende durchdenken könne (Snowdon und Vane 2005, S. 569). Erst ab den 1970er Jahren, mit dem Auftreten von Stagflation und dem Wiedererstarken *theoretischer*, liberaler Wirtschaftsschulen (vgl. Kapitel 10 und Kapitel 13), kamen auch innerhalb der Mainstream-Ökonomie Fragen zur uneingeschränkten wirtschaftspolitischen Sinnhaftigkeit staatlicher Eingriffe auf.

Aber auch auf mikroökonomischer Ebene wurden Fragen zur Bedeutung des Staates immer wichtiger. Wie in Kapitel 9.1 bereits dargestellt, wurde in den 1920er Jahren innerhalb der Neoklassischen Schule die Notwendigkeit von Staatseingriffen im Falle von Marktversagen erkannt und diskutiert. Daraus entwickelte sich die Disziplin der „Wohlfahrtsökonomie“, bzw. nach dem Zweiten Weltkrieg die „Neue Wohlfahrtsökonomie“, dargestellt in Kapitel 9.2. Die Aussagen dieser Schule waren in der wissenschaftlichen Community stets recht umstritten, weil es sich dabei um weitgehend normative Theorien handelt. Wohlfahrtsökonomen rangen immer mit der Frage, ob Werturteile in der Ökonomie zulässig sind. Im Hinblick auf wirtschaftlichen Tätigkeiten des Staates sprachen im Zeitraum nach 1945 alle führenden Ökonomen recht unbestimmt und unspezifisch von staatlichen Eingriffen. Wie im Kapitel 14 dargestellt, war es unter Ökonomen recht umstritten, dass im Falle von Marktversagen und insbesondere beim Problem Öffentlicher Güter (vgl. Kapitel 14.2) der Staat in den Markt eingreifen und als Anbieter auftreten sollte. Genau hier setzt die „Neue Politische Ökonomie“ an, indem sie sich dieser Ansicht

entschieden gegenüberstellt. In der „Theorie der öffentlichen Wirtschaft“ wird der Staat als allmächtiger und allwissender Übervater dargestellt, der stets das Beste für die Gesamtheit seiner Bewohner will. In Modellen wird der Staat also stets als exogener Heilsbringer implementiert. Das stellt die „Neue Politische Ökonomie“ vehement in Frage. Sie stellt in Aussicht, dass Marktversagen nicht immer durch die öffentliche Hand behoben werden kann, dass also auch „Staatsversagen“ möglich ist.

Konkret untersucht sie „Wer ist denn eigentlich der Staat?“ und „Wie trifft dieser seine Entscheidungen?“ Schon anhand dieser beiden Fragen sieht man: *Den Staat* als kollektives Entscheidungsorgan gibt es in demokratischen Gesellschaften nicht. Stattdessen gibt es viele Individuen, die über individuell-nutzenmaximierendes Verhalten ihre Volksvertreter wählen, die wiederum den Staat repräsentieren. Dieser Prozess von „individuellen Werten“ zu „politischen Entscheidungen“ kann nicht einfach durch die Annahme eines „Staates“ übergegangen werden (Buchanan und Tullock 1962, S. 11). Genau diesem Problem und den daraus resultierenden Fragen nahm sich die „Neue Politische Ökonomie“ an. Es handelt sich hierbei um keine geschlossene ökonomische Denkrichtung, sondern um eine recht lose Sammlung verschiedener Ansätze. Die Neue Politische Ökonomie blickt sozusagen hinter die Kulissen der Staats-eingriffe. Sie untersucht nicht, *ob* Staatseingriffe in einer gewissen Situation zu befürworten sind, sondern, *wie* deren Durchführung zustande kommt und erst in weiterer Folge, ob zu erwarten ist, dass durch den Eingriff schlussendlich tatsächlich das reine Marktergebnis verbessert wird.

Die Neue Politische Ökonomie behandelt damit auch ähnliche Fragen wie die Wohlfahrtstheorie (vgl. Kapitel 9.2), steht aber gleichzeitig auch zu dieser im Spannungsverhältnis. Beide Schulen suchen nach Antworten darauf, wie der gesamtgesellschaftliche Nutzen maximal wird. Die Wohlfahrtstheorie ist dabei allerdings eher eine normative Theorie, gibt also vor wie die Dinge idealerweise sein *sollen* damit maximale Wohlfahrt für die Gesellschaft entsteht. Die Wohlfahrtstheorie sucht nach einer „gesamtwirtschaftlichen Nutzenfunktion“ („Social Welfare Function“). Die Neue Politische Ökonomie sah sich, zumindest in ihren Anfängen, überwiegend als positive Theorie. Auch ihr geht es darum zu analysieren, wie in Gesellschaften nutzenmaximierende Entscheidungen getroffen werden. Allerdings ist die Neue Politische Ökonomie nüchterner was den Weg dorthin betrifft und geht davon aus, dass Wähler, Politiker und Institutionen primär ihren individuellen Nutzen maximieren, was zu gesamtgesellschaftlich nicht optimalen Ergebnissen führen kann. Sie zeichnet der sogenannte „Methodische Individualismus“ aus, das heißt es gibt keine kollektiven Entscheidungen und keine gesamtwirtschaftliche Nutzenfunktion. Jede Entscheidung, auch die von großen Gruppen, ist im Endeffekt das Ergebnis aus einer Summe individuell-nutzenmaximierenden Einzelentscheidungen. Die Schule, die dieses Spannungsverhältnis zwischen Wohlfahrtsökonomie und Neuer Politischer Ökonomie konkret behandelt, ist die „Social Choice Theorie“, die von Arrow (1950) und Arrow (1951) begründet wurde und bereits im Kapitel 9.2 behandelt wurde.

Als Vorläufer wird häufig Joseph Schumpeter genannt (Snowdon und Vane (2005, S. 519), Warsh (1993, S. 95)), der bereits früh nach dem Erscheinen von Keynes' General Theory darauf hinwies, dass sich Politiker in Demokratien um ihre Jobs immer wieder bei den Wählern bewerben müssen und dies ihre Handlungen - nicht immer zum Wohlergehen der Gesellschaft - beeinflusst (Schumpeter 1942). Bereits noch früher schlug der, seiner Zeit in vielen Belangen voraus gewesene, schwedische Ökonom Knut Wicksell (vgl. Kapitel 6.4) in eine ähnliche Kerbe. In seinen „Finanztheoretischen Untersuchungen“ (Wicksell 1896) bezeichnet er Wahlen als „quid pro quo“-Geschäft, also als Tauschgeschäft, in dem die Wähler von den Politikern etwas zurück bekommen wollen. Seine theoretischen Ansätze nannten Buchanan und Tullock (1962, S. 8) später als sehr inspirierendes Werk für ihre eigene bahnbrechende Arbeit.

Als moderne Begründer, bzw. verschiedene Zweige der Neuen Politischen Ökonomie werden daher heute verschiedene Ökonomen und deren Werke angeführt (Grofman 2004, S. 31) bzw. (Mitchell 1988):

- Arrow (1951) und Arrow (1950), der mit der Begründung der „Social Choice Theory“ und dem darin postulierten „Unmöglichkeitstheorem“ die grundlegenden Konzepte der damaligen Wohlfahrtstheorie, wie die Existenz einer „Sozialen Wohlfahrtsfunktion“, widerlegte. Dieser Zweig wurde bereits in Kapitel 9.2 behandelt.
- Black (1948a) und Black (1958), der neben Arrow als Begründer der „Social Choice Theory“ gilt, aber erst durch dessen Arbeiten bekannt wurde. Er griff als erster Probleme beim Abstimmungsverhalten theoretisch und begründete das Medianwähler-Modell (Black 1948a).
- Downs (1957a) und Downs (1957b), der als erster demokratische Wahlen als Markt interpretierte, auf dem Politiker Wahlversprechen anbieten um die nachfragenden Wähler zu überzeugen. Diese Schule etablierte einen sehr umfangreichen Forschungszweig, der bis heute recht aktiv ist und sich damit beschäftigt, inwieweit Politiker an Regeln gebunden werden sollen (Snowdon und Vane 2005, S. 523).
- Buchanan und Tullock (1962) sind die vielleicht bekanntesten Vertreter der Neuen Politischen Ökonomie. Sie vertieften die Idee, dass Politiker an bestimmte Regeln gebunden werden sollen und etablierten damit die Ideen einer Wirtschaftsverfassung („constitutional economics“). Gordon Tullock analysierte als erster das Problem des „rent seekings“, also das Bestreben durch Lobbyismus selbst aufwandsloses Einkommen zu beziehen (Der Begriff selbst wurde durch Krueger (1974) geprägt).
- Riker (1963), der politische Prozesse primär als spieltheoretische Anwendungsbeispiele verstand und einen beträchtlichen Beitrag zur Entwicklung des quantitativen Zweigs der Neuen Politischen Ökonomie leistete. Dieser Zweig verstand Politische Ökonomie zudem als streng positive Theorie.
- Das Ehepaar Ostrom erarbeitete gemeinsam mit Charles Tiebout Modelle, die zeigen, dass dezentralisierte Entscheidungen der öffentlichen Hand

effizienter sein können, als zentrale Entscheidungen. Mit anderen Worten: Die öffentliche Hand sollte in nicht auf gesamtstaatlicher, sondern auf lokaler Ebene Entscheidungen treffen (Ostrom, Tiebout und Warren 1961; Ostrom und Ostrom 1971).

Die Entwicklung der Neuen Politischen Ökonomie verlief nicht linear. Die genannten frühen Arbeiten von Arrow (1951), Black (1948a) und Downs (1957b) führten nicht unmittelbar zur Begründung der wissenschaftlichen Richtung. Also solche wurde sie eher ab Anfang der 1960er-Jahre wahrgenommen. Vor allem das Werk von Buchanan und Tullock (1962) gilt als sehr einflussreich. Das liegt auch am Auftritt der Autoren James Buchanan und Gordon Tullock. Die beiden gelten als Begründer der „Virginia School“ oder „Public Choice Theory“. Der zweitgenannte Begriff wird oft äquivalent mit dem Begriff „Neue Politische Ökonomie“ verwendet. Ein Ansatz, dem hier nicht gefolgt wird. Als „Public Choice Theory“ wird hier ausschließlich die Schule von Buchanan und Tullock bezeichnet. Beide waren extrem Markt-fundamental eingestellt, indem sie die Möglichkeit des „Staatsversagens“ und des Scheiterns politischer Entscheidungsprozesse hervorhoben. Auch verließen beide bald den Weg die Neue Politische Ökonomie als positive Theorie zu betrachten (Mitchell 1988, S. 105). Sie lehnten die Mainstream-Ökonomie vehement ab. Und zwar sowohl die makroökonomische dominierende „Neoklassische Synthese“, wie auch die „Neoklassik“, wobei sie hier vor allem die dort übliche mathematisch-quantitative Methodik ablehnten (Mitchell 1988, S. 106). Vehement kritisierten sie die Ansätze der „Wohlfahrtstheorie“ und der „Theorie der Öffentlichen Wirtschaft“. Letzteres mündete sogar in einer Streitschrift mit Richard Musgrave: Buchanan und Musgrave (1999). Stattdessen näherte sich die „Virginia School“ ideologisch und methodisch der „Österreichischen Schule“ an. Dies führte allerdings dazu, dass ihre späteren Werke innerhalb der Mainstream-Ökonomie nicht akzeptiert wurden. Die Schüler von Buchanan und Tullock scheiterten weitgehend daran in der akademischen Welt Fuß zu fassen und wurden stattdessen in den 1980er-Jahren überproportional häufig zu Beratern und Mitarbeitern der wirtschaftsliberalen politischen Bewegung des späteren US-Präsidenten Ronald Reagan. Nichtsdestotrotz stellt ihr frühes Werk bis heute ein wichtiges Werk der „Neuen Politischen Ökonomie“ dar, dass wichtige Fragen zum politischen Entscheidungsprozess und zum „Rent Seeking“ aufwirft und behandelt.

Ähnlich einflussreich, wenn auch weniger lautstark, war die fast parallel entstandene „Rochester School“. Deren früher Hauptvertreter William Riker behandelte die Neue Politische Ökonomie als streng positive Theorie. Er setzte sein Hauptwerk (Riker 1963) auf den mathematisch-analytischen Arbeiten von Black (1948a) und Arrow (1951) auf. Tatsächlich erlangten die frühen Arbeiten von Black (1948a) und Black (1948b) erst durch Riker - und später noch verstärkt durch Nordhaus (1975) (siehe unten) - seinen heutigen Bekanntheitsgrad. Riker's vielleicht wichtigster Schritt war allerdings politische Prozesse als Anwendungsbeispiele der Spieltheorie zu sehen. Diese war Anfang

der 1960er-Jahre im frühen Stadium seiner fortlaufenden Verbreitung. Mit ihrer mathematisch-quantitativen Ausrichtung der Neuen Politischen Ökonomie als positive Schule etablierte Riker eine formale und Mainstream-taugliche Schule der Politischen Ökonomie.

Als extrem einflussreich erwies sich schließlich die Theorie der Politischen Konjunkturzyklen. Angestoßen wurde dieser Forschungszweig durch die Arbeit von Nordhaus (1975). Aufbauend auf die Arbeiten von Black (1948a) und Downs (1957b) argumentierte er, dass Politiker als individuell-nutzenmaximierende Individuen primär ihre Wiederwahl anstreben und daher ihre Tätigkeiten ausschließlich darauf ausrichten. Hibbs (1977) widersprach dem, da Nordhaus' Modell Politikern ja jegliche inhaltliche Überzeugung absprach und empirisch schwer haltbar schien. Stattdessen erstellte er ein „ideologisches Modell“, wonach im Zwei-Parteien-System die Parteien jeweils ihre Präferenzen hinsichtlich makroökonomischer Variablen durchsetzen. Beide Modelle erhielten Mitte der 1970er für kurze Zeit sehr viel Zuspruch. Mit der Revolution in Folge der „Lukas Kritik“ verschwanden die Modelle allerdings recht rasch wieder. Erst Ende der 1980er Jahre erlebte die Theorie der Politischen Konjunkturzyklen ein Revival. Rogoff und Sibert (1985) und Alesina (1987) betteten die Modelle von Nordhaus bzw. Hibbs in die Theorie der rationalen Erwartungen ein. Vor allem Alberto Alesina wurde in den 1990er Jahren zu einer prägenden Figur der Neuen Politischen Ökonomie. Er brachte Geldpolitik - in der Form von Überlegungen zur Unabhängigkeit von Zentralbanken - und Fiskalpolitik - in der Form von Überlegungen zur Bedeutung von Staatsschulden - aus Sicht der politischen Ökonomie in das Zentrum der Forschung in diesem Bereich. Die Neue Politische Ökonomie behandelt - vor allem mit der Konzentration auf Geldpolitik - damit Themen, die auch in der Makroökonomie an zentraler Stelle stehen. Damit ist die Schule in diesem Bereich mitten in der Mainstream-Ökonomie angekommen.

Alesina erweiterte seine Analysen auch auf die Themen Einkommensverteilung (Hirschman und Rothschild 1973) und politische Elemente des Wirtschaftswachstums, bevor er 2020 im Alter von 63 Jahren überraschend verstarb. Alle zuletzt genannten Bereiche zählen heute zu den aktivsten in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung. Allerdings spricht man in diesem Zusammenhang nicht mehr von „Neuer Politischer Ökonomie“. Aktuell findet man mit Dani Rodrik, Philippe Aghion, Kenneth Rogoff und Carmen Reinhart (u.a) eine ganze Liste von Ökonomen unter den meistzitierten Wirtschaftswissenschaftlern, die allesamt in einem Bereich tätig sind, den man auch in der „Neuen Politischen Ökonomie“ unterbringen könnte. Daneben entwickelte sich der „Neue Institutionalismus“ (vgl. Kapitel 17.2) um Daron Acemoglu, den man auch innerhalb der Politischen Ökonomie ansiedeln könnte, auf jeden Fall aber mit diesem eng verbunden ist.

Betrachten wir nun die Entwicklungsschritte der Neuen Politischen Ökonomie im Detail.

18.1 Black: Das Medianwähler-Modell

Der Geburtsstunde der „Public Choice Theory“ gelten heute weitgehend die frühen Arbeiten von Duncan Black (1948a) und Black (1948b) und Kenneth Arrow (1951). Beide Arbeiten - vor allem jene von Arrow - sind uns schon aus Kapitel 9.2 bekannt. Gelten sie doch auch als Ausgangspunkt der „Social Choice Theory“. Dies ist insofern paradox als die späteren Vertreter der beiden Schulen „Social Choice Theory“ und „Neue Politische Ökonomie“ geradezu gegensätzliche ideologische Standpunkte vertraten.

Die Etablierung der Neuen Politischen Ökonomie verlief dabei alles andere als geradlinig. Die heute als bahnbrechend angesehenen Arbeiten von Black (1948a) und Black (1948b) blieben längere Zeit unentdeckt. Laut Grofman (2004) hatte Duncan Black auch Probleme seine Arbeiten in wissenschaftlichen Journals zu platzieren. Wenn man diese frühen Arbeiten liest verwundert dies zunächst wenig. Black thematisiert die Problematiken, die im Rahmen von demokratischen Abstimmungen entstehen und verweist darauf, dass dies in ökonomischen Abhandlungen noch nicht thematisiert wurde. Er macht als eine Problem, das man wohl zunächst einmal in den Politikwissenschaften verorten würde zu einem ökonomischen Problem. Seine Zeitgenossen dürften den Zusammenhang zur Ökonomie zunächst unterschätzt haben (Grofman 2004, S. 33). Ein weiterer amüsanter Aspekt ist, das bereits vor dem Zweiten Weltkrieg Harold Hotelling (1929) ganz ähnliche Fragen wie Duncan Black thematisiert hat und schon im späten 18. Jahrhundert der Franzose Marie-Jean Marquis de Condorcet potentielle Probleme bei Abstimmungen identifiziert hatte, allerdings natürlich ohne den ökonomischen Zusammenhang zu thematisieren. Erst durch die Beiträge von Anthony Downs und William Riker, die in den nächsten Kapiteln behandelt werden, bekam auch Black die entsprechende Wertschätzung. Als am bekanntesten gilt heute sein zusammenfassendes Werk Black (1958): „The Theory of Committees and Elections“. Was waren die wesentlichen Erkenntnisse der Werke Black (1948a), Black (1948b) und Black (1958)? Bereits in den früheren Werken entdeckt er das in Kapitel 9.2 angeführte Condorcet-Paradoxon (auch Paradox der zyklischen Mehrheiten) selbständig wieder, erweitert dies allerdings entscheidend um seine praktische Relevanz in politischen Entscheidungsprozessen. Erst später - und dann auch in seinem Werk Black (1958) entsprechend angeführt und aufgearbeitet - war ihm die Arbeit von Condorcet (1785) bekannt (Grofman 1981, S. 14). Die Relevanz seiner Theorie wurde in weiterer Folge von ein großen Zahl von Ökonomen untersucht (Grofman 1981, S. 17f).

Als noch wesentlich relevanterer Beitrag erwies sich allerdings das Medianwähler-Modell, das Black, unter der recht strikten Annahmen eingipfliger Präferenzen, in der gleichen Arbeit (Black 1948a, S. 28ff) ableitete. Dazu definiert Black (1948a, S. 26) zunächst die „Eingipfligkeit“. Dazu muss jeder Wähler zu den verschiedenen Alternativen einer Abstimmung eine Rangordnung vornehmen, die seine Präferenz eindeutig anzeigt. Ein Beispiel verdeutlicht dies. Angenommen ein Wähler muss seine Präferenzen zur Bereitstellung ei-

nes öffentlichen Gutes durch den Staat angeben. Es gibt drei Alternativen. Ein Kommunist würde wohl folgende Rangordnung bevorzugen: 1. Viele öffentliche Güter, 2. durchschnittlich viele öffentlichen Güter, 3. keine öffentlichen Güter. Ein liberaler Bürger würde wahrscheinlich eine genau gegenteilige Rangordnung angeben. Und eine moderater Bürger würde vielleicht meinen, dass ihm durchschnittlich viele öffentliche Güter am liebsten sind, da er beide extreme ablehnt. Alle drei genannten Bürger haben eine eindeutige Präferenz der Rangordnung. Man spricht eben von eingipfligen Präferenzen. Ein vierter Bürger, der die „Extreme liebt“ und am liebsten Viele öffentliche Güter bereitgestellt bekommt und am zweitliebsten gar keine öffentlichen Güter und erst an dritter Stelle seiner persönlichen Rangordnung durchschnittlich viele öffentlichen Güter angibt, hat hingegen zweigipflige Präferenzen. Da in der Realität die Anzahl der Alternativen nicht auf drei beschränkt ist, sprich man in diesem Fall von mehrgipfligen Präferenzen. Der entscheidende Punkt ist nun, dass Black (1948a, S. 27) mathematisch zeigen kann, dass - unter der Voraussetzung, dass alle Bürger eingipflige Präferenzen aufweisen - demokratische Wahlen in größeren Gesellschaften (das heißt ohne größere Absprachemöglichkeiten) stets dazu führen, dass als demokratisches Ergebnis die „mittlere“ Alternative gewählt wird. Die mittlere Alternative ist jene, bei der 50% der Wähler eine „Idealalternative“ haben, bei der - wenn man im oben angeführten Beispiel bleibt - mehr öffentliche Güter bereitgestellt würden und umgekehrt. Dieses formale Ergebnis hatte - mit etwas zeitlicher Verzögerung - enorme Auswirkung auf die ökonomische Forschung. Die zentrale Voraussetzung, nämlich dass Individuen eingipflige Präferenzen haben, erscheint intuitiv als recht verständlich. Ab den späten 1960er-Jahren gab es viele Forschungsarbeiten dazu, ob die Voraussetzungen des Medianwähler-Modells in demokratischen Prozessen erfüllt sind (Grofman 1981, S. 21ff). Obwohl die Ergebnisse dazu nicht eindeutig sind, ist das Modell bis heute Standard in vielen Ökonomie-Lehrbüchern. Die Implikation des Medianwähler-Modells ist, dass sich in einem Zwei-Parteien-System beide um den Medianwähler in der Mitte bemühen und ideologische Unterschiede zwischen den beiden Wahl-werbenden Gruppen daher zunehmend verschwinden. Eine Annahme, die bis heute umstritten ist und die in Unterkapitel 18.5 zentral für die Gültigkeit eines der dort vorgestellten Modelle ist.

An dieser Stelle ist außerdem noch ein Hinweis zu Zwei-Parteien- und Mehr-Parteien-Systemen angebracht. Heute verbindet man erstere vor allem mit dem Angel-sächsischen Raum, wo es ja, aufgrund des Mehrheitswahlrechts, im wesentlichen tatsächlich nur zwei große Parteien gibt. In Kontinentaleuropa hingegen gibt es seit jeher Verhältniswahlrecht und dementsprechend auch wesentlich mehr Parteien. In den 1950er-Jahren, als die Arbeiten von Black (1948a) und Black (1958) zunehmend bekannt wurden, gab es aber auch in Kontinentaleuropa in den meisten Staaten nur zwei bedeutende politische Großparteien. Die häufig als „das dritte Lager“ bezeichnete Parteien, sowie Öko-Parteien, kamen erst ab den 1980er Jahren zu bedeutenden Stimmenanteilen.

18.2 Downs: Wahlergebnisse als Marktergebnisse

Die Arbeiten von Duncan Black blieben zunächst recht unbekannt. Die ökonomische Schule der „Neuen Politischen Ökonomie“ bekam Ende der 1950er so richtig Auftrieb. Anthony Downs (1957a) und Downs (1957b) mit seinen einflussreichen Werken zur ökonomischen Theorie politischer Handlungen in Demokratien, kritisierte, dass Staatseingriffe in der ökonomischen Theorie stets als exogene Variable herangezogen werden, ohne zu Bedenken, dass Staatseingriffe von nutzenmaximierenden Personen vollzogen werden müssen (Downs 1957b, S. 135). Er lieferte in der Folge ein Modell, dass staatliche Handlungen endogenisierte, indem er individuell-nutzenmaximierende Politiker als Umsetzer der Staatseingriffe berücksichtigte. Downs (1957b, S. 137) stellt dazu die Hypothese auf, dass Politiker ihre Tätigkeit einzig und alleine darauf ausrichten, maximal viele Stimmen zu erhalten. Politikern geht es weder um Parteiprogramme, noch um Interessenvertretungen, sie bedienen sich derselben nur um ihr einziges Ziel die (Wieder-)Wahl zu erreichen. Die Durchführung politischer Handlungen ist dabei nur ein Nebenprodukt ihrer privaten Nutzenmaximierung: Hohes Einkommen, Prestige und Macht. Das hört sich zunächst recht negativ an. Doch es ist in Wirklichkeit nichts anderes als politisches Verhalten als ökonomisch-marktwirtschaftliches Verhalten zu interpretieren. Ein Politiker handelt eben nicht anders wie alle anderen Menschen auch. So schürft ein Arbeiter in einer Kohle-Mine ja auch nicht deswegen nach Kohle, um die Gesellschaft mit Energie zu versorgen, sondern um damit Geld zu verdienen (Downs 1957b, S. 137). Das entsprechende Vorgehen von Politiker ist daher *nicht grundsätzlich* verwerflich, ganz im Gegenteil es widerspricht nicht dem gesamtwirtschaftlichen Ziel die „Soziale Wohlfahrt“ zu maximieren. In einer Welt mit perfekter Information werden die Wähler jene Partei wählen, die ihnen den höchsten persönlichen Nutzen in der zukünftigen Wahlperiode liefert. Dieser erwartete Nutzen wird aus den bisherigen Handlungen der Politiker - sowohl jener, die regieren, als auch jener, die in Opposition sind - abgeleitet. Aufgrund der perfekten Information der Wähler scheint unredliches (verwerfliches) Verhalten der Politiker nicht sinnvoll, weil dadurch Wählerstimmen verloren gehen. Erst durch die realistischere Annahme unvollständiger Information beider Seiten - die Wähler wissen nicht vollständig, welche Handlungen welche politische Partei liefern wird, aber auch die politischen Parteien wissen nicht vollständig, welche Handlungen die Wähler sehen wollen - bringt kostenintensiver Wahlkampf für Politiker zusätzliche Stimmen. Außerdem bringt Lobbyismus bei unvollständiger Information bestimmten Wählergruppen Einfluss auf die Handlungen von Bewerbern um politische Positionen. Damit verbunden ist auch die Möglichkeit, dass Bestechung und anderes unredliches Verhalten zu rationalem Verhalten wird. Unvollständige Information bei politischen Entscheidungen ist also *der* Hauptfaktor im Rahmen von politischen Entscheidungsprozessen. Daraus leitet Downs (1957b, S. 141) ab, dass politische Parteien bestimmte Ideologien verfolgen. Diese können als eine Art „Signaling“ (vgl. Kapitel 14.3) verstanden werden: Dem Wähler wird rasch

gezeigt, welche Motive die Partei verfolgt, ohne dass sich der Wähler kostenintensiv diese Information besorgen muss.

In weiterer Folge greift Downs (1957b, S. 142) das Medianwähler-Modell auf, das im vorherigen Kapitel dargestellt wurde. Es ist sogar so, dass dieses Modell erst durch die Arbeiten von Downs (1957b) und Downs (1957a) den großen Bekanntheitsgrad erfuhr, den es bis heute unter Ökonomen genießt. Interessanterweise wurden später vor allem die Ausführungen von Black (1948a) und Black (1948b) bekannt, während sich Downs selbst auf das ältere Werk von Hotelling (1929) bezog. Allerdings führt Downs (1957b, S. 142) zusätzliche Annahmen ein, die dazu führen, dass sich in einem Zwei-Parteien-System im Medianwähler-Modell die beiden Parteien nicht notwendigerweise im Zentrum aneinander annähern müssen um eben den Medianwähler und damit die Mehrheit von sich zu überzeugen. Dies ist dann der Fall, wenn die Verteilung der Wähler im Spektrum von „links-radikal“ - also überzeugte Kommunisten - bis „rechts-radikal“ - also Befürworter eines Nachtwächter-Staates - nicht eingipflig, wie bei etwa bei einer Normalverteilung verläuft, sondern zwei- oder mehrgipflig. Zum Beispiel könnte es in einer gespaltenen, radikalisier-ten Gesellschaft die meisten Wähler jeweils an den Rändern geben. In solchen Situationen besinnen sich die Parteien ihrer Ideologie und werden nicht zu „Parteien der Mitte“. Dies war ein wichtiger, wenn auch letztlich bis heute umstrittener, Ansatz. Schließlich lässt sich die in der Folge in den 1970er Jahren entstandene Forschung zum Politischen Wirtschaftszyklus einteilen in einen Zweig, der „Opportunistisches Verhalten“ der Parteien unterstellt und damit eine Annäherung der großen Parteien an die Mitte wie im Medianwähler-Modell, und einem zweiten Zweig, der von „Ideologischen Parteien“ ausgeht. Diese Modelle werden weiter unten in diesem Kapitel (vgl. Unterkapitel 18.5) vorgestellt. Zuvor betrachten wir - der chronologischen Entwicklung folgend - die Arbeiten der „Public-Choice“-Vertreter im engeren Sinn.

18.3 Buchanan: Die Public-Choice Theorie

Eine neue Richtung verliehen der Theorie der Neuen Politischen Ökonomie in den 1960er Jahren James McGill Buchanan und Gordon Tullock. Vor allem dem stark polarisierenden Buchanan wird heute die Rolle zugeschrieben der Begründer der „Public Choice Theory“ im engeren Sinn zu sein. Er drückte ihr den Stempel auf, eine extrem wirtschaftsliberale ökonomische Schule zu sein. Und das, obwohl er akzeptierte, dass Märkte in vielen Fällen versagen können. Noch stärker war allerdings seine Überzeugung, dass „der Staat“ in diesen Fällen keine bessere Lösung anbieten kann als die versagenden Märkte. Er war die längste Zeit seiner akademischen Karriere an Universitäten in Virginia tätig und gründete dort das „Center for the Study of Public Choice“. Fast zeitgleich begründete Gordon Tullock das wissenschaftliche Journal „Papers in Non-Market Decision-Making“, das bald in „Public Choice“ unbenannt wurde (Mitchell 1988, S. 101) und unter diesem Namen bis heute veröffentlicht

wird. Obwohl Buchanan nie wirklich dem ökonomischen Mainstream zuzurechnen war, was er auch selbst stets betonte (Warsh 1993, S. 96), hatten seine Ideen einen prägenden Einfluss auf die Wirtschaftswissenschaften und die Wirtschaftspolitik.

Die bisher genannten Arbeiten von Black (1948a) und Downs (1957b) waren interessante Weiterentwicklungen der Wirtschaftswissenschaften, weil sie Probleme der Politikwissenschaften mit ökonomischen Methoden behandelten und so politische Prozesse in die Ökonomie eingliederten. Allerdings standen ihre Arbeiten weitgehend neben der traditionellen Mikro- und Makroökonomie, ohne viel Überschneidungspunkte aufzuzeigen. Dies änderte sich durch die Arbeit von Buchanan und Tullock (1962). Diese behandelte Abstimmungsprozesse nicht alleinstehend, sondern erkannte, dass erst die rollierende Abfolge von Abstimmungsprozessen zu interessanteren ökonomischen Ergebnissen führt. Dabei spielen die damals jungen Erkenntnisse der Spieltheorie (vgl. Kapitel 12) eine große Rolle. Vor allem der „Staatsbegriff“ der damaligen Mainstream-Ökonomie wurden dadurch in Frage gestellt.

Durch die Keynesianische Revolution spielte aktive Wirtschaftspolitik in den 1950er und 1960er-Jahren eine große Bedeutung in der Makroökonomie (vgl. Kapitel 8). In der Mikroökonomie war dies ähnlich: Die Wohlfahrtsökonomie (vgl. Kapitel 9.2) und die Theorien der Public Economy (vgl. Kapitel 14) waren viel beforschte Themenbereiche. In beiden Fällen übernahm der Staat die Position eines wohlwollenden, gütigen Despoten. Dabei blieb stets die Frage unbehandelt, ob denn der Staat, beziehungsweise dessen Repräsentanten, überhaupt besser als der Markt ungewollten Entwicklungen, erstens, gegensteuern *kann*, und zweitens, *will*. In dieser Zeit, in der wenige Ökonomen daran zweifelten, dass staatlich Eingriffe der wirtschaftlichen Entwicklung schaden könnten, griff Buchanan und Tullock (1962) genau dieses Thema auf. Die beiden Autoren erhoben laute und uneingeschränkte Zweifel daran, dass Staatseingriffe die Rettung bei ökonomischen Missständen seien. Dem Begriff des Marktversagen stellten sie den Begriff des Staatsversagens gegenüber. Die zentrale Ausgangsthese lautete dabei, dass sich der Staat ja nichts anderes sei als die Summe seiner Einwohner. Und seine Repräsentanten und Bürokraten streben auch nach nichts anderem als individueller Nutzenmaximierung. Sehr eingängig verdeutlichte dies ein Schüler Buchanan's: „Angenommen ein Finanzexperte wechselt von der Wallstreet ins Finanzministerium. Die Mainstream-Ökonomie geht davon aus, dass diese Person schlagartig vom Saulus zum heiligen Paulus wird, also seine bisher ausgelebte individuelle Nutzenmaximierung aufgibt und fortan selbstlos als Staatsdiener arbeitet.“ (Warsh 1993, S. 96). In den normativen Schulen der Public Economy (vgl. Kapitel 14) und der Wohlfahrtstheorie (vgl. Kapitel 9.2) gingen die Ökonomen davon aus, dass sie wussten was am besten für eine Gesellschaft wäre und dass Entscheidungsträger dieses Wissen nutzen würden um die ökonomischen Gegebenheiten in einem Staat zu verbessern (Romer 1988, S. 167). Dem stellte die positive Theorie der Neuen Politischen Ökonomie entgegen, dass es ausschließlich *individuell*-nutzenmaximierende Personen gäbe und sich

aus der Summe ihrer Entscheidungen im Rahmen von demokratischen Spielregeln die ökonomischen Gegebenheiten in einem Staat ergeben. Wie bereits erwähnt akzeptieren Buchanan und Tullock (1962), dass manche Produkte und Dienstleistungen auf rein privaten Märkten nicht angeboten werden. Die Entscheidung in welchem Umfang diese öffentlichen Güter und Dienstleistungen jetzt angeboten werden, wird aber nicht dem „Staat“ als exogenen Entscheidungsträger überlassen, stattdessen gibt es individuell nutzenmaximierende Individuen, die ihre demokratischen Stimmrechte einsetzen um Regeln festzulegen, wie die öffentlichen Güter und Dienstleistungen angeboten werden. Dem exogenen Staat weicht also ein privatwirtschaftlicher Markt für politische Abstimmungen. Die Public Choice Theory folgt also einem radikalen Subjektivismus, der unterstellt, dass nur Individuen selbst wissen können, was am besten für sie ist. Dieses Wissen setzen sie in politischen Abstimmungsprozessen ein. Buchanan und Tullock (1962) suchen daher nach einem demokratischen Prozess für die optimale Entscheidungsfindung in diesen politischen Abstimmungsprozessen. Sie wägen dabei zwei Kosten ab. Erstens, die Kosten, die Individuen erleiden, weil im politischen Abstimmungsprozess ihre Präferenzen überstimmt werden. Und zweitens, die Kosten der Entscheidungsfindung. Dabei kommt es zu folgendem Trade-Off: Verlangen die politischen Abstimmungsprozesse Einstimmigkeit, so kommt es zwar als Folge der einzelnen Abstimmungen zu keinerlei externen Kosten, weil ja jeder Abstimmungsberechtigte zugestimmt hat, allerdings sind die Kosten der Entscheidungsfindung enorm, weil ja jeder einzelne überzeugt werden muss. Wenn umgekehrt ein Diktator alleinig entscheiden kann, kommt es zu keinerlei Entscheidungskosten, dafür aber zu enormen externen Kosten, weil ja die individuellen Präferenzen der anderen Personen allesamt unbeachtet blieben. Buchanan und Tullock (1962) argumentieren, dass selbst ein wohlwollender Diktator - als solchen könnte man den exogenen Staat, der im Sinne der Public Economy School stets das Beste für alle Individuen will, interpretieren - keine optimalen Entscheidungen trifft, weil er schlicht die individuellen Präferenzen nicht kennt. Das heißt, rationale Individuen werden eine optimale Entscheidungsregel wählen, bei der die Summe aus Kosten der Entscheidungsfindung und die externen Kosten, die entstehen weil Abstimmungen nicht wie erwünscht ausgegangen sind, minimiert wird (Buchanan und Tullock 1962, S. 71). Buchanan und Tullock (1962) argumentieren damit schon gegen den Ansatz der damaligen Mainstream-Ökonomen öffentlichen Güter vom „Staat“ zur Verfügung stellen zu lassen, indem sie zeigen, dass der Staat als solcher erst definiert werden muss. Die beiden sind sich aber auch bewusst, dass sie mit ihrer Analyse der optimale Entscheidungsregel das Problem wie öffentliche Güter nun zur Verfügung gestellt werden sollen nur auf eine höhere Ebene geschoben haben. Denn wie soll denn nun eine optimale Entscheidungsregel genau aussehen und vor allem, wie sollen sich individuell-nutzenmaximierende Wähler auf eine solche einigen? Diesbezüglich liefern sie einen interessanten aber umstrittenen Ansatz. Sie argumentieren, dass unterschiedliche individuelle Präferenzen bei *einzelnen* Entscheidungen sehr unterschiedlich ausgeprägt sein können und ein

demokratischer Abstimmungsprozess im Einzelfall zu keinen befriedigenden Ergebnissen führt. Viel einfacher ist es hingegen durch demokratische Prozesse, langfristige, allgemeingültige Gesetze zu schaffen, weil bei der Abstimmung darüber die Wähler nicht von kurzfristig nutzenmaximierenden Verhalten geblendet sind (Buchanan und Tullock 1962, S. 78). Die Aufgabe des Staates wäre es dennach vor allem die allgemeinen Entscheidungsregeln möglichst genau zu formulieren. Mit anderen Worten: Durch demokratische Wahlen eine „Wirtschaftsverfassung“ festzulegen, die Regierungen und Bürokraten in der weiteren Folge bei Einzelentscheidungen nur einen engen Handlungsspielraum lässt. Dieser Ansatz ist eingängig und lässt sich mit einem einfachen Beispiel verdeutlichen: So macht es tatsächlich keinen Sinn alle Individuen eines Staates darüber abstimmen zu lassen, ob in einer Stadt im Osten des Landes ein Kongresszentrum gebaut werden soll, weil die Individuen im Rest des Landes daraus keinerlei Nutzen ziehen. Jede demokratische Abstimmung darüber würde daher zu Ungunsten des Kongresszentrums ausgehen. Stattdessen sollte in Gesetzen genau festgelegt werden, unter welchen Umständen der Bau von Gebäuden, Straßen, etc. der Bevölkerung des Staates insgesamt mehr Nutzen bringt als Kosten verursacht, und die Entscheidung über deren Bau alleine auf Grundlage dieser Gesetze vorgenommen werden.

In weiterer Folge legen Buchanan und Tullock (1962, S. 110) ihre Erkenntnisse auf die damals schon etablierte Public Economy (vgl. Kapitel 14) und die Wohlfahrtsökonomie (vgl. Kapitel 9.2) um. Die beiden Autoren kritisieren, dass in diesen beiden Schulen externe Effekte als Marktversagensform eine große Rolle spielen, aber gleichzeitig noch niemand festgestellt hat, dass bei Abstimmungen, bei denen keine Einstimmigkeit gefordert wird, immer ebenso externe Effekte auftreten. Schließlich erleidet jede Person, deren präferierte Option bei Abstimmungen nicht zum Zuge kommt, externe Kosten, in Form der Nutzen-Differenz zwischen der realisierten Option und der präferierten Option. Daraus folgern (Buchanan und Tullock 1962, S. 110), dass die Einstimmigkeitsregel die einzige Entscheidungsregel ist, die das Kriterium des „Pareto-Optimums“, das ja eine entscheidende Rolle in der Wohlfahrtstheorie spielt, erfüllt. Die Anwendung dieser Regel verursacht aber enorme Entscheidungsfindungskosten und ist bekanntermaßen aus diesem Grund nicht effizient. Dies ist ein erster Angriff auf die Wohlfahrtsökonomie und auf die Public Economy, die vor allem Buchanan in weiterer Folge zeitlebens stark kritisieren wird. Die Idee der externen Kosten bei Abstimmungen für die „Verlierer“ in Abstimmungsprozessen verfolgen Buchanan und Tullock (1962, S. 115) weiter und schließen daraus, dass politische Einheiten - also etwa Gebietskörperschaften - eher klein gehalten werden und außerdem möglichst homogen sein sollten. In kleineren politischen Einheiten, in welchen außerdem Konsens in vielen Themenbereichen herrscht, sind die externen Kosten bei demokratischen Abstimmungen geringer als in großen und/oder heterogenen Gemeinschaften. Eine Aussage, die allerdings durchaus problematisch ausgelegt werden kann und daher höchst umstritten ist. In weiterer Folge stellen Buchanan und Tullock (1962, S. 117) dar wie demokratische Entscheidungen im Detail gefällt

werden. In den Mittelpunkt rückt hierbei das „Logrolling“, das man ins Deutschen am ehesten mit „politischen Stimmentausch“ oder „Gefälligkeitstausch“ übersetzen könnte. Tullock (1959) hatte diesen Begriff schon wenige Jahre zuvor analysiert: Wenn politische Abstimmungen nicht als einzelne Events gesehen werden, sondern als rollierende Abfolge von Wahlen, wird Logrolling attraktiv. Politische Gruppen, die für ihre Interessen alleine keine Mehrheiten finden, können so Koalitionen mit anderen politischen Gruppen bilden. Im gegenseitigen Austausch der Stimmen, können so durch Mehrheitsabstimmungen Entscheidungen herbeigeführt werden, die eigentlich keine Mehrheiten repräsentieren. Noch komplizierter wird die Analyse unter Anwendung spieltheoretischer Überlegungen (Buchanan und Tullock 1962, S. 149). Insgesamt führen Mehrheitsabstimmungen häufig zu nicht-optimalen Entscheidungen. Es muss daher stets eine Abwägung vorgenommen werden, ob in bestimmten Bereichen der öffentlichen Wirtschaft Mehrheitsentscheidungen durch Einstimmigkeitsentscheidungen oder Privatisierungen - um beide Extreme zu nennen - ersetzt werden soll (Romer 1988, S. 172).

Aufbauend auf das Problem des „Logrollings“, bei dem stimmen zwischen politischen Einheiten gehandelt werden, entwickelte Tullock (1967) das Konzept des „Rent-Seekings“, wobei der Begriff selbst erst später von Krueger (1974) verwendet wurde (Congleton 2004, S. 231). Hierbei werden politische Entscheidungen gekauft. Das heißt, Interessensgruppen versuchen Politiker dazu zu bringen, Entscheidungen so zu fällen, dass sie selbst finanziell davon profitieren, ohne aber dafür neuen Wohlstand zu generieren. Dies kann zum Beispiel dadurch erfolgen, dass der Interessensgruppe durch ein Gesetz eine Monopolstellung auf einem bestimmten Markt eingeräumt wird. Dies führt nicht nur zu ungerechtfertigten Gewinnen bei den Vertretern der Interessensgruppe, sondern ist auch ökonomisch ineffizient und führt daher zu einem gesamtwirtschaftlichen Wohlstandsverlust (Tullock 1967, S. 228). Im später geprägten Tullock-Paradoxon stellt der Ökonom fest, dass Rent-seeking den begünstigten Interessensgruppen weit weniger Kosten verursacht, als Gewinne einbringt. Was wiederum die Frage aufwirft, warum rationale Politiker für ihr Stimmverhalten nicht mehr von den Gewinnen verlangen (Congleton 2004, S. 217). Insgesamt hat Tullock (1967) damit einen großen Forschungszweig angestoßen. Das daraus entstandene Gebiet des Lobbyismus ist heute aktueller denn je. Auch in der heute wieder aktuellen Ungleichheitsdebatte (vgl. Kapitel 27) spielt Rent-seeking eine Rolle und zwar in der Form, dass die wohlhabendsten Personen die Gesetzgebung stark zu ihren Gunsten beeinflussen.

Ebenfalls Mitte der 1960er-Jahre entwickelte Buchanan (1965) die Neue Politische Ökonomie in eine andere Richtung weiter. Mit „An Economic Theory of Clubs“ baute er seine Alternative zur Wohlfahrtsökonomie und der Public Economy aus. Vor allem Samuelson (1954) und Samuelson (1955) etablierte ja schon zehn Jahre davor die Theorie der Öffentlichen Güter (vgl. Kapitel 14.2) mit unzähligen Anwendungsfällen. Dieser Theorie setzte Buchanan den Begriff der „Klubgüter“ entgegen. Während Öffentliche Güter durch ihre „Nicht-Rivalität“ und die „Nicht Ausschließbarkeit“ im Konsum definiert

sind, gilt für Klubgüter nur der erstere Begriff. Durch die künstliche Schaffung von Klubs ist es eben doch möglich Personen von der Nutzung dieser Güter auszuschließen. Es ist dann nicht mehr notwendig, dass der Staat das Angebot an öffentlichen Gütern schafft, stattdessen agieren Klubs bei Buchanan (1965) als Institutionen, die die Zahlungsbereitschaft der potentiellen Kunden ermitteln und über den „Klubbeitrag“ einen fairen Preis für das ursprünglich öffentlichen Gut einheben (Marciano 2021, S. 244). Buchanan (1959) kritisierte bereits früher das Konzept der Sozialen Wohlfahrtsfunktion von Samuelson (1954) als problematisch. Zwar sei dieses formal schön dargestellt, allerdings sei er auch ein normativer Ansatz, der Werturteile darüber voraussetzt, was das „beste für die Gesellschaft“ ist. Buchanan (1965) forderte stattdessen, dass die Zahlungsbereitschaft jeder Person für ein öffentliches Gut ermittelt werden sollte und gegen diesen Betrag die öffentlichen Güter der Person zur Verfügung gestellt werden. Ein eleganter Ansatz: Wenn jeder seinen individuellen Preis bezahlt, gibt es keine externen Kosten und das von der Wohlfahrtstheorie geforderte Pareto-Optimum ist erreicht. Problematisch ist allerdings, dass das zentrale Problem der Theorie der öffentlichen Güter dabei ungelöst bleibt: Wie bringt man Individuen dazu ihre wahre Zahlungsbereitschaft bekannt zu geben? Aus diesem Problem schlossen Musgrave (1939) und Samuelson (1954) ja überhaupt erst auf die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe bei öffentlichen Gütern. Die nicht vollkommen befriedigende Antwort von Buchanan (1965) war eben die Gründung von Klubs. In kleinen Klubs würden Individuen kooperieren, also ihre wahren Präferenzen offenbaren und damit den fairen Preis für die Klubgüter bezahlen. Das Trittbrettfahrer-Problem würde in diesen kleinen Klubs dann nicht auftreten, wenn als Folge davon der Ausschluss aus dem Club droht (Buchanan 1965). Als Klubgüter werden heute oft Mautstraßen, oder die Mitgliedschaft bei Fußballvereinen genannt. Beides mäßig geeignete Beispiel, schließlich wollte Buchanan (1965) zeigen, dass öffentliche Güter nicht unbedingt vom Staat angeboten werden müssen, sondern stattdessen privatwirtschaftlich organisierte Institutionen den Zugang zum grundsätzlich öffentlichen Gut regeln. Noch allgemeiner aber wollte Buchanan eine Alternative zur Wohlfahrtsökonomie und der darin verankerten Sozialen Wohlfahrtsfunktion im Sinne von Samuelson (1954) und Samuelson (1955) liefern.

Buchanan und Tullock (1962) folgen in ihrem „Calculus of Consent“ noch recht streng der Prämisse eine positive Theorie zu sein, oder weisen zumindest darauf hin, wenn ausnahmsweise normative Ansätze dargestellt werden. Auch die Errungenschaften der beiden Mitte der 1960er-Jahre - Das Rent-seeking von Tullock, sowie die Entwicklung der Klubgüter durch Buchanan - wurden in der wissenschaftlichen Community aufgenommen und haben sich bis heute dort verankert. In den späteren 1970er-Jahren lieferten die beiden hingegen zunehmend unkonventionelle Beiträge. So publizierte Tullock Arbeiten zur Ökonomie in Diktaturen, ein damals fast verbotenes Thema wie Congleton (2004, S. 215) meint. Bekannter aber ebenso unkonventionell wurden die späteren Arbeiten seines Partners, wie zum Beispiel Buchanan (1977b) oder Buchanan (1977a). In diesen fällt vor allem durch die radikale Ableh-

nung jeglicher Staatseingriffe auf. Auch können diese Arbeiten eindeutig nicht mehr als rein positivistisch gesehen werden (Mitchell 1988, S. 105). Es waren so auch diese späteren Arbeiten, die das Bild von James McGill Buchanan als weitgehend kontroversen und extrem libertären Ökonomen etablierte. Da Politiker und Bürokraten primär ihren eigenen Nutzen maximieren, können von ihnen gesteuerte fiskalpolitische Eingriffe nicht zur gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsmaximierung beitragen. Die individuelle Nutzenmaximierung von Politikern wird außerdem dazu führen, dass diese immer mehr Macht anstreben und daher danach streben die Staatsquote ständig zu erhöhen. Dies führt auch dazu, dass Unternehmen im Staatsbesitz extrem wichtig sind als Auftraggeber für privatwirtschaftliche Unternehmen, was wiederum zur Folge hat, dass diese zunehmend Einfluss auf politische Entscheidungsprozesse im Sinne des Rent-seekings vornehmen müssen um Aufträge zu erhalten. Buchanan ist also überzeugt davon, dass der Staat möglichst schlank gehalten werden muss. Keynesianischen Eingriffe lehnt er vollends ab, wobei seine Wortwahl nicht zimperlich ist, wenn er in Buchanan (1977a) davon spricht, dass keynesianische Wirtschaftspolitik eine Krankheit ist, die langfristig das Bestehen der Demokratie gefährdet. Einflussreich ist auch seine Einstellung zu Budgetdefiziten, die er in jeglicher Form ablehnt. Laut Buchanan (1977a) führte die Umsetzung der keynesianischen Ideen dazu, dass ständige Budgetdefizite als normal betrachtet werden und Politiker nicht mehr nach ausgeglichenen Budgets streben. Um die negativen Folge von Staatsverschuldung zu vermeiden, sollten Politiker mittels enger verfassungsrechtlicher Vorgaben daran gehindert werden defizitäre Budgets zu verursachen (Pressman 1999, S. 172). Genau diese Idee wird heute in vielen westlichen Staaten als „Schuldenbremse“ oder „Schuldenobergrenze“ praktiziert. Im Gegensatz zur damals ebenfalls aufkommenden „Neuen Klassischen Makroökonomie“ (vgl. Kapitel 13), akzeptiert die „Public Choice“-Schule das Auftreten von Marktversagen. Die Lösung liegt aber nicht in Staatseingriffen, sondern gesetzliche Rahmenbedingungen, die das Funktionieren von Märkten fördern. Diese Rahmenbedingungen sollten durch enge verfassungsmäßige Regelungen geschaffen werden. Auch dieser Ansatz ist modernen Vertretern der „Neuen Politischen Ökonomie“ (siehe dieses Kapitel weiter unten) und des „Neuen Institutionalismus“ (vgl. Kapitel 17) nicht unähnlich. Dieses sehen auch in „zu wenig Wettbewerb“ ein aktuell zentrales Problem.

Aus wissenschaftlicher Sicht waren diesen späten Arbeiten von Buchanan weniger bedeutend. Allerdings hatte Buchanan (1977a) große politische Wirkung. In den USA der frühen 1980er-Jahre gewannen libertäre Ideen wie der Ruf nach einem schlanken Staat, Steuersenkungen und Nulldefiziten enorm an Zulauf, die in der Präsidentschaft von Ronald Reagan mündeten. Obwohl Buchanan selbst Reagan heftig kritisierte (Romer und Romer 1998, S. 177), weil dieser das Ziel eines ausgeglichenen Budgets nicht konsequent genug verfolgte, wird der Schule und insbesondere den Schülern Buchanan's großer Einfluss auf die Reagan-Präidentschaft zugeschrieben. Tatsächlich waren viele Absolventen der „Virginia School“ in der Reagan-Regierung aktiv (Warsh

1993, S. 96). Die Hauptvertreter der „Public Choice“-Schule, James McGill Buchanan und Gordon Tullock, waren aus heutiger Sicht extrem unkonventionelle Ökonomen. Entgegen dem Zeitgeist verzichteten beide fast gänzlich auf hoch-mathematische Modelle, aber auch auf empirische Arbeiten. Congleton (2004, S. 215) etwa meinte, dass Gordon Tullock geniale Ideen entwickelte, aber diese bewusst nicht besonders tief analysierte, sondern rein verbal formulierte und anschließend ohne viel Feinschliff rasch publizierte. Romer (1988, S. 178) vertritt eine ähnliche Meinung zu Buchanan, wenn er schreibt, dass Buchanan ausschließlich Theorien erstellte und keine einzige empirische Arbeit verfasst. Überraschend und auch sehr umstritten war die Verleihung des Wirtschafts-Nobelpreises an ihn im Jahr 1986. Der erzkonservative Buchanan war von 1984-1986 Präsident der ebenso erz-liberalen „Mont Pelerin Gesellschaft“. Unter anderem die Verleihung des Preises an Buchanan brachte dem Wirtschaftsnobelpreis-Komitee den Vorwurf ein, liberale Ökonomen zu bevorzugen und sogar vorwiegend solchen, die Mitglied der umstrittenen „Mont Pelerin Gesellschaft“ sind, den Preis besonders häufig zu verleihen. Dazu kommt, dass Buchanan's Arbeiten zwar ganz bestimmt eine Forschungslücke identifizierten und auch gewisse Beachtung fanden, allerdings in der Community der führenden Ökonomen eher ignoriert wurden. Er unterrichtete weder an einer der Top-Wirtschaftsschulen in den USA und verweigerte - wie bereits erwähnt - seine Thesen in hoch-mathematische Theorien zu gießen (Pressman 1999, S. 173). Überraschend war auch, dass sein kongenialer Partner Gordon Tullock bei der Nobelpreis-Vergabe unberücksichtigt blieb, was dieser selbst stark beklagte (Warsh 1993, S. 98).

Innerhalb der Neuen Politischen Ökonomie übernahmen bald andere Köpfe die führenden Rollen. Die Forschung zum „Politische Wirtschaftszyklus“ (vgl. Kapitel 18.5) untersucht zwar ebenso individuell-nutzenmaximierende Wähler und Stimmen-maximierende Politiker, hat aber sonst nur mehr sehr wenig gemeinsam mit der hier dargestellten „Public Choice Theory“ im engeren Sinn. Davor werfen wir aber noch einen Blick auf die „Rochester-School“ und die Lehren der „Ostroms“, die zeitlich fast parallel zur „Public-Choice-Theory“ entwickelt wurden.

18.4 Alternative Ansätze der Neuen Politischen Ökonomie: Riker, Olson und die Ostroms

Nur ein Jahr später, 1963, publizierte William Riker sein Buch „The Theory of Political Coalitions“ (Riker 1963). Riker war bereits in den 1950er-Jahren überzeugt, das Politik und Ökonomie stark miteinander interagieren und gemeinsam als positive Theorie mit quantitativen Methoden analysiert werden sollten (Maske und Durden 2003, S. 205). Dementsprechend inspirierten ihn die frühen Arbeiten zur Spieltheorie (Von Neumann und Morgenstern 1944[1953]), sowie die in diesem Kapitel schon behandelten Arbeiten von Downs (1957a), Black (1948a) und Arrow (1951) (Maske und Durden 2003, S.

205). Riker etablierte entsprechende Forschung an der University of Rochester und begründete damit die „Rochester School“, die bis heute vor allem in den Politikwissenschaften ein gängiger Begriff ist (Amadae und Mesquita 1999, S. 270). Die Etablierung mathematischer Modelle und statistischer Analysen, sowie die Überzeugung, dass individuell-nutzenmaximierende Entscheidungen die Quelle jeglicher politischer Prozesse ist, prägten die Arbeit von Riker. Der letztgenannte Punkt ist bei allen verschiedenen Richtungen der Neuen Politischen Ökonomie von entscheidender Bedeutung. Der mathematisch-statistische Zugang und hier vor allem die Anwendung von spieltheoretischen Ansätzen auf sozialwissenschaftliche Forschung waren Pionier-Leistungen von Riker (1963) (Maske und Durden 2003, S. 210). Spieltheorie fand zu dieser Zeit erstmals verstärkt Anwendung auch außerhalb der Mathematiker-Community, wie auch die Arbeit von Schelling (1960) zeigt, der politische Konflikte mithilfe der Spieltheorie analysierte. Riker ebnete damit auch den Weg für empirisch überprüfbare Arbeiten der Neuen Politischen Ökonomie (Amadae und Mesquita 1999, S. 270). Dieser Ansatz entspricht damit natürlich eher der Entwicklung der Mainstream-Ökonomie, in der sich mathematische Gleichgewichtsmodelle mehr und mehr durchsetzten. Die „Rochester-School“ und die zuvor behandelte „Virginia School“ entwickelten sich in dieser Hinsicht früh deutlich auseinander, schließlich lehnten die Forscher um Buchanan und Tullock mathematische Modelle und empirische Untersuchungen - von Buchanan zum Beispiel ist kein einziges empirisches Werk bekannt (Romer 1988, S. 178) - entschieden ab. Die „Virginia School“ näherte sich diesbezüglich eher der Österreichischen Schule an (vgl. Kapitel 19).

Riker selbst definierte sein Forschungsfeld als „formale, positive, Politikwissenschaft“. Als solche baut sie - wesentlich stärker als die „Virginia School“ - auf dem Unmöglichkeitstheorem von Arrow (1951), dem Medianwählermodell von Black (1948a) und Downs (1957b), sowie den frühen spieltheoretischen Arbeiten von Von Neumann und Morgenstern (1944[1953]) auf. Diese Einflüsse fügte er zusammen zu seinem Hauptwerk Riker (1963): „The Theory of Political Coalitions“. Riker verglich Wähler darin mit physikalischen Teilchen. Während diese verschiedenen Kräften ausgesetzt sind, die bestimmen in welche Richtung sich die Teilchen bewegen, sind Wähler in ihrem Umfeld ebenso verschiedenen Einflüssen ausgesetzt, die schlussendlich ihr Wahlverhalten als rationale Entscheidung bestimmen. Riker sah die daraus resultierenden politischen Ergebnisse aber weniger als wirtschaftliche Marktgergebnisse, die sich durch Angebot und Nachfrage im Gleichgewicht finden, sondern vielmehr als bewusst eingesetzte Prozesse aller Beteiligten - Prozesse, die man eben mit Mitteln der nicht-kooperativen Spieltheorie in Nullsummensituationen analysieren konnte Amadae und Mesquita (1999, S. 277). Riker (1963) kam mit seinen Analysen zu dem Ergebnis, dass politische Parteien - anders als etwa Downs (1957a) meinte - nicht versuchten ihren Stimmenanteil bedingungslos zu maximieren, sondern vielmehr den Stimmenanteil zu *optimieren* um damit ihr eigentliches Interesse zu erreichen - nämlich die Macht zu maximieren. Dies führt zum Beispiel dazu dass Politiker stets versuchen nicht *alle* von

den eigenen Ideen zu überzeugen, sondern nur so viele wie nötig sind, um diese Ideen umzusetzen. Durch diese „Minimal-Koalitionen“ müssen nämlich auch weniger Kompromisse an anderer Stelle eingegangen werden Amadae und Mesquita (1999, S. 277). Vor allem die Schüler Riker's in Rochester wendeten sich ab den frühen 1980er-Jahren der Beforschung politische Institutionen zu (Amadae und Mesquita 1999, S. 284) und erkannten früh deren Bedeutung (vgl. Kapitel 17).

Als weiterer Ökonom, der in den 1960er-Jahren den Aufstieg der Neuen Politischen Ökonomie als individualistisch-nutzenmaximierende Schule mitgeprägt hat, gilt Mancur Olson. Sein frühes Hauptwerk ist Olson (1965): „The Logic of Collective Action“. Er sieht politische Prozesse als Äquivalent zu ökonomischen Prozessen und vertrat daher die Meinung, dass „Kollektives Handeln“ („Collective Action“) den gleichen Problemen unterliegt wie „Öffentliche Güter“ (vgl. Kapitel 14), also vor allem zu „Free Rider“-Verhalten und damit langfristig zu Marktversagen. Während dies bei öffentlichen Gütern aber dazu führt, dass die entsprechenden Produkte auf Konkurrenzmärkten nicht angeboten werden würden, kann die Problematik des „Kollektiven Handelns“ dazu führen, dass gewählte Entscheidungsträger ausschließlich in ihrem privaten Interesse handeln und so das kollektive Interesse unterwandert wird. Ob dieses negative Szenario eintritt hängt laut Olson (1965) von verschiedenen Faktoren ab. Zentral dafür, ob kollektives Handeln im oder gegen das Interesse der Gesamtheit ausgeführt wird, sind die Anreize für die Individuen, die bei der Durchführung der kollektiven Handlungen involviert sind (Dixit 1999, S. 446). Laut Olson (1965) ist die Gruppengröße von entscheidender Bedeutung, da in großen Gruppen der individuelle Nutzen wenn man sich einbringt klein wird, während man in kleinen Gruppen seine eigenen Vorstellungen durchsetzen kann. Aber auch die Machtverhältnisse innerhalb der Gruppen spielen eine Rolle: Personen, die wenig Einfluss haben, bringen sich erst gar nicht ein, profitieren dann aber von den Bemühungen der einflussreichen Individuen. In Olson (1965) wird auch das verwandte Thema des Lobbyismus analysiert. Der Autor zeigt darin Beispiele auf, in denen kleine Gruppen von einflussreichen Individuen Konkurrenzmärkte so weit einschränken lassen, dass ihr eigener Nutzen zwar wächst, jener der Allgemeinheit aber unverhältnismäßig stark fällt. Das zweite wichtige Werk von Olson (1982): „The Rise and Decline of Nations“ kann auch als Vorläufer des Neuen Institutionalismus in der Interpretation von Douglass North und später Daron Acemoglu (vgl. Kapitel 17.8 und Kapitel 17.9) gesehen werden. Ein wichtiger Aspekt in diesem Werk ist die Rolle von Institutionen, bzw. die Unterwanderung solcher durch fortlaufenden Lobbyismus. Sogenannte „Verteilungs-Koalitionen“ („distributional coalitions“), sorgen hier dafür, dass Institutionen nicht mehr zum Wohle der Allgemeinheit arbeiten, sondern einzelne Bevölkerungsgruppen bevorzugen. Langfristig hemmt dies das Wirtschaftswachstum. Das Aufbrechen solcher „Verteilungs-Koalitionen“ und damit das „Befreien“ solcher unterwanderten Institutionen kann hingegen wieder für Prosperität sorgen. Olson nannte die

„Wirtschaftswunder“ Deutschland und Japan nach dem Zweiten Weltkrieg als empirische Beispiel dafür.

So wie Arrow, Black und Downs als die bedeutendsten Vorläufer bekannt sind, werden Buchanan, Tullock, Riker und Olson wohl am häufigsten genannt, wenn es darum geht die Gründer der „Neuen Politischen Ökonomie“ zu benennen. Ein Forscherehepaar wurde in dieser Hinsicht lange weitgehend ignoriert, obwohl er zu den Gründervätern der „Public Choice Society“ gehörte und die beiden jeweils zwei Jahre als deren Präsident fungierten. Die wenige Beachtung, die den beiden lange geschenkt wurde, liegt vor allem daran, dass beide einen jeweils alternativen Zugang zur Politischen Ökonomie hatten. Die Rede ist von „den Ostroms“. Während Vincent Ostrom eher philosophische Überlegungen einbrachte, machte sich Elinor Ostrom einen Namen mit empirischen Untersuchungen (Mitchell 1988, S. 110). Das Forscherehepaar Ostrom lebte gemeinsam praktisch für ihre Version der „Neuen Politischen Ökonomie“, und beide verstarben, nach fast 50 Jahren Ehe, im Jahr 2012 im Abstand von nur wenigen Wochen. Vor allem Elinor Ostrom wurde kurz davor noch einer breiteren Öffentlichkeit bekannt, indem sie im Jahr 2009 als erste Frau überhaupt den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften erhalten hatte. In ihrer grundsätzlichen Ausrichtung unterscheiden sich die beiden nicht von Buchanan, Riker und Olson: Politische Entscheidungen sind getrieben von individuell-nutzenmaximierenden, rationalen Entscheidungen. Darüber hinaus waren die Ostroms aber auch in den Forschungsbereichen „Natürliche Ressourcen“ und „Geschichte der Politischen Ökonomie“ tätig Mitchell (1988, S. 111). Bekannt geworden sind vor allem die ökonomischen Beiträge, die dafür plädieren öffentliche Güter lokal kleinräumig anzubieten. Der Artikel Ostrom und Whitaker (1973) ist nicht nur dafür ein Beispiel, sondern auch für den empirischen Zugang, der in der Neuen Politischen Ökonomie zu der Zeit einzigartig war. Das besondere an der „lokalen Lösung“, die auf Elinor Ostrom zurückgeht, ist, dass das Spannungsfeld zwischen vollständiger Privatisierung öffentlicher Güter und staatlicher, aber ineffizienter Zurverfügungstellung derselben, aufgelöst wird. Dies gelingt vor allem, wenn zwischen den einzelnen Nutzern der öffentlichen Güter eine soziale Verbindung besteht, die „Free-Rider-Verhalten“ unattraktiv macht, weil dieses durch Sanktionen wie soziale Ächtung sanktioniert werden könnte. Noch stärker als etwa Riker oder Olson wendete sich Elinor Ostrom ab den 1980er-Jahren der Analyse von Institutionen zu (Ostrom 1986) und (Ostrom 1990). In Ostrom (1990): „Governing the Commons“ (dt.: „Die Verfassung der Allmende“) fasst die Autorin unterschiedliche empirische Studien zusammen, die zeigen, dass Allmende-Güter in gewissen Situationen entgegen theoretischer Annahmen nicht übernutzt werden. Sie führt dies vor allem auf evolutionär gewachsene, informelle Institutionen zurück. Das Werk ist daher auch aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik (vgl. Kapitel 17) von Bedeutung. Interessant ist, dass Ostrom dabei vor allem auf *informelle* Institutionen verweist, auf deren Bedeutung einer der Begründer der Neuen Institutionenökonomik, Douglass

North, immer wieder verwiesen hatte, die aber nur wenig Anklang fanden (Ménard und Shirley 2014, S. 23).

18.5 Der Politische Wirtschaftszyklus

In den 1950er und 1960er-Jahren war die Neoklassischen Synthese (vgl. Kapitel 8) die alleinige und unangefochtene Mainstream-Ökonomie. Damit verbunden war ein nicht hinterfragter Glaube daran, dass „der Staat“ die Konjunktur durch belebende Maßnahmen fördern sollte und auch bei Marktversagen eingreifen sollte (vgl. Kapitel 14) (Snowdon und Vane 2005, S. 522). Die soeben dargestellten Schulen der „Neuen Politischen Ökonomie“ (vgl. Kapitel 18) entstanden Anfang der 1960er-Jahre, blieben aber weitgehend Außenseiter in der Ökonomie (Mitchell 1988, S. 113). Dies gilt sicherlich für die „Public Choice“-Theorie im Sinne Buchanan's, weniger für Riker, Olson und die Ostroms. Ab Ende der 1960er Jahre folgten erste wirtschaftstheoretische Zweifel an der Neoklassischen Synthese (vgl. Kapitel 10 und 15.1). Mitte der 1970er Jahre war der Erwartungsgestützte Phillipskurven-Zusammenhang nach Phelps (1968) und Friedman (1968) noch State of the Art². In dieser Zeit entwickelte sich auch eine Schule der Politischen Ökonomie, die rasch in der Mainstream-Ökonomie Anklang fand und deren Vertreter und Schüler heute umstritten zu den wichtigsten Mainstream-Ökonomen zählen. Damals entstanden die Forschungsarbeiten zum politischen Konjunkturzyklus, und die bahnbrechenden Arbeiten untersuchten wie Politik mit den wichtigsten makroökonomischen Kennzahlen dieser Zeit, Arbeitslosigkeit und Inflation interagierten. William Nordhaus (1975) lieferte dazu eine formal-mathematische Analyse zum Zusammenhang zwischen Politik und Ökonomie, die das Forschungsgebiet Politische Ökonomie auf eine neue Ebene hob. Dazu griff er zunächst die soeben behandelten Arbeiten von Downs (1957b) und Downs (1957a) auf. Er ging also davon aus, dass es in einem Zwei-Parteien-System beide Kräfte zur Mitte tendieren und Politiker außerdem vorwiegend ihre eigene Wiederwahl anstreben und daher weitgehend ideologiefrei regieren. Wähler wollen sowohl niedrige Arbeitslosigkeit, als auch niedrige Inflationsraten. Sie messen die Leistung der amtsführenden Politiker daran, in welchem Ausmaß diese beiden Ziele erreicht wurden. Dabei sind die Wähler aber recht kurzsichtig, vergessen also schnell was zu Beginn der Legislaturperiode geschehen ist und berücksichtigen dafür bei Wahlen die Kennzahlen der jüngsten Monate sehr stark. Wie bereits erwähnt, war damals die Erwartungsgestützte Phillipskurve State of the Art. Das heißt kurzfristig gibt es einen negativen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation und die Inflationserwartungen werden aus der vergangenen Inflation abgeleitet. Langfristig gibt es hingegen keinen Zusammenhang. Politiker können nun Geld- und Fiskalpolitik einsetzen, um Inflation

² Die bereits existierenden Ansätze der Neuen Klassiker (vgl. Kapitel 13), wonach es gar keinen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation gibt, waren bereits publiziert worden, aber noch nicht weitreichend anerkannt

und Arbeitslosigkeit zu steuern. Und das machen sie auch: Vor Wahlen verstärken Politiker fiskalpolitische Maßnahmen um das BIP zu steigern und die Arbeitslosigkeit zu senken. Die daraus resultierende, höhere Inflation tritt erst nach den Wahlen auf. Nach erfolgreicher Wiederwahl müssen Inflationserwartungen und die Inflation selbst gesenkt werden, dafür werden Sparmaßnahmen und höhere Arbeitslosenraten in Kauf genommen. So entsteht der von Nordhaus (1975) postulierte politische Konjunkturzyklus: Durch „Wahlzuckerl“ vor den Urnengängen gibt es hohes BIP-Wachstum, niedrige Arbeitslosigkeit bei gleichzeitig (noch) niedriger Inflation, nach den Wahlen gibt es Rezessionen bei gleichzeitig hoher Inflation und steigenden Arbeitslosenzahlen. Nordhaus (1975) zeigt aber weiters das langfristige Problem mit diesem Ansatz: Bei den Wahlen selbst sind Inflation und Arbeitslosigkeit entscheidend. Nach den Wahlen steigt die Inflation stets an. Langfristig ist die durchschnittliche Inflationsrate damit stets höher als im Optimum bei der Natürlichen Arbeitslosenquote. Dementsprechend ist auch die Inflationserwartung langfristig zu hoch mit dem Ergebnis, dass aus dem kurzfristig Wahl-optimierenden Verhalten von Entscheidungsträgern eine Politik resultiert, die langfristig eine zu hohe Inflation hervorbringt, gleichzeitig liegt die Arbeitslosenraten unter der natürlichen Arbeitslosenrate (Nordhaus 1975). Das Modell wird als auch als „Opportunistisches Modell“ bezeichnet, weil Politiker darin keine Ideologien verfolgen, sondern opportunistisch handeln um ihren Stimmenanteil zu optimieren. Das Modell überzeugt durch seinen soliden formalen Aufbau. Empirisch ließ es sich nur teilweise erfolgreich anwenden. Als problematisch wurde von manchen allerdings die Annahme angesehen, dass Politiker keine ideologischen Ziele verfolgen. Dies erscheint doch recht unrealistisch, da auch in Zwei-Parteien-Systemen doch recht verfestigte Überzeugungen beobachtet werden können.

Als Gegenmodell entstand daher wenig später das „Partei-Ideologien Modell“ (engl.: „Partisan Model“) von Hibbs (1977). Er geht stärker auf die politischen Gegebenheiten der Nachkriegszeit bis in die 1970er Jahre ein. Für diese Zeit ist es im wesentlichen unumstritten davon auszugehen, dass es in den westlichen Demokratien jeweils zwei große Parteien gibt. Eine davon ist eher links orientiert, wie die Demokraten in den USA, Labour in Großbritannien und sozialdemokratische³ Parteien in Westeuropa. Die andere Großpartei war konservativ eingestellt, so wie die Republikaner in den USA und Frankreich, Conservatives in UK und Christdemokraten oder einfach Volksparteien in den übrigen west-europäischen Staaten. Als wichtigsten wirtschaftspolitischen Trade-off identifiziert auch Hibbs (1977), ähnlich wie Nordhaus (1975), jenen zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation. Tatsächlich dominierten diese beiden Themen die wirtschaftspolitische Diskussion der 1970er Jahre. Die zentrale Annahme bei Hibbs (1977, S. 1468) ist nun, dass die linken Parteien

³ Diese hießen zu der Zeit in den meisten westeuropäischen Staaten noch „Sozialistische Parteien“, grenzten sich aber doch recht stark vom Sozialismus im Sinn des real existierenden Sozialismus ab.

als primäres Ziel niedrige Arbeitslosigkeit verfolgen und dafür höhere Inflation akzeptieren, während konservative Parteien primär eine Aversion gegen Inflation haben, die Arbeitslosigkeit hingegen als zweitrangig erachten. Damit unterstellt Hibbs den Parteien einen ideologischen Unterschied im Hinblick auf deren makroökonomischen Ziele. Dies zeigt er auch ausführlich indem er die Entwicklung der beiden Kennzahlen für zwölf verschiedene Länder im Zeitraum zwischen 1945 und 1969 dahingehend vergleicht, ob linke oder konservative Parteien an der Macht waren. Dies ist insgesamt recht eingängig, aber dennoch umstritten. Erstens reduziert Hibbs den Trade-Off auf die zwei Kennzahlen Arbeitslosigkeit und Inflation. Dessen ist er sich durchaus bewusst und er führt auch andere makroökonomischen Zielgrößen der Wirtschaftspolitik, wie Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung an (Hibbs 1977, S. 1471). Zweitens geht Hibbs davon aus, dass linke Parteien eher von Personen mit niedrigem bis durchschnittlichem Einkommen gewählt werden, während Wohlhabende eindeutig Konservative Parteien bevorzugen. Dies scheint nachvollziehbar. Es gibt allerdings keine theoretische Begründung dafür, warum arme Haushalte Inflation weniger ableitend gegenüber stehen sollten als reiche Haushalte. Auch dies diskutiert Hibbs (1977, S. 1470). Er argumentiert schließlich empirisch: In Umfragen lehnten Bezieher geringer und mittlerer Einkommen hohe Arbeitslosigkeit tatsächlich stärker ab, als hohe Inflation, während für Bezieher hoher Einkommen das umgekehrte galt (Hibbs 1977, S. 1470). Für die USA und Großbritannien erstellt er darauf aufbauend ein ökonometrisches Modell, dass die Arbeitslosigkeit in Abhängigkeit der regierenden Parteien prognostiziert und seine theoretischen Annahmen untermauert.

Sowohl Nordhaus (1975) als auch Hibbs (1977) gelten in der Disziplin der Politischen Ökonomie als extrem bedeutend. Auffällig ist aber, dass sich die beiden in einem wichtigen Punkt widersprechen: Im Gegensatz zu Nordhaus (1975) geht Hibbs (1977) nicht davon aus, dass sich politische Parteien hinsichtlich ihrer wirtschaftspolitischen Zielen aneinander annähern, sondern ihren ideologischen Prinzipien treu bleiben. Sind Politiker nun Opportunisten oder Ideologen? In dieser Zwickmühle lieferten Frey und Schneider (1978b) und Frey und Schneider (1978a) eine viel beachtete Erweiterung. Diese Arbeiten sind insbesondere auch aus deutschsprachiger Sicht bedeutend. Mit dem Schweizer Bruno Frey und dem Österreicher Friedrich Schneider liefern schließlich zwei Ökonomen, die beide überwiegend in Zentraleuropa tätig waren und sind, einen bahnbrechenden Beitrag. Die beiden Arbeiten konzentrieren sich vor allem auf eine saubere ökonometrische Analyse der Thematik. In Frey und Schneider (1978b, S. 175) führen die beiden Autoren eine „Popularitäts-Funktion“ ein. Damit messen sie wie die ökonomischen Faktoren Arbeitslosigkeit, Inflation und Konsumwachstum, sowie die persönlichen Faktoren, wie die Beliebtheit, basierend auf Umfragewerten, die Popularität der US-Präsidenten zwischen 1953 und 1975 beeinflussten. Außerdem erstellen sie eine „Reaktions-Funktion“, die zeigt, wie der jeweilige Präsident auf die ökonomischen Gegebenheiten reagierte um seine Macht zu sichern (Frey und Schneider 1978b, S. 178). Regierende wollen primär ihren eigenen Nutzen ma-

ximieren. Dies bedeutet sie wollen ihre Ideologie umsetzen. Dabei unterliegen sie aber einigen Einschränkungen: Vor allem die Notwendigkeit der Wiederwahl. Frey und Schneider (1978b, S. 189f) ziehen daraus den Schluss, dass Politiker primär ideologisch motiviert sind, wie in Hibbs (1977) postuliert. Wenn die eigene Popularität allerdings fällt und zudem Wahlen anstehen, werden Politiker zunehmend populistisch, wie von Nordhaus (1975) vorhergesagt, und versuchen durch beliebte Maßnahmen ihre Stimmen zu maximieren, ohne auf die eigene Ideologie zu achten. In Frey und Schneider (1978b) und Frey und Schneider (1978a) wird dies mittels ökonometrischem Modell für die USA, bzw. Großbritannien dargelegt.

Alle drei genannten Ansätze - also der Opportunistische, der Ideologische, sowie die Synthese daraus, wurden viel beachtet. Vor allem das hoch-formale Werk von Nordhaus (1975) war wegweisend in der Neuen Politischen Ökonomie. Allerdings war diesen Modellen nur kurzer Erfolg gegönnt. Denn die „Lucas-Kritik“ (vgl. Kapitel 13) und der rasche Aufstieg der Theorie der Rationale Erwartungen spülte innerhalb der akademischen Welt nicht nur die Neoklassische Synthese und den Monetarismus innerhalb kurzer Zeit weg, sondern damit auch die Grundlagen der Modelle von Nordhaus (1975), Hibbs (1977) und Frey und Schneider (1978b): Unter der Annahme rationaler Erwartungen gibt es für Politiker keine Möglichkeit die Wähler kurzfristig zu täuschen und damit Stimmen zu generieren. Außerdem wurde der Phillips-Kurven-Zusammenhang von den jetzt dominierenden Neuen Klassikern komplett abgelehnt. Für eine allgemein-gültige Theorie fehlte außerdem die Empirie für diese frühen Modelle der Politischen Ökonomie. Zwar waren Hibbs (1977) und Frey und Schneider (1978b) bemüht gerade empirisch und methodisch fortschrittlich zu arbeiten. Allerdings lieferte die Modelle unterschiedlich erfolgreiche Ergebnisse, wenn man sie auf alternative Zeiträume oder Staaten anwendete (Alesina 1987, S. 652). Die Forschung zum Zusammenhang zwischen Makroökonomie und demokratischen Prozessen kam rasch zum Erliegen.

Erst Ende der 1980er Jahre schließlich fand die Politische Ökonomie Wege rationale Erwartungen in ihre Modelle aufzunehmen. Untrennbar mit dem Wiederentdecken des Themas verbunden ist der Name Alberto Alesina, der ab Ende der 1980er Jahre bis zu seinem frühen Tod im Jahr 2020 der prägendste Vertreter der Neuen Politischen Ökonomie war. Im wesentlichen baut seine Theorie auf jenem von Hibbs (1977) auf und wird daher auch als „Rational Partisan Theory“ (dt.: Rationales Partei-Ideologien-Theorie) bezeichnet. Das Forschungsprogramm von Alesina (1987), Alesina (1988a) und Alesina (1989) ist jedoch umfangreicher und wesentlich moderner - Hibbs war im Jahr 1977 noch vom bereits damals veralteten ursprünglichen Phillips-Kurven-Zusammenhang ausgegangen. Zunächst wurde in der Rational Partisan Theory, wie der Name schon sagt, die Theorie der Rationalen Erwartungen der Neuen Klassiker (vgl. Kapitel 13) aufgenommen. Wichtig ist auch, dass die Spieltheorie (vgl. Kapitel 12) als Entscheidungstheorie Eingang in der Neue Politische Ökonomie gefunden hat (Alesina 1987) und in weiterer Folge auch

dort eine wichtige Rolle spielte. Außerdem wurde zu dieser Theorie eine große Anzahl empirischer Studien durchgeführt (vgl. z.B.: Alesina und Sachs (1988), Alesina und Roubini (1992)).

Das „Rational Partisan-Model“ wurde in Alesina (1987) entwickelt. Wie bereits erwähnt knüpft es an Hibbs (1977) an, und geht davon aus, dass es im Zwei-Parteien-System ideologische Unterschiede zwischen den beiden Parteien gibt. Er implementiert aber im Modell auch die Theorie der Rationalen Erwartungen, die in der Form der einflussreichen Arbeit von Kydland und Prescott (1977) die Ökonomie revolutioniert hat (vgl. Kapitel 13). Die Wähler, wie auch die politischen Parteien, sind in diesem Modell folglich zwei Spieler mit unterschiedlichen Zielen. Unter der Annahme Rationaler Erwartungen kann es aber zu keiner systematischen Täuschung der Wähler durch die Politik kommen. Die Erklärung für unterschiedliche Inflations-Arbeitslosigkeits-Gleichgewichte, also politische Konjunkturzyklen, wie von Nordhaus (1975) vorgeschlagen, muss daher scheitern. Wenn die Wähler, die gleichzeitig ja auch Arbeitnehmer sind, rationale Erwartungen haben, dann können sie von den politischen Parteien nicht systematisch getäuscht werden. Durch politische Entscheidungen ausgelöste Konjunkturzyklen existieren dann nicht, weil die Wähler ihr Verhalten stets an jenes der Politiker sofort anpassen. Hier findet Alesina (1987) seinen Ansatz für das „Rational Partisan-Model“. Wähler können nämlich ihre Präferenzen nur bei Wahlen Ausdruck verleihen, zwischen jeweils zwei Wahlterminen sind die politischen Machtverhältnisse hingegen fixiert. Man kann diesen Effekt mit einer „nominalen Rigidität“, wie in Kapitel 15.2.1 dargestellt, vergleichen. Die Neu-Keynesianer argumentieren dort, dass Geldpolitik in der kurzen Frist eben doch wirksam ist, weil Lohnverhandlungen die Gehälter für die Arbeitnehmer für einen bestimmten Zeitraum fixieren. Analog argumentiert Alesina (1987): Die Wähler und Arbeitnehmer verhandeln ihre Löhne mit dem Wissen, dass die beiden politischen Parteien unterschiedliche Präferenzen hinsichtlich Inflation haben. Das heißt: Sind linke Parteien an der Macht, ist die Inflation tendenziell höher, was höhere Lohnabschlüsse rechtfertigt. Umgekehrtes gilt, wenn konservative Parteien an der Macht sind. Rationalen Lohn-Verhandlern ist dies bekannt, dementsprechend wird diese Tatsache auch eingepreist. Finden allerdings nach den Lohnverhandlungen Wahlen statt, so können selbst rationale Verhandler die zukünftigen politischen Maßnahmen nicht abschätzen, weil Unsicherheit darüber besteht, welche Partei überhaupt an der Macht ist (Alesina 1987, S. 653). Kommt eine konservative Partei an die Macht, so wird die Inflation gesenkt. Die zu hohen Inflationserwartungen führen zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit und sinkenden Wachstumsraten. Nach Anpassung der Inflationserwartungen werden sich Arbeitslosigkeit und Wachstum wieder an ihre natürlichen Raten annähern. Umgekehrt wird bei einem Wahlsieg linker Parteien die Inflation höher als erwartet sein. Die Arbeitslosigkeit sinkt und das Wachstum steigt zunächst. Zwischen zwei Wahlen kommt es also zu einem politischen Konjunkturzyklus. Nach den Wahlen weichen die Kennzahlen vom natürlichen Gleichgewicht ab und nähern sich diesem nach einiger Zeit wie-

der an. Da Abweichungen vom langfristigen Gleichgewicht immer unerwünscht sind, plädiert Alesina (1987, S. 653) dafür, den Handlungsspielraum politischer Entscheidungsträger durch klar definierte Regeln einzuschränken. In ähnlicher Weise - wie Alesina (1987, S. 671) selbst anmerkt - hatten bereits ein Jahr früher Rogoff und Sibert (1985) das „Opportunistische Modell“ von Nordhaus (1975) zu einem „Rationalen Opportunistischen Modell“ weiterentwickelt. Ihr Ausgangspunkt dabei war, dass die Wähler in ihrem Wahlverhalten zwar rational entscheiden, allerdings unter Informationsasymmetrie leiden. Der Aufwand sich über die Wahlprogramme der Parteien zu informieren, ist höher als der einzelwirtschaftliche Nutzen einer daraus abgeleiteten „richtigen“ Wahl. Dementsprechend können Politiker durch opportunistisches Verhalten auch Wählern, die unter der Prämisse Rationaler Erwartungen handeln, Stimmen generieren.

Alesina untermauerte seine Theorie um 1990 mit einer Reihe empirischer Arbeiten. In Alesina und Roubini (1992) untersuchen die Autoren die vier unterschiedlichen Theorien zum politischen Wirtschaftszyklus anhand empirischer Daten zu OECD-Ländern. Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Die späteren Theorien, die rationale Erwartungen inkludieren ((Alesina 1987) und (Rogoff und Sibert 1985)), bilden die Realität besser ab als deren Vorgänger-Modelle ((Nordhaus 1975) und Hibbs (1977)). Vor allem für die angel-sächsischen Staaten mit ihren Zwei-Parteien-System lässt sich zeigen, dass „Rational Partisan-Model“ empirisch gute Ergebnisse erzielt (Alesina und Roubini 1992, S. 95). Tatsächlich folgte in den Jahren nach einem Umbruch von linksgerichteten auf konservative Regierungen in den USA und in Großbritannien in der Nachkriegszeit meist eine Rezession. Umgekehrt kam es zunächst zu höheren Wachstumszahlen und dafür darauf folgenden steigenden Inflationsraten (Alesina und Roubini 1992, S. 96).

Insgesamt fanden sich die Theorien und auch die empirischen Arbeiten zum Politischen Wirtschaftszyklus aber auch bald substanzialer Kritik ausgesetzt. Zum einen passten die Modelle mangels mikroökonomischer Fundierung nicht in den Zeitgeist der 1990er-Jahre, wo doch gerade zu dieser Zeit in der Makroökonomie die Mikro-Fundierung der Gleichgewichtsmodelle auf dem Vormarsch waren. Empirisch lassen sich die Ergebnisse mangels wenig verfügbarer Daten und vieler Nebeneffekte nicht rigoros nachweisen. Daneben gibt es noch Kritikpunkte am Modell und der dahinterliegenden Theorie. Zum Beispiel werden Lohnverhandlungen nicht immer direkt vor Wahlen abgehalten, sondern ohne direktem zeitlichen Zusammenhang zu diesen. Die notwendigen Lohnrigiditäten können dann nicht auftreten (Snowdon und Vane 2005, S. 544)

18.6 Moderne Politische Ökonomie: Die Unabhängigkeit von Zentralbanken

Die Theorien zum „Politischen Wirtschaftszyklus“ verloren dadurch ab Anfang der 1990er-Jahre an Bedeutung. Die Implikationen, die Alesina (1987) für sein „Rational Partisan Model“ voraussetzte, ebnete den Weg zu einem neuen Forschungsthema, dessen Ergebnisse bis in die heutige Wirtschaftspolitik nachwirken: Die Unabhängigkeit von Zentralbanken.

Bevor wir diesen Forschungszweig im Detail betrachten, schieben wir zuvor an dieser Stelle noch einen längeren Exkurs über Zentralbanken im Allgemeinen ein: Texte über Funktion, Entstehung und Evolution von Zentralbanken könnten ganze Bibliotheken füllen. Hier soll nur ein ganz kurzer Abriss über Zentralbanken im allgemeinen gemacht werden. Der amerikanische Entertainer Will Rogers soll bereits 1920 gesagt haben: „There have been three great inventions since the beginning of time: fire, the wheel, and central banking.“ Das ist zwar deutlich übertrieben, aber tatsächlich scheint die Arbeit von Zentralbanken⁴ für überraschend viele Menschen ein Mysterium. Dass es ganz grundlegende Unterschiede gibt, ob eine Regierung oder aber eine Zentralbank Geld „ausgibt“, verstehen viele nicht. Umgekehrt glauben viele, dass Geld ausschließlich von der Zentralbank geschaffen wird. Und um ehrlich zu sein, ist das Geldsystem auch tatsächlich wesentlich komplizierter als es auf den ersten Blick scheint. Auch dieses Buch muss diesbezüglich an der Oberfläche bleiben⁵. Wir betrachten hier die historische Entwicklung, die Zentralbanken vor allem im 20. Jahrhundert durchliefen. Zentralbanken werden häufig die „Hüterinnen der Währung“ genannt. Geld ist evolutionär so entstanden, dass sich ein bestimmter „Kreis an Personen“ auf bestimmte Gegenstände als Tauschmittel geeinigt hat. Das hat den Vorteil, dass zum Beispiel ein Fischer, der zur Abwechslung einmal Kartoffel erwerben wollte, nicht solange suchen musste, bis er einen Ackerbauern gefunden hatte, der selbst Fische erwerben wollte. Stattdessen konnte der Fischer seine Ware an jeden Fisch-Liebhaber gegen Geld eintauschen und mit dem Geld Kartoffel erwerben. Der Nachteil des Ganzen: Der „Kreis der Personen“ muss sich auf ein Gut einigen, das alle als Tauschmittel akzeptieren. Das Gut muss also einen „allgemeinen Wert“ haben. Niemand kann genau sagen warum, aber bestimmte Edelmetalle, vor allem Gold und Silber, haben sich als zentrales Tauschmittel früh etabliert. Zur Einordnung: Wir reden hier von vorchristlichen Zeiten, also lange vor der Entstehung der Ökonomie als Wissenschaft. Die ständige Mitnahme seiner Geldreserven in Form von purem Gold erwies sich aber rasch als unpraktisch. Erstens, Gold ist schwer, zweitens es nutzt sich ab, verliert also an Wert, und drittens, in der Praxis ist es recht schwer den *reinen* Goldgehalt, zum Beispiel einer Münze, festzustellen. Die Heureka-Geschichte des Archimedes diesbe-

⁴ Gemeint ist hier die Durchführung der Geldpolitik.

⁵ Möglicherweise bleibt der Beitrag sogar zu stark an der Oberfläche, aber die Alternative wäre, dass der Fokus auf das eigentliche Thema verloren ginge.

züglich ist ja recht gut bekannt. Daher ging man dazu über seine Edelmetalle einer zentralen Institution - genannt Bank - zu übergeben, die dafür wiederum ein Dokument (Wechsel) ausstellte. Die Idee ist, dass dieses - an sich wertlose Dokument - einem potentiellen Käufer signalisieren soll: Ich habe Gold bei der Institution „Bank“ liegen, wenn du mir deine Güter gibst, so gebe ich dir das Dokument und du kannst dir mein Gold von der Bank holen. Im kleinen Personenkreis funktioniert das recht gut. Allerdings müssten alle Personen ihre Goldreserven bei der gleichen Bank einlagern, damit das System reibungslos funktioniert. Ist *die eine* Bank räumlich weit weg, ist ein Dokument von dieser Bank umständlich gegen Gold einzutauschen. Es entstanden also lokal verschiedenste Banken, die verschiedenste Dokumente ausstellten. Um dennoch ein einheitliches und damit reibungsloses Geldsystem zur Verfügung zu stellen, mussten diese Banken wiederum eine zentrale Institution gründen, die ein einheitliches Dokument ausstellt. Meist trat spätestens hierbei die Politik in das Spiel ein. Die herrschende Macht - weitgehend egal übrigens ob König, Parlament oder Diktator - gründete diese „Bank der Banken“ und damit das was wir heute „Zentralbank“ nennen.

Das eben beschriebene System wäre ein „reiner Goldstandard“⁶. Die Bezeichnung von Währungen erinnert teilweise noch heute an dieses System: Zum Beispiel „Pfund Sterling“. Pfund ist eine Gewichtseinheit (Masseneinheit), Sterling eine Metalllegierung aus Silber und Kupfer. Auf englischen Pfund-Geldscheinen steht ein Satz, der uns heute seltsam anmutet und auch nicht mehr wörtlich genommen werden darf: „I promise to pay the bearer on demand the sum of 10 pounds“. Also: „Dem Inhaber der Banknote werden 10 Pfund bezahlt“! Der Inhaber der Banknote *hat* ja schon den 10 Pfund-Schein. Gemeint ist aber eben, dass man für diesen Schein 10 Pfund der Silber-Legierung Sterling erhält. Was aber eben auch nicht mehr stimmt. Die Englische Zentralbank „Bank of England“ hat keine Eintauschverpflichtung gegen Silber. Auf den Pfund-Sterling-Banknoten ist außerdem das jeweilige Oberhaupt des englischen Königshauses abgebildet, was suggeriert, dass das Herrscherhaus das Geldsystem kontrolliert. Auch das ist überholt: Wir werden gleich sehen, dass die Unabhängigkeit der Zentralbanken heute ein zentrales Thema in der Geldpolitik ist. Die einzige Aufgabe einer Zentralbank besteht im „reinen Goldstandard“ theoretisch darin ein Edelmetall einzulagern und für eine gewisse Menge dieses Edelmetalls genau einen Geldschein auszugeben. Die Menge an Geldscheinen kann nur dann steigen, wenn auch die Menge

⁶ Eigentlich müsste es „Edelmetallstandard“ heißen, denn als hinterlegtes Gut fungierten zunächst häufig auch andere Edelmetalle - tatsächlich Silber häufiger als Gold. Namensgebend ist aber jenes System, dass sich 1870, ausgehend von Großbritannien, weltweit durchgesetzt hat. Im „reinen Goldstandard“ im engeren Sinn wird das vorhandene Gold tatsächlich zu Münzen geprägt und als Zahlungsmittel verwendet. Ökonomisch gesehen ist es aber von untergeordneter Bedeutung ob das Gold tatsächlich im Umlauf ist, oder ob Geldscheine stattdessen verwendet werden. Wichtig ist, dass stets die gesamte Geldmenge durch Gold repräsentiert ist.

an Edelmetall im selben Ausmaß steigt. Aktive Geldpolitik ist in diesem Fall nicht möglich. Diese Form des Geldsystems galt lange Zeit als das einzige stabile und denkbare System. Herrscher wichen meist nur deshalb davon ab, um sich selbst einen Vorteil zu verschaffen, indem sie zum Beispiel zusätzliches - nicht durch Gold gedecktes - Geld druckten um ihre Schulden zu bezahlen. Man nennt das „Seignorage“ und es führt fast immer zu (Hyper-)Inflation, Vertrauensverlust in die Währung und schließlich in eine Wirtschaftskrise. Papiergegeld war daher lange Zeit sehr unbeliebt und musste der Bevölkerung aufgezwungen werden. Auch nach dem Zweiten Weltkrieg gab es aus diesem Grund in vielen Währungen noch Münzen mit Edelmetallgehalt - nicht ausschließlich zu Sammelzwecken, sondern es wurde damit tatsächlich bezahlt. Die klassischen Ökonomen hielten den „reinen Goldstandard“ als einzige denkbare, stabile Währungssystem und Geld als reines Tauschmittel. Heute gilt der Goldstandard als veraltetes System, wenngleich zum Beispiel in der „Österreichischen Schule“ (vgl. Kapitel 19) nach wie vor immer wieder die Vorteile des Goldstandards propagiert werden.

Mit der ersten Globalisierungswelle, Ende des 19. Jahrhunderts, erhielten die Zentralbanken eine neue Aufgabe, nämlich das Aufrechterhalten stabiler Wechselkurse. Mit dem „klassischen Goldstandard“ wurde dieses System etabliert. Es folgt dem „Price-Specie-Flow“-Mechanismus (vgl. Kapitel 2): Werden Güter aus Land A exportiert, wird gleichzeitig Kapital - und damit indirekt Gold - importiert. Die Warenmenge im Inland fällt durch den Export, die Geldmenge steigt. Im Importland B geschieht aber genau das Gegenteil, hier gibt es nach dem Import mehr Güter aber weniger Gold. In diesem einfachen Modell sorgen die Marktkräfte dafür, dass ein Außenhandelsgleichgewicht entsteht. Durch unterschiedliche Zinssätze in verschiedenen Staaten konnte dieses Gleichgewicht gestört werden. Hier kommen die Zentralbanken ins Spiel: Diese müssen international abgestimmt ihre Zinssätze so anpassen, dass das Gleichgewicht beibehalten wird. Als führende Zentralbank gab hierbei die „Bank of England“ den Ton an. Die politischen Umwälzungen führten schließlich dazu, dass der Goldstandard mit Beginn des Ersten Weltkriegs aufgegeben wurde. Schon zuvor wurde übrigens aus dem „reinen Goldstandard“ ein „Proportionalsystem“. Hierbei geht man davon aus, dass niemals gleichzeitig das ganze Geld gegen Gold eingetauscht wird und man drückt in weiterer Folge für eine bestimmte Goldmenge eine größere Geldmenge. Ein vorab festgelegtes Verhältnis darf dabei aber niemals überschritten werden. Nach dem Ersten Weltkrieg wurde der Goldstandard wieder eingeführt, allerdings wenig erfolgreich. Deutschland und Österreich litten ab Anfang der 1920er-Jahre an großen wirtschaftlichen Problemen, die in Hyperinflation mündeten. Der britische Pfund war überbewertet und die Bank of England hatte Mühe ihre Verpflichtungen aufrechtzuerhalten. In den USA wiederum war das Wirtschaftswachstum hoch und dauernde Exportüberschüsse wurden verzeichnet. Mit der Weltwirtschaftskrise ab 1929 erfuhr der Goldstandard seinen Tiefpunkt. Friedman (1963) wurde später dafür berühmt, gezeigt zu haben wie die Federal Reserve während der „Great Depression“ zu lange auf den Goldstandard

gesetzt hatte und damit die Schwere der Krise verstärkt hatte. Noch während des Zweiten Weltkriegs wurde 1944 im gleichnamigen „Bretton Woods“ die Grundlage für eine neuen, einheitliches Währungssystem geschaffen. Diesmal ist der US-Dollar die Leitwährung und praktisch alle Industriestaaten binden ihre Währung an jene der Amerikaner. Diesmal sind es die Inflationstendenzen des US-Dollar bei gleichzeitiger guter wirtschaftlicher Entwicklungen der europäischen Staaten, die dazu führten, dass das System in den 1970er Jahren aufgegeben werden musste.

In den USA begann der Umbruch in der Geldpolitik 1979 mit der Bestellung von Paul Volcker zum Leiter der Fed. Er führte einen schmerzhaften aber erfolgreichen Disinflations-Kurs und schaffte es, durch harte restriktive Geldpolitik, die hohe US-Inflation in den Griff zu bekommen. In der Greenspan-Ära von 1987-2006 wurde die enorme Macht eines Notenbankchefs erstmals einer breiten Bevölkerung bewusst. Seine Reden und Aussagen wurden vor allem an den Finanzmärkten peinlichst genau analysiert. In der Ära Bernanke (2006-2014) und auch Yellen (2014-2018) trat eine deutliche Verwissenschaftlichung der Zentralbanken hervor. In Kontinentaleuropa prägte stets die äußerst auf Stabilität pochende Deutsche Bundesbank die Geldpolitik. Vor allem im Europäischen Währungssystem (EWS) und später in der Phase vor der Euro-Einführung 1999, in der die Teilnahme-Länder die Stabilitätskriterien nach Maastricht einhalten mussten. Die europäischen Zentralbanken hatten vor allem in den frühen 1990er-Jahren damit zu kämpfen, die festgelegten Wechselkurse aufrechtzuerhalten. Spekulanten identifizierten immer wieder Überbewertungen verschiedener Währungen gegenüber der harten Deutschen Mark. Berühmt wurde der Investor George Soros, der 1992 auf die Überbewertung des Britischen Pfunds setzte und bei dessen Abwertung schließlich eine hohe Summe verdiente. In dieser Zeit waren die europäischen Zentralbanken also so etwas wie „Spieler“ auf den internationalen Devisenmärkten. Mit der Einführung des Euros und der damit verbundenen Schaffung der Europäischen Zentralbank (EZB), entstand der heute weltweit wohl zweitwichtigste geldpolitische Akteur nach der US-Notenbank Fed.

Parallel zum Umbruch der Geldpolitik nach dem Fall des Bretton-Woods-System, begann die Zeit der Zentralbanken und der Aufstieg der Bedeutung der Geldpolitik in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung. Hierbei spielen viele Faktoren zusammen: Bei den Keynesianern steht die Fiskalpolitik im Vordergrund, Geldpolitik wird zwar als wichtig anerkannt, aber eher als Ergänzung im Zusammenspiel mit der Fiskalpolitik. Bereits Mitte der 1960er-Jahre veröffentlichten Mundell (1963) und Fleming (1962) ihr „Impossible Trinity“-Modell (vgl. Kapitel 21). Darin beschreiben Sie, dass ein Staat grundsätzlich flexible Wechselkurse, freien Kapitalverkehr und aktive Geldpolitik betreiben möchte. Es sind aber stets nur zwei der drei Ziele miteinander vereinbar. Da der freie Kapitalverkehr in westlichen Demokratien unverhandelbar ist, muss eine Entscheidung zwischen den beiden anderen Zielen getroffen werden. Oder mit anderen Worten: Bis in die 1970er-Jahre waren die Zentralbanken an die Aufgabe gebunden fixe Wechselkurse aufrecht zu erhalten.

Erst danach konnten überhaupt andere wirtschaftspolitische Ziele ins Auge gefasst werden. Die 1970er-Jahre waren zudem die hohe Zeit der Monetaristen. Friedman (1968) und Friedman (1976) wollte die Zentralbanken zwar zugunsten einer fixen Wachstumsrate des Geldes „abschaffen“, aber er stellte auch die Bedeutung der Geldpolitik eindrucksvoll in den Vordergrund. Ähnliches gilt für die „Neue Klassische Makroökonomie“, die grundsätzlich jegliche wirtschaftspolitischen Eingriffe als nutzlos erachtete. Dennoch lieferten die Arbeiten von zum Beispiel Kydland und Prescott (1977) und Barro (1976) wichtige Beiträge, vor allem zur Organisation von Zentralbanken als *unabhängige* Institutionen. Die hier im Anschluss dargestellten Theorien der modernen Politischen Ökonomie untermauern dies. Die „Neue Neoklassische Synthese“ schließlich machte die Zentralbanken - wie erwähnt - zum zentralen Player der Wirtschaftspolitik. Zunächst in der Theorie: Wenn es die neu-keynesianischen Elemente „Nominalen Rigiditäten“ und „Monopolistische Konkurrenz“ in der Praxis gibt, dann ist Geldpolitik in der kurzen Frist eben doch nicht wirkungslos. Fiskalpolitik hingegen spielt in den DSGE-Modellen der „Neuen Neoklassischen Synthese“ hingegen keine Rolle.

Mit der Erkenntnis, dass Geldpolitik *der* zentrale Hebel einer modernen makroökonomischen Steuerung ist, traten Geldpolitik und Zentralbanken ab Ende der 1980er-Jahre in das Zentrum der Forschung der „Neuen Politischen Ökonomie“. Die berühmten Arbeiten von Friedman (1968) und später Kydland und Prescott (1977) schlugen vor, dass die Geldpolitik einer fixen Regel folgen und gänzlich unabhängig von diskretionären Entscheidungen sein sollte. Mit dem allmählichen Niedergang der „Neuen Klassik“ und dem Aufstieg des „Neukeynesianismus“ wurde klar, dass Geldpolitik als wirtschaftspolitische Maßnahme in der kurzen Frist doch wirksam wäre und dementsprechend nicht vollständig einer geldpolitischen Regel überlassen werden konnte. Natürlich waren sich die Ökonomen aber auch bewusst, dass Geldpolitik in den Händen von Politikern auch zu Seigniorage führen konnte. Seigniorage, also die Verlockung durch das bloße Drucken von Geld den Staatshaushalt aufzubessern, führt regelmäßig und unweigerlich zu Inflation. Ausgehend von Alesina (1987), Alesina (1988b) wurde das Thema der „Unabhängigkeit von Zentralbanken“ der wohl bedeutendste Forschungsbereich innerhalb der „Modernen Politischen Ökonomie“. Alberto Alesina prägte diese Forschung wie kein zweiter, womit wir den Exkurs zu Zentralbanken beenden und wieder zum eigentlichen Thema zurückkehren: Das Entstehen unabhängiger Zentralbanken.

Ende der 1980er-Jahre entstanden diesbezüglich zwei Pionierarbeiten: Rogoff (1985) und Alesina (1987) berufen sich zunächst auf die einflussreiche Theorie von Kydland und Prescott (1977), die zeigen, dass Politiker, unter der Annahme Rationaler Erwartungen, keine optimale Wirtschaftspolitik betreiben können, weil Individuen die wahren Anreize der umsetzenden Politiker stets vorausahnen können (vgl. Kapitel 13). Alesina (1987) wendet dies auf die politische Ökonomie an: Wahlkämpfende Politiker werden stets versprechen, dass sie für eine stabile Währung eintreten, egal welcher Partei sie angehö-

ren. Nach der Wahl allerdings versuchen die Wahlgewinner ihre präferierten Wahlziele umzusetzen. Dazu zählt für linksgerichtete Parteien die Senkung der Arbeitslosigkeit. Waren die Wahlversprechen, nämlich für niedrige Inflation zu sorgen erfolgreich, so wird die Inflationserwartung niedrig sein. Das führt aber dazu, dass es nach der Wahl für linksgerichtete Parteien einfach zu verlockende durch expansive Geldpolitik die niedrige Inflationserwartung auszunutzen und durch „Inflationsüberraschung“ die Arbeitslosigkeit zu senken und das Wachstum anzukurbeln. So weit so gut, aber holen wir uns in Erinnerung, dass die Wähler „Rationale Erwartungen“ haben. Unter diesen Umständen ist es vor allem linksgerichteten Politikern nicht möglich zu signalisieren, dass sie tatsächlich für niedrige Inflation eintreten. „Rationale Wähler“ kennen schließlich deren wahren Motive und kaufen den linksgerichteten Politikern ihre Inflationsabneigung normalerweise schlicht nicht ab. Daraus entsteht eine komplexe spieltheoretische Situation. Lassen sich Wähler, zum Beispiel durch Informationsasymmetrie, über die wahren Inflationspräferenzen der Parteien täuschen, so kommt es zu zum „Time inconsistency“-Problem wie in Kydland und Prescott (1977) eben so berühmt dargestellt (vgl. Kapitel 13.2) und in weiterer Folge zum einem „Politischen Wirtschaftszyklus“. Warum ist das problematisch? Die Mainstream-Makroökonomie geht davon aus, dass die langfristige Phillips-Kurve vertikal bei der natürlichen Arbeitslosigkeitsrate verläuft (vgl. Kapitel 16). Geldpolitik hat demnach nur kurzfristig positive Wirkung ist aber langfristig wirkungslos. Rationale Individuen schließen daraus aber eben auch, dass die optimale geldpolitische Strategie darin liegt, einen Punkt auf der vertikalen Philipps-Kurve anzustreben um das optimale Ergebnis zu erhalten: Stabiles Wachstum bei gleichzeitig geringer Inflation (Snowdon und Vane 2005, S. 550). Das heißt aber wiederum, dass Parteien - vor allem linksgerichtete - im Vorfeld von Wahlen zur Stimmenmaximierung glaubhaft signalisieren müssen, dass sie ihr Versprechen niedriger Inflation ernst meinen. Dies gelingt am besten dadurch, zu zeigen, dass auf die Geldpolitik gar kein politischer Einfluss genommen wird. Glaublich kann man das am besten vermitteln, indem man der Zentralbank Unabhängigkeit zusichert. Oder, wie es Rogoff (1985, S. 1177) letztlich mit äquivalenten Ergebnis vorschlägt: Unabhängig vom Wahlausgang die Leitung der Zentralbank stets mit einem „konservativen Zentralbanker“ zu übertragen.

Dies ist der theoretische Ausgangspunkt der yielddiskutierten „Unabhängigkeit der Zentralbanken“. Die Arbeit von Rogoff (1985) ist auch insofern interessant, da er - trotzdem er das „Time inconsistency“- Problem als gegeben akzeptiert - zeigt, dass eine rein regelbasierte Steuerung der Geldpolitik, wie ursprünglich von Milton Friedman und auch von den „Neuen Klassikern“ implizit vorgeschlagen, keine gute Idee sei. Eine unabhängige Zentralbank bringe zwar tatsächlich niedrigere und stabile Inflationsraten, verhindere aber gleichzeitig, dass die Zentralbank realwirtschaftlich ausgelöste Konjunkturschwankungen ausgleiche. Rogoff (1985) meint also, dass die vorteilhafte niedrige Inflation durchaus auch Kosten im Sinne vermehrter realwirtschaftlicher Ausschläge verursache. Er diskutiert in diesem Zusammenhang auch verschiedene

Möglichkeiten von Steuerungszielen für Zentralbanken. Neben der monetaristischen Geldmengensteuerung auch bereits das „Inflation Targeting“, also die heute übliche Form der Zentralbankenstrategie eine gewisse Zielinflation anzustreben (Rogoff 1985, S. 1181).

Aufbauend auf den Theorien von Alesina (1987) und Rogoff (1985) entwickelte sich eine ausgeprägte Forschungstätigkeit, die bis heute anhält und die enorme, direkte wirtschaftspolitische Auswirkungen hatte. Außerordentlich bekannt wurde der Journal-Beitrag von Alesina und Summers (1993), der eine starke, negative Korrelation zwischen Unabhängigkeitsgrad von Zentralbanken und Inflationsraten empirisch postulierte. Wenig später wurden vermehrt (Goodhart (1994a), Goodhart (1994b)) wirtschaftspolitische Arbeiten publiziert, die die praktische Schaffung unabhängiger Zentralbanken und deren Vorteile herausarbeiteten. Ab Mitte der 1990er-Jahre wurden diese Erkenntnis dann direkt umgesetzt. In Großbritannien wurde in Folge der Wahl der „Neuen Labour Party“ um Tony Blair dem Wahlversprechen für stabile Inflationsraten genüge getan, indem die Zentralbank, „Bank of England“, gesetzlich als formal unabhängig erklärt wurde. Der Finanzminister und spätere Premier-Minister Gordon Brown hatte dazu direkt Kontakt mit Larry Summers, dem Mitverfasser von Alesina und Summers (1993) aufgenommen (Snowdon und Vane 2005, S. 549). Auch bei der Erstellung des Vertrags von Maastricht, in dem die Aufgaben und Befugnisse der Europäischen Zentralbank (EZB) festgelegt wurden, spielte die Unabhängigkeit von Zentralbanken und die wissenschaftliche Literatur dazu eine entscheidende Rolle. 1998 wurde die EZB schließlich als unabhängige Zentralbank gegründet, die als einziges Primärziel die Geldwertstabilität in Form einer „Inflationsrate von knapp unter 2%“ verfolgt. Im Laufe der letzten Jahrzehnte folgten die meisten Industriestaaten diesem Trend und unabhängige Zentralbanken sind heute „State of the Art“. Allerdings wirft dies die Frage auf *wie* unabhängig eine Zentralbank wirklich ist und wie dies gemessen werden kann. Offensichtlich sind etwa Probleme, die mit der Besetzung des Führungsgremiums verbunden sind, die schließlich von politischen Organen vorgenommen werden muss. Formale Unabhängigkeit ist wertlos, wenn der Vertraute des Regierungschefs die Zentralbank nach dessen Vorstellungen leitet. Fischer (1995) schlug diesbezüglich eine Unterscheidung zwischen „Zielsetzungs-Unabhängigkeit“ und „Instrument-Unabhängigkeit“ vor. Während im Modell von Rogoff (1985) Zentralbanken vollkommen unabhängig sind, also sowohl bestimmten wie sie Geldwertstabilität definieren und wie sie diese erreichen, schlägt plädiert Fischer (1995) dafür den Zentralbanken ein Ziel vorzugeben, und nur die Maßnahmen selbst, die zur Zielerreichung angewendet werden, in den Verantwortungsbereich der Zentralbanken zu übergeben. Zweiterer Fall wurde im angeführten Beispiel der EZB umgesetzt.

Es gibt aber durchaus auch substanzelle Kritik an der Idee unabhängiger Zentralbanken. Obwohl Alesina und Gatti (1995) argumentieren, dass der Preis für niedrige Inflation *nicht* darin liegt, dass höhere reale Output-Schwankungen auftreten, wie von Rogoff (1985) ausgeführt und bereits oben

kurz dargestellt, bleibt diese Frage bislang weitgehend unbeantwortet. Interessant ist auch ein spieltheoretischer Aspekt in Bezug auf Zentralbanken-Unabhängigkeit. Bereits im Jahr 1982, zeigte Alan Blinder - wie auch im Kapitel 12 als Beispiel dargestellt - dass Regierungen und Zentralbanken bei der Auswahl ihres „Policy-Mix“ aus Fiskal- und Geldpolitik gegenteilige Ziele verfolgen. Zentralbank und Regierung finden sich als Spieler in einem Gefangenendilemma wieder. Will die Regierung expansive Fiskalpolitik betreiben, so wittert die Zentralbank die Gefahr einer Inflation und führt vorsorglich restriktive Geldpolitik durch. Im Ergebnis verpuffen die jeweiligen wirtschaftspolitischen Maßnahmen aufgrund der „Gegenmaßnahmen“ des „Gegenspielers“ (Blinder 1982). Gerade die Annahme einer von der Regierung unabhängigen Zentralbank impliziert aber, dass eine Koordinierung des „Policy-Mix“ aus Fiskal- und Geldpolitik nicht zustande kommt. Nordhaus (1994) griff dieses und weitere Koordinationsproblem auf und kommt zu dem Schluss, dass bei fehlender Kooperation zwischen Regierung und Zentralbank die Gefahr besteht, dass die Wirtschaft in einem Stadium niedriger Inflation, aber hoher Budgetdefizite landet. Verfolgt die Zentralbank nämlich ausschließlich das Ziel der niedrigen Inflation, so bleibt der Regierung nichts anderes übrig als ihre Ziele durch Fiskalpolitik und damit defizitären Budgets zu erreichen. Anreize diese Defizite zu reduzieren gibt es, angesichts der Gefahr nicht mehr gewählt zu werden, für die Regierungen in der kurzen Frist kaum (Nordhaus 1994, S. 195). Zu guter Letzt bleibt auch noch die Frage der demokratischen Legitimität von unabhängigen Zentralbanken. Stiglitz (1998) wirft die Frage auf, ob es Demokratie-politisch legitim ist, wenn eine Zentralbank, die keiner gewählten Institution irgendeine Rechenschaft schuldig ist, wichtige wirtschaftspolitische Entscheidungen trifft. Sämtliche Kritikpunkte werfen interessante Fragen auf. Faktum ist, dass diese Fragen in der Mainstream-Ökonomie bislang weitgehend unbeachtet blieben. Faktum ist aber auch, dass seit Beginn der Ära der unabhängigen Zentralbanken große Wirtschaftskrisen bewältigt wurden. So wohl in der „Great Recession“, in der Europäischen Staatsschuldenkrise, in der Corona-Krise, wie auch in der jüngsten Phase steigender Inflation, konnten die modernen, unabhängigen Zentralbanken Phasen anhaltender Deflation oder Inflation weitgehend verhindern.

Insbesondere Alesina wurde mit seiner umfassenden Forschung zur Unabhängigkeit von Zentralbanken zu einem der Begründer der „*Modernen Politischen Ökonomie*“ (Mineo 2020). Wenn man so will, grenzt sich diese von der „Neuen Politischen Ökonomie“ ab, indem sie die „Public Choice“-Theorie, die inhaltlich und methodisch immer mehr in den heterodoxen Raum wanderte, hinter sich lässt. Außerdem stellt deren Gründung den Übergang dar, weg von den letztlich wenig gewinnbringenden Modellen der Politischen Wirtschaftszyklen, hin zur Forschung zur Rolle von Zentralbanken. Diese gelten seither als die wirtschaftspolitischen Player schlechthin. Damit integrierte sich die „Politische Ökonomie“ auch in die „Mainstream Ökonomie“. Die Zentralbanken spielen schließlich auch in den modernen makroökonomischen Modellen, die ebenfalls Anfang der 1990er-Jahre entstanden, eine entscheidende Rolle. (vgl.

Kapitel 16). Diese Synthese aus „Moderner Politischer Ökonomie“ und Makroökonomie ist bis heute aufrecht. Alesina (1987, S. 653) bezieht sich schließlich - wie dargestellt - direkt auf die Pioniere der „Real Business Cycle“-Theorie Kydland und Prescott (1977) und deren Forderung nach regelbasierter Wirtschaftssteuerung (vgl. Kapitel 13).

18.7 Ungleichheit, Politische Instabilität und Wachstum

In den 1990er-Jahren formte sich eine interessante, wenn auch schlussendlich weitgehend fruchtlose, Theorie der politischen Ökonomie, die den Zusammenhang zwischen Wachstum und politischer Instabilität beziehungsweise Ungleichheit untersuchte. Anstoß dieser Forschung war der Aufstieg der endogenen Wachstumstheorien (Vergleich Kapitel 13.4) auf der einen Seite und die Erkenntnis der Neuen Politischen Ökonomie, dass es keinen sozialen Planer gibt, der Ressourcen optimal zuordnet, auf der anderen Seite. Der Kritikpunkt der hier vorgestellten Forschungsrichtung lautete also, dass in der endogenen Wachstumstheorie die Wachstumsfaktoren wie Zugang zu Bildung, funktionierende Infrastruktur und Staatsausgaben zwar in den Modellen berücksichtigt werden, es darin aber keinerlei Überlegungen dazu gibt, wie die Politik über die Zuordnung dieser Faktoren entscheidet. Konkreter Kritikpunkt war die Ausgestaltung der Ein-Sektoren-Modelle endogener Wachstumsmodelle (Vergleiche Kapitel 13.4). Diese werden häufig als „AK-Modelle“ bezeichnet und gehen primär auf Rebelo (1991) zurück. Der Name AK-Modell leitet sich dabei aus der Cobb-Douglas-Produktionsfunktion (Vergleiche Kapitel 9.3) ab, die üblicherweise in der Form $P = A * K^k * L^{1-k}$ dargestellt wird. Rebelo (1991) geht nun davon aus, dass sämtliche Fortschrittsfaktoren, wie eben Zugang zu Bildung und Infrastruktur, im Kapital K abgebildet seien, während der Faktor Arbeit L , als reine Menge der Arbeitskraft interpretiert, konstant angenommen werden kann. Dann reduziert sich die Formel eben auf $P = A * K$. In diesem Wachstumsmodell ist dann eben nur eine Ausweitung des Faktors Kapital für Wachstum verantwortlich. Im Hinblick auf Verteilungsfragen bedeutet dies aber: Je stärker die Verschiebung der funktionalen Einkommensverteilung zugunsten des Produktionsfaktors Kapital und zuungunsten des Produktionsfaktors Arbeit, desto höher die Kapitalakkumulation und desto höher das Wachstum. Eine Verschiebung der funktionalen Einkommensverteilung zugunsten des Kapitals wurde in der Folge vereinfacht als hohe Ungleichheit⁷ bezeichnet (Vergleiche Kapitel 27), wobei auch im Deutschen der Begriff Inequality häufig verwendet wird. Anfang der 1990er-Jahre wurde in einer Reihe von Arbeiten von Vertretern der politischen Ökonomie,

⁷ Bezuglich Verteilungsfragen wird bis heute oft sehr undifferenziert der Begriff Ungleichheit für verschiedenste Begriffe herangezogen. Dass es wesentliche Unterschiede in der funktionalen vs. personellen Einkommensverteilung, bzw. der Einkommens- bzw. Vermögensverteilung gibt, wird häufig ignoriert. (vgl. Kapitel 27)

wie Alesina und Rodrik (1994), Perotti (1993) und Perotti (1996) oder Persson und Tabellini (1994), dieser negative Zusammenhang zwischen Inequality und Wachstum angezweifelt. Ausgangspunkt waren empirische Untersuchungen, die das Gegenteil behaupteten: Nämlich, dass Ungleichheit Wachstum hemme (Alesina und Rodrik 1994; Persson und Tabellini 1994; Perotti 1996). Die theoretischen Erklärungsansätze zu den entsprechenden Wirkungskanälen kommen aus der politischen Ökonomie. Die Theorien zweifeln dabei nicht an der grundsätzlichen Korrektheit der endogenen Wachstumsmodelle (Alesina und Perotti 1994). Es handelt sich vielmehr Erweiterungen der endogenen Wachstumstheorie um Überlegungen der politischen Ökonomie.⁸ Eine eingängige Theorie basiert auf einer einfachen Idee: Ungleichheit wirkt sich negativ auf Wachstum aus, weil es keine vollkommenen Kapitalmärkte gibt. Die neoklassische Theorie geht davon aus, dass sicher jeder Marktteilnehmer über den Kapitalmarkt zu einem risikoadäquaten Zinssatz finanzieren kann. Perfekte Kapitalmärkte sind in der Realität nicht anzutreffen und schon gar nicht für Haushalte. Die meisten Haushalte, vor allem solche ohne Eigentum, sind Kredit-beschränkt (credit constraint). Dies führt dazu, dass arme Haushalte weniger investieren als in der Standardtheorie angenommen. Je höher die Ungleichheit, desto höher der Anteil der Haushalte, der kaum Investitionen tätigt. Geht man vom Standard-Zusammenhang aus, dass mehr Investitionen mehr Wachstum bedeuten, so hemmt Ungleichheit das Wachstum (Alesina und Perotti 1994, S. 360). Diesen direkten Zusammenhang hat Perotti (1992) hervorgehoben. Wesentlich komplexere Modelle, die aber ebenfalls den Zusammenhang zwischen unvollkommenen Kapitalmärkten und Ungleichheit analysieren, lieferten Banerjee und Newman (1991) und Aghion und Bolton (1997). Das besondere an diesen Theorien ist, dass Ungleichheit hier direkt zu geringerem Wachstum führt. In den meisten Theorien - und in allen, die hier in weiterer Folge beschrieben Werten - wirkt Ungleichheit über einen polit-ökonomischen Umweg negativ auf das Wachstum. Eine dieser Theorien lautet, dass hohe Ungleichheit in Demokratien dazu führt, dass eine Mehrheit der Wähler (beziehungsweise im Endeffekt der Medianwähler) deutlich geringere Einkommen hat als die Gruppe der Top-Verdiener. Dies führt dazu, dass durch demokratische Wahlen Umverteilungsprogramme eingeführt werden. Maßnahmen zur Umverteilung wirken aber wiederum - ganz entsprechend der neoklassischen Theorie - zu geringerem Wachstum .Alesina und

⁸ Im letzten Kapitel (Kapitel 17.2) wurden die Überlegungen des Neuen Institutionalismus zu Wachstum als dargestellt. Acemoglu und Robinson (2000b) und Acemoglu und Robinson (2006b) hatten dort aber ebenfalls zunächst eigentlich politische Gründe für langfristig geringes Wachstum und damit wirtschaftliche Rückständigkeit identifiziert. Ihre ersten Werke behandelten diesbezüglich den Unterschied zwischen Demokratien und Diktaturen. Im Gegensatz zu den hier dargestellten Argumentationslinien, verfolgten Acemoglu und Robinson (2000b) und Acemoglu und Robinson (2006b) den Wirkungskanal über Institutionen: Politisch unterschiedliche Systeme führen zu unterschiedlichen Institutionen, die wiederum Wachstum fördern, beziehungsweise hemmen.

Rodrik (1994) entwerfen ein entsprechendes Modell und finden auch empirische Unterstützung dafür, dass in Demokratien mit höherer Ungleichheit mehr Umverteilungsmaßnahmen gesetzt werden. Damit verbunden sind höhere Steuern, die aber wiederum Investitionen hemmen und damit niedrigere Wachstumsraten verursachen. Die Autoren ziehen als Maß für die Ungleichheit die funktionale Verteilung heran und betrachten zwei „Klassen“: Die Arbeiter und die Kapitalisten. Auch Persson und Tabellini (1994) untersuchen diesen Einfluss von Ungleichheit auf Wachstum und kommen zum Schluss: Mehr Gleichheit führt, in einem ersten Wirkungskanal, zu weniger Umverteilungsmaßnahmen. Im zweiten Wirkungskanal führt dieses weniger an Umverteilung zu mehr Investitionen und damit zu mehr Wachstum. Problematisch an diesem Ansatz ist allerdings, dass zwar das Gesamtergebnis - mehr Ungleichheit ist gleich weniger Wachstum - der Empirie entspricht, allerdings die Wirkungskanäle nicht nachgewiesen werden können. Insbesondere gibt es auch empirische Daten, die zeigen, dass Umverteilungsmaßnahmen nicht negativ auf Wachstum wirken (Aghion, Caroli und Garcia-Penalosa 1999, S. 1621). Ein ähnlicher Erklärungsansatz existiert schon wesentlich länger: Hirschman und Rothschild (1973) sehen den Zusammenhang aber direkter und beziehen ihn vor allem auf Entwicklungsländer. Nach deren „Tunnel-Effekt“ gibt es in frühen Entwicklungsstadien eine gewisse Toleranz gegenüber zunehmender Ungleichheit. Sobald untere Einkommensschichten aber nicht mehr vom Wachstumsprozess profitieren, wenden sie sich gegen die politischen Mächthaber. Je größer die Ungleichheit, desto höher der Anteil der unzufriedenen Bevölkerung und desto stärker wird das Problem der politischen Instabilität. Dieses führt schließlich zu Rent Seeking, Korruption und Kriminalität und damit zu enormen Wachstumseinbußen (Snowdon und Vane 2005, S. 561). Die Gültigkeit dieser Theorie erfordert einen negativen Zusammenhang zwischen Wachstum und Politischer Instabilität. Diese ist wiederum schwer zu quantifizieren es wird auf konstruierte Maße wie den Index zur „Sociopolitical Instability“ (SPI), der von Alesina und Perotti (1996b) aus verschiedenen Faktoren errechnet wird.

Bis Ende der 1990er-Jahre lieferte die von Ökonomen um Alberto Alesina, Dani Rodrik, Roberto Perotti, Guido Tabellini und Philippe Aghion eine Reihe von (weiteren) wissenschaftlichen Artikeln zum Zusammenhang von Wachstum und Kapitalakkumulation, politischer Stabilität, politischer Freiheit und demokratischen Institutionen und Ungleichheit (Alesina und Perotti 1994, S. 351). Interessant ist, dass dieser Forschungszweig aber vor Ende des 20. Jahrhunderts weitgehend verschwand. Verteilungsfragen wurden erst später, im Rahmen der Aufarbeitung der „Great Recession“, wieder aufs wirtschaftswissenschaftliche Tapet gebracht, allerdings unter ganz anderen Prämissen (vgl. Kapitel 27).

18.8 Politische Ökonomie in der Gegenwart: Die Dominanz der Austerität

Wie im Kapitel 16 beschrieben, kam es also Mitte der 1990er-Jahre zur *großen Synthese* innerhalb der Wirtschaftswissenschaften. Bereits erwähnt dabei, dass in der Makroökonomie die methodischen Arbeiten der „Neuen Klassiker“ und die inhaltlichen Arbeiten zu ökonomischen Spezialproblemen der ersten Generation der „Neuklassizistischen Synthese“ zusammengeführt wurden zur „Neuen Neoklassischen Synthese“. Unerwähnt blieb, dass in diesem Rahmen aber auch die Arbeiten der „Modernen Politischen Ökonomie“ in die Mainstream-Theorie eingebunden wurden: Die Unabhängigkeit von Zentralbanken gilt heute in den westlichen Demokratien als Garant für Stabilität und ist weitgehend umstritten. Damit einher geht aber auch eine Einschränkung der Fiskalpolitik. Regierungen können mangels Einfluss auf die Geldpolitik Budgetdefizite aus vergangenen Tagen nicht mehr einfach „weginflationieren“. Der fiskalpolitische Spielraum der Regierungen wird durch verfassungsmäßige Bestimmungen häufig auch formal eingeschränkt (vgl. Kapitel 18.3) - Stichwort Schuldenobergrenze in den USA, oder Schuldenbremse in Deutschland. Was aber in der „Neuen Neoklassischen Synthese“ fehlte, war eine theoretische Erklärung für das empirisch zu beobachtende Phänomen ständiger Budgetdefizite und damit einhergehender steigender Staatsschulden (Snowdon und Vane 2005, S. 554). Diese Lücke versuchte ab Anfang der 1990er-Jahre die moderne politische Ökonomie zu schließen, indem sie die Themen Staatsschulden und Budgetdefizit in den Fokus ihrer Forschung brachte. Sie lieferte positivistische Forschungsbeiträge, die sich damit beschäftigten wie politische Entscheidungsträger tatsächlich handeln (nicht wie sie handeln sollten). Darin wurde analysiert welche Probleme und Gefahren von Staatsschulden und Defiziten ausgingen. Die Thematik passte gut in den Zeitgeist der 1990er-Jahre: Der Keynesianismus und dessen Annahme, dass aktive Fiskalpolitik wachstumsfördernd sei, galt als überholt. Die neuen makroökonomischen DSGE-Modelle nannten sich zwar „Neuklassizistisch“, Fiskalpolitik kommt darin aber gar nicht vor. Keynesianische Wirtschaftspolitik galt in den 1990er-Jahren in den Wirtschaftswissenschaften als verpönt und wurde maximal als Krisenbekämpfungselement geduldet. Es gilt heute als State-of-the-Art, dass Fiskalpolitik zwar kurzfristig positive Effekte habe, langfristig über die steigenden Verschuldungsgrade aber die Zinsbelastung für Staaten erhöhe und somit negativ auf das Wirtschaftswachstum wirke. „Austerität“, also das Streben nach ausgeglichenen Staatshaushalten, galt als das neue, oberste Ziel. Interessanterweise gehören Alberto Alesina und Kenneth Rogoff auch in diesem Themenbereich zu den führenden Vertretern. Vor allem Alberto Alesina war ein vehementer Verfechter der Austerität. Selbst während der späteren „Great Recession“ und der folgenden Staatsschuldenkrise in Europa vertrat er die Meinung, dass ein ausgeglichener Staatshaushalt zielführender sei, als keynesianische Fiskalpolitik (Alesina, Favero und Giavazzi 2019) (vgl. Kapitel 25.2). Tatsächlich herrscht heute im Mainstream weitgehend Einigkeit darüber, dass in wirt-

schaftlich „normalen“⁹ Zeiten stabilisierende Wirtschaftspolitik der Geldpolitik überlassen bleiben sollte Romer (2019, S. 660). Wenn Fiskalpolitik weder als andauernde Maßnahme der Wachstumsförderung noch zur Stabilisierung von Wirtschaftszyklen eingesetzt werden soll, bleibt dem Staat aber nur die Aufgabe, die im Kapitel 14 beschrieben wurde: Öffentliche Güter, wo notwendig, zur Verfügung zu stellen und über Transferleistungen Einkommen von einer Bevölkerungsgruppe zu einer anderen zu verschieben. Für ersteres erzeugt der Staat Waren und Dienstleistungen, die über die Einhebung von Steuern von der Allgemeinheit bezahlt werden. Für zweiteres hebt der Staat Steuern und Abgaben von bestimmten Bevölkerungsgruppen ein und verschiebt diese zu anderen Bevölkerungsgruppen. Akzeptiert man diese Definition der Aufgaben des Staates, dann macht es keinen Sinn davon auszugehen, dass Staaten, außerhalb von Kriegszeiten und Rezessionen, *keine* ausgeglichenen Budgets haben sollten. Die neu-klassische Theorie der „Ricardianischen Äquivalenz“ wurde bereits in Kapitel 13 diskutiert. Sie gilt zwar heute als nicht wirklich haltbar, aber immer noch als einflussreich. Robert Barro (1979) - der Vater der „Ricardianischen Äquivalenz“ - entwickelte wenig später eine Erweiterung seiner Theorie. Auch diese war sehr einflussreich in Bezug auf die Erklärung, warum es mittelfristig keine Budgetdefizite geben sollte. Seine Idee der „Steuerglättung“ (Tax Smoothing) geht davon aus, dass mittelfristig die „Ricardianische Äquivalenz“ zutrifft, es aber zu kurzfristigen Abweichungen kommt, weil die Entscheidungsträger in ihrer Budgetplanung, ähnlich wie repräsentative Haushalte, von zukünftigen Erwartungen geleitet werden. Kurzfristige Budgetdefizite und Überschüsse folgen demnach einem „Random Walk“ (Romer 2019, S. 676). Problematisch an dieser Sichtweise ist, dass die empirischen Ergebnisse eine ganz andere Sprache sprechen: Seit den 1970er-Jahren bis in die 1990er-Jahre hinein, sind die Budgetdefizite und die Verschuldungsgrade der westlichen Industriestaaten erheblich gestiegen. Die damalige Makroökonomie könnte mit der Theorie der Steuerglättung zwar kurzfristige Budgetdefizite erklären, aber keine schlüssigen Erklärungen für die aufgetretenen, andauernden Defizite liefern (Roubini und Sachs 1989). Schon nach den beiden Ölpreisschocks in den 1970er-Jahren, war klar, dass das Tax Smoothing-Modell empirisch nicht haltbar zu sein scheint. (Roubini und Sachs 1989). Zur Einordnung: Die USA erreichten im Jahr 1998 erstmals nach 30 Jahren einen Budgetüberschuss (Alesina 2000, S. 3). Dies gelang auch in den Folgejahren bis 2001. Seither sind in den USA stets wieder Defizite zu verzeichnen gewesen. Selbst in Deutschland, dass in Europa als Vorzeigeland der Budgetdisziplin galt, ist ähnliches zu beobachten: Im Jahr 2000 wurde ein Nulldefizit erreicht, danach wurden in den Jahren von 2012-2019 Budgetüberschüsse erzielt. In den übrigen Jahren seit der Jahrtausendwende gab es aber auch hier ausschließlich Defizite. Unter dem Namen „Defizit Bias“ entwickelten die Vertreter der „Neuen Politischen Ökonomie“ (vgl. Kapitel 18.3) schon ab den 1980er-Jahren verschiedene Erklärungsversuche für dieses Thema. Die Theo-

⁹ Kapitel 25.3 bezieht sich darauf was „nicht-normale“ Zeiten sind.

rien von Buchanan und Tullock (1962) implizierten noch wesentlich früher - mit ihrer Annahme, dass Politiker in reinem Eigennutz handeln - die Möglichkeit langfristiger Budgetdefizite. Die als Erkenntnis daraus vorgeschlagene Wirtschaftsverfassung, die die Politiker an enge Regeln bindet, soll auch verhindern, dass dauernde Budgetdefizite entstehen, daraus leitete sich die Idee der verfassungsrechtlich verankerten Schuldenregeln an. Konkrete Gründe für andauernde Budgetdefizite liefern aber erst Buchanan (1977b). Darin argumentieren die Autoren, dass Defizite als Folge von Informationsasymmetrien entstehen. Aus polit-ökonomischer Sicht liegen die kurzfristigen Vorteile von hohen Ausgaben bei gleichzeitig niedrigen Steuern auf der Hand: Individuen können öffentliche Güter nutzen, ohne dass in der Gegenwart jemand dafür bezahlt. Politiker können so Stimmen generieren. Die langfristigen Nachteile, notwendige höhere Steuern in der Zukunft, sind weit weniger offensichtlich (Romer 2019, S. 679). Die Wähler unterliegen damit einer „Fiskalischen Illusion“ - ein Begriff, den Buchanan (1977b, S. 134) prägten, den aber schon die frühen italienischen Wirtschaftswissenschaftler um 1900 entwickelt hatten. Buchanan (1977b) gehen in ihrem Werk hart mit der keynesianischen Wirtschaftspolitik ins Gericht, die in Rezessionen „Deficit-spending“ betreibe, in Boom-Zeiten aber keine Überschüsse erwirtschaftete. Dieses Verhalten bliebe vom Wähler unbestraft und führe zu den dauernden Budgetdefiziten. Diese recht einfachen Erklärungsmodelle sind aber heute nicht mehr State-of-the-Art. Sie sind nicht mit der „Theorie der rationalen Erwartungen“ (vgl. Kapitel 13) vereinbar. Wähler lassen sich nicht so einfach täuschen. Stattdessen entwickelten sich Anfang der 1990er-Jahre zwei verschiedene Erklärungszweige: Erstens, jener der „Strategischen Verschuldung“ von Persson und Svensson (1989), sowie Alesina und Tabellini (1990) und zweitens, jener der „Verzögerten Stabilisierung“ nach Alesina und Drazen (1991).

Bei der „Strategischen Verschuldung“ ist den jeweiligen Entscheidungsträgern bewusst, dass nach den nächsten Wahlen Personen an der Macht sein könnten, die ganz andere Strategien verfolgen als sie selbst. Um deren fiskalischen Spielraum schon vorab einzuschränken werden Defizite akkumuliert (Romer 2019, S. 681). Persson und Svensson (1989) gingen hierbei davon aus, dass konservative Parteien generell geringere Staatsquoten anstreben. Das Gegenteil gilt für linksgerichtete Parteien. Alesina und Tabellini (1990) hingegen gehen davon aus, dass in einem Zwei-Parteien-System weniger Uneinigkeit über die Höhe als über die Zusammensetzung der Staatsausgaben herrscht. Ihr formales Modell zeigt, dass andauernde, hohe Defizite tatsächlich das rationale Ergebnis des politischen Entscheidungsprozesses sein können (Alesina und Tabellini 1990, S. 403). Je höher die ideologischen Unterschiede zwischen den Parteien (Alesina und Tabellini 1990, S. 413) und je höher die Wahrscheinlichkeit, dass die regierende Partei bei der nächsten Wahl abgewählt wird (Alesina und Tabellini 1990, S. 410), desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit hoher Defizite. Die regierende Partei will damit die eigenen Interessen noch forcierter umsetzen und den Handlungsspielraum der zukünftigen Regierung einschränken. Das Modell von Alesina und Tabellini (1990) überzeugt modelltheoretisch

durch seine mikroökonomische Fundierung: Individuen haben fixe Präferenzen und die Teilnahme an Wahlen ist ein zufälliger Prozess. Dies ist mit dem Median-Wähler-Modell vereinbar und kann abbilden, warum es zu wechselnden politischen Mehrheiten kommt. Diese Annahmen stellen aber gleichzeitig den Pferdefuß der Theorie dar. Erstens kann nicht erklärt werden, warum Wähler überhaupt zu Wahlen gehen, da ihr individueller Einfluss wohl zu gering ist um im Vergleich zum Aufwand einen positiven Nutzen zu generieren. Zweitens, individuelle Präferenzen, im Sinne von politischen Überzeugungen, sind bei vielen Individuen tatsächlich recht stabil. Entscheidend für den Wahlausgang ist aber oftmals genau die Gruppe von Personen, auf die das nicht zutrifft. Also die sogenannten Wechselwähler. Diese beeinflussen den Ausgang einer Wahl wohl stärker als die Personen, die manchmal von ihrem Wahlrecht Gebrauch machen, aber manchmal eben auch nicht (Romer 2019, S. 687).

Die zweite Theorie, jene der „Verzögerten Stabilisierung“, wurde von Alesina und Drazen (1991) begründet. Diese ist intuitiv eingängiger als die der „Strategischen Verschuldung“. Man geht dabei davon aus, dass sich Entscheidungsträger während ihrer Legislaturperiode zwar durchaus darüber bewusst sind, dass fiskalische Reformen zur Vermeidung von Budgetdefiziten notwendig sind, sie können sich aber nicht darauf einigen, welchen Bevölkerungsgruppen sie die Lasten der fiskalischen Reform aufzubürden wollen (Romer 2019, S. 691). Gerade aus kontinental-europäischer Sicht, mit den hier üblichen Mehrparteiensystemen und den daraus resultierenden Regierungskoalitionen, scheint dies ein realistischer Ansatz zu sein. Die Theorie wurde von Hsieh (2000) um spieltheoretische Überlegungen erweitert. Dabei wurde der Verhandlungsprozess zwischen den Entscheidungsträgern, also den Koalitionspartnern, als endogen modelliert. Das durchaus interessante Ergebnis dieses spieltheoretischen Modells ist, dass es dazu kommen kann, dass ineffiziente Politik zu andauernden Defiziten führt. Und das, obwohl sich die Entscheidungsträger darüber bewusst sind, dass durch bestimmte Reformen alle vertretenen Bevölkerungsgruppen in den Folgeperioden besser dastehen würden als ohne diese Reformen (Hsieh 2000, S. 164). Besteht Unsicherheit darüber ob auch für die jeweils vom anderem Koalitionspartner vertretene Bevölkerungsgruppe Reformkosten entstehen und wie hoch diese Kosten sind, kommt es im Modell zu keiner Einigung. Die Reform unterbleibt und die nachteilige Wirtschaftspolitik wird realisiert. Hsieh (2000) legt seine Analyse vor allem auf Entwicklungsländer und die drohende Situation einer Hyperinflation aus. Aber das Modell kann auch auf das Problem andauernder Budgetdefizite angewendet werden. Umstritten ist der Ansatz dennoch, denn das Modell kann eben nicht das Auftreten von Budgetdefiziten erklären, sondern nur den Reformstau, der diese Budgetdefizite schlussendlich verursacht (Romer 2019, S. 695).

Ab Mitte der 1990er-Jahre kam es in weiterer Folge zu einflussreichen - auch empirischen - Forschungsarbeiten zum Zusammenhang zwischen Budgetdefiziten und Wirtschaftspolitik. Alesina und Perotti (1995) brachten die Frage auf Tapet, warum in ansonsten ähnlich strukturierten Staaten große

Unterschiede bezüglich deren Defizite und Staatsschulden beobachtet werden können. Diese Frage ist insofern interessant, als sie den Erklärungsversuchen ihrer Vorgänger in der Neuen Politischen Ökonomien, insbesondere Buchanan (1977b), den Wind aus den Segeln nimmt. Warum nämlich sollten Wählerschaften in einem Land einer „Fiskalischen Illusion“ unterliegen, die Wähler in einem anderen Land aber nicht (Alesina und Perotti 1995, S. 12)? Ein vieldiskutiertes Konzept zu Erklärung von ständigen Budgetdefiziten ist jenes der Generationen-übergreifenden Umverteilung. Cukierman und Meltzer (1989) lieferten ein Modell, in dem es vor allem für ärmere Haushalte rational Sinn macht der nächsten Generation eine öffentliche Schuldenlast zu hinterlassen, sich also Vermögen von der nächsten Generation auszuborgen. Faktisch möglich ist dies dadurch, dass die zukünftige Generation bei heutigen Wahlen logischerweise kein Stimmrecht hat. Es sprechen aber auch einige rationale Argumente dagegen, dass Wähler sich von solchen Motiven leiten lassen. Insbesondere aber kann damit auch nicht geklärt werden, warum historisch gesehen nur in bestimmten Zeiträumen und nur in bestimmten Ländern Defizite zu beobachten sind (Alesina und Perotti 1995)

Als sehr einflussreich erwiesen sich diesbezüglich Forschungsarbeiten, die den Zusammenhang zwischen politisch-institutionellen Gegebenheiten und Budgetdefiziten untersuchten. Diese stehen im engen Zusammenhang mit dem bereits dargestellten Modell der „Verzögerten Stabilisierung“. Roubini und Sachs (1989) stellen die These auf, dass es einen Unterschied im Hinblick auf Budgetpolitik macht, welche Art des Parteiensystems - Zwei Parteien System oder Mehr-Parteien-System - in einem Land vorherrscht. Denn Koalitionen, die in Ländern mit Mehr-Parteien-System typischerweise Regierungen bilden, vertreten verschiedene Bevölkerungs- und Interessensgruppen. Die Koalitions-Parteien müssen sich also, bevor Entscheidungen getroffen werden, untereinander abstimmen, welche Bevölkerungsgruppen be- oder entlastet werden. Je unterschiedlicher die inhaltliche Ausrichtung der Koalitions-Parteien, aber auch je unterschiedlicher die vertretenen Bevölkerungsgruppen, desto schwieriger ist es eine Einigung auf wirtschaftspolitische Maßnahmen zu finden. In Verbindung mit der Theorie der „Verzögerten Stabilisierung“ erklärt dies wie und warum es in der Folge zu Budgetdefiziten kommt. Niemand will sich „als erster bewegen“ und damit die von ihm vertretene Interessensgruppe belasten. In der Folge kommt es zu einem kostspieligen Reformstau (Alesina und Perotti 1995, S. 42). Diese Theorie ist heute, in den 2020er-Jahren, in Kontinentaleuropa aktueller denn je. Denn in immer mehr Ländern wird es zunehmend schwierig nach Wahlen stabile politische Mehrheiten mit klarer Agenda zu finden (Alesina und Perotti 1995, S. 26). Alesina und Perotti (1995, S. 42) räumen aber auch ein, dass auch hier ein Trade-off vorliegt. In Ländern mit Mehrheitswahlrecht kommt üblicherweise eine einzelne Partei an die Macht, die Reformen rasch umsetzen kann. Diese belastet dafür aber vorwiegend die von ihr nicht vertretenen Bevölkerungs- und Interessensgruppen. Dadurch können die politischen Gegner ihre Anhänger leichter mobilisieren und es kommt zu häufigeren Regierungswechseln, was aber wiederum zu höheren Budgetdefiziten

führt (Roubini und Sachs 1989, S. 6), weil dadurch strategische Verschuldung gefördert wird.

Die Theorie in diesem Bereich wurde allerdings noch um politisch brisante Erkenntnisse erweitert. Alesina und Perotti (1996a), Perotti und Alesina (1995) und Alesina und Perotti (1997) forderten schon Mitte der 1990er-Jahre, dass stabilen Staatsfinanzen sinngemäß nur durch Verschlankungen der Sozial- und Gesundheitssysteme zu bewerkstelligen sind. Dies kann praktisch ein direkter Angriff auf das in Zentral- und Nordeuropa lange so erfolgreiche Modell des sozialen Wohlfahrtsstaates gesehen werden. Weitere Forschungen in diesem Bereich präzisierten diese politisch-institutionellen Ansätze. Persson und Tabellini (1999) präsentieren eine fundierte Theorie, wie verschiedene Wahlrechte die Zusammensetzung der Staatsausgaben bestimmen. In Ländern mit Verhältniswahlrecht - und daraus resultierenden Mehr-Parteien-Systemen, sowie Koalitionsregierungen - haben Sozialleistungen und Öffentliche Güter einen größeren Anteil an den staatlichen Ausgaben, als in Staaten mit Mehrheitswahlrecht (Ein-Parteien-Systemen und Allein-Regierungen). Der Grund liegt darin, dass beim Mehrheitswahlrecht theoretisch eine geringerer Anteil an der Gesamtbevölkerung überzeugt werden muss. Es reicht in 50% der Wahlbezirke 50% der Wählerstimmen zu erreichen, man muss also weniger Bevölkerungsgruppen mit „Wahlzuckerln“ anlocken. Milesi-Ferretti, Perotti und Rostagno (2002, S. 648) zeigten, dass in Ländern mit Verhältniswahlrecht auch die Staatsquoten - also staatliche Gesamtausgaben im Verhältnis zum BIP - höher sind, als in Ländern mit Mehrheitswahlrecht. Persson, Gerard und Tabellini (2000) wiederum behaupten, dass auch in Ländern mit Präsidialsystem - also Demokratien, in denen das Staatsoberhaupt auch tatsächlich die entscheidende politische Macht hat - weniger stark ausgeprägte Transfer- und Sozialleistungen, sowie insgesamt geringere Staatsquoten hervorbringen, als Parlamentarische Regierungen. Die theoretische Begründung lautet, dass die vielen Parlamentarier ihre Wähler belohnen müssen um wiedergewählt zu werden. Daher werden mehr verschiedene Sozial- und Wohlfahrtsprogramme aufgelegt was in insgesamt höheren Steuerquoten, Staatsquoten aber auch höheren Defiziten resultiert. Persson und Tabellini (2004, S. 42) überprüften schließlich diese Postulate mittels moderner statistischer Methoden empirisch und kamen zu dem Schluss, dass die postulierten Zusammenhänge nicht nur vorhanden sind, sondern auch kausal. Mehrheitswahlrechte und Präsidialsysteme führen zu kleineren Staatsquoten und weniger stark ausgeprägten Sozialsystemen. Sie präsentierten diese Ergebnisse übrigens ideologisch neutral und ließen auch den Zusammenhang zu eventuell daraus resultierenden Budgetdefiziten außer vor. Ganz anders als etwa Alesina und Perotti (1997, S. 248), die meinten, dass „jede Reform der Staatsausgaben, die nicht die Probleme zu hoher Kosten durch Sozialsysteme, Wohlfahrtsprogramme und Bürokratie lösen kann, zum Scheitern verurteilt ist.“ Die beiden argumentieren, dass Einschnitte in Sozialsysteme und Verringerungen der Staatsquoten nachhaltiger wirken und zudem das Wirtschaftswachstum langfristig fördern. Ausgabenseitige Budgetkonsolidierungen, also im wesentlichen Steuer- und Abgaben-

Erhöhungen führen zu Rezessionen und im Hinblick auf Budgetkonsolidierungen oft zum Gegenteil (Alesina und Perotti 1997, S. 212)

Es sei an dieser Stelle ein interessanter Random Fact erlaubt. Es wurde zu Beginn dieses Kapitel erwähnt, dass italienische Finanzwissenschaftler die ersten waren, die sich mit dem Begriff der „Fiskalischen Illusion“ und dem damit verbundenen Problem anhaltender Budgetdefizite, beschäftigt haben. Bis heute dürfte dieses Thema für italienische Ökonomen besonders reizvoll sein: Die führenden Vertreter, Alberto Alesina, Guido Tabellini und Roberto Perotti waren allesamt gebürtige Italiener.

Welche Schlüsse wurden aus diesen verschiedenen Ansätzen gezogen und was davon wurde aufgenommen in den „State of the Art“ der Mainstream-Ökonomie? Tatsächlich wurden die wirtschaftspolitischen Implikationen fortlaufend konservativer. Als weitgehend unumstritten gilt, dass die im letzten Kapitel dargestellte Unabhängigkeit der Zentralbanken eine positive Wirkung im Hinblick auf die Budgetdisziplin hat. Mangels direktem Zugriff auf die Tätigkeit der Zentralbank, kann eine Regierung nicht auf das Mittel der Seigniorage zugreifen und gemachte Schulden einfach weginflationieren. Ebenso wird die Einführung von Budgetregeln, also „Schuldenbremsen“, empfohlen. Deren Wirksamkeit hängt aber von Detailfragen ab. Zum Beispiel ist eine Schuldenbremse wirkungslos, wenn sie durch einfache Mehrheit abgeändert werden kann. Höhere Mehrheitserfordernisse, wie sie zum Beispiel zur Abänderung von Verfassungsrechten erforderlich sind, engen den Spielraum von Regierungen zwar wirksam ein, dann bleibt aber die Frage, ob die so eingeschränkte Budget-Flexibilität nicht auch Nachteile hat. So kann eine Regierung zum Beispiel auf ökonomische Schocks dann nicht ohne weiteres fiskalpolitisch reagieren. Überhaupt bleibt die Frage, ob die Schuldenbremse für jedes einzelne Jahr gelten soll? Dagegen spricht schon die „Tax smoothing“ Theorie, die ja besagt, dass Steuereinnahmen einem Random Walk folgen. Demnach würden kleinere Defizite und kleinere Überschüsse im Zeitablauf unvermeidbar sein. Sinnvoll erscheint auf ein ausgeglichenes Budget über den gesamten Wirtschaftszyklus. Hier bleibt aber unklar wer bestimmt in welcher Phase eines Wirtschaftszyklus man sich überhaupt gerade befindet. Der positive Effekt von Schuldenbremsen hängt also fast vollständig von seiner politischen Umsetzung ab.

Die zu guter Letzt diskutierten politisch-institutionellen Ansätze, deren Grundaussage lautet, dass Mehrheitswahlrechte und Präsidialsysteme zu kleineren Staatsquoten und weniger stark ausgeprägten Sozialsystemen führen und es daher zu Reformen in diesen Bereichen kommen müsse, gilt bis heute als umstritten und ist Teil der täglichen politischen Auseinandersetzungen, vor allem in Kontinentaleuropa. Alesina (2000, S. 4) spricht konkret Generationskonflikte an: Für fast alle OECD-Länder ist es recht einfach zu prognostizieren, dass die alternde Bevölkerung und bestehende Pensionssystem für zukünftige Generationen ohne Anpassungen eine kaum bewältigbare finanzielle Herausforderung sein werden. Die bestehende Generation, die steigende Beiträge oder sinkende Auszahlungen beschließen müsste, sieht aber ihre eigenen Nachteile

und hat zudem genug politischen Einfluss um Änderungen diesbezüglich zu blockieren. Alesina (2000) hat in einem Übersichtsartikel also schon vor fast 30 Jahren jene Probleme diskutiert, die bis heute weitgehend ungelöst sind. Alesina (2000, S. 9) gibt in seiner Arbeit übrigens sehr optimistische Prognosen zur weitere Entwicklung der Staatsfinanzen der USA seitens staatlicher Stellen wieder (er teilt diesen Optimismus übrigens nicht): Budgetüberschüsse sollten zukünftig der Normalfalls sein. Vor allem die gesunkenen Rüstungsausgaben nach dem Ende des Kalten Krieges Anfang der 1990er-Jahre wurden als Grund genannt. Heute wissen wir, dass die Dot-Com-Krise, die Folgen von 9/11 - und die dadurch wieder steigenden Rüstungsausgaben - sowie die „Great Recession“ und schließlich die Covid19-Pandemie, genau das Gegen teil brachten. Ebenfalls ein Übersichtsartikel von Yared (2019) fasst beinahe 20 Jahre nach dem Alesina-Artikel die tatsächlich eingetretene Entwicklung zusammen: Schon seit den 1970er-Jahren sind die Steuereinnahmen in den meisten OECD-Ländern deutlich weniger stark gestiegen, als die öffentlichen Ausgaben (Yared 2019, S. 115). Besonders überraschend ist dies im Angesicht der Tatsache, dass in den letzten Jahrzehnten in sehr vielen Staaten Schuldenregeln, wie die Schuldenbremse in Deutschland, eingeführt wurden (Lledó u. a. 2017). Wie aus dem Unterkapitel 18.3 bekannt, wurde diese Idee schon in den 1970er-Jahren geboren. Die Umsetzung führt aber immer auch zu einem Trade-off zwischen strenger Einhaltung und Flexibilität. Ohne Sanktionen, die bei Verstoß drohen, sind derartige Regeln oft wirkungslos. Allerdings sind sich Ökonomen auch weitgehend einig, dass es außergewöhnliche Situationen, wie zum Beispiel die Covid19-Pandemie, gibt, die außergewöhnliche Maßnahmen erfordern um Schaden von der Gesamtwirtschaft abzuwenden. Die Empirie zeigt, dass Schuldenregeln nur in Ausnahmefällen streng gehandhabt werden. Zu diesen Ausnahmen zählen die Schweiz (Yared 2019, S. 129) und mit Abstrichen auch Deutschland. Eyraud u. a. (2018) zeigen, dass über alle Länder und alle Jahre in ungefähr der Hälfte der Beobachtungen gegen die Schuldenregeln verstoßen wurde, was deren Wirksamkeit stark anzweifeln lässt.

Obwohl die gerade zitierten Autoren fast einhellig anmerkten, dass die Wirtschaftspolitik von Budgetdefiziten noch viel Raum für zukünftige Forschung habe (Yared 2019, S. 127), gab es nach der Jahrtausendwende kaum noch Arbeiten, die neue theoretische Erklärungsversuche für das *Entstehen* von Defiziten und Schulden lieferten. Und das obwohl der Trend zu deutlich positiven Verschuldungsquoten in vielen führenden Industrienationen bis heute ungebrochen ist. Um die Zeit der Great Recession wurden stattdessen Arbeiten zur *Wirkung* von Defiziten und Schulden erstellt. Zum einen die Diskussion wie Tragfähig Staaten in Bezug auf Verschuldung sind. Dieses Thema wurde vor allem von den Arbeiten um Reinhart und Rogoff (2011) angestoßen. Zum anderen die Diskussion über den Multiplikator. Dabei geht es darum, ob und welche Wachstumsimpulse von Verschuldung im Sinne von Deficit Spending überhaupt ausgehen. Beide Themenbereich werden i Kapitel 25.1 behandelt. Die Tatsache, dass es kaum neue Arbeiten zu theoretischen Erklärungsversuchen gibt, die behandeln warum Politiker Defizite in Kauf

nehmen, liegt möglicherweise daran, dass seit der Jahrtausendwende immer wieder Ereignisse aufgetreten sind, die konventionelle Makroökonomie nicht zu ließen: Im Jahr 2000 erschütterte die „Dot-Com-Krise“ die Finanzmärkte und rüttelte am Vertrauen in den Finanzkapitalismus. Die Realwirtschaft wurde davon zwar weniger stark in Mitleidenschaft gezogen, dies änderte sich aber mit der „Great Recession“. Ab dem Jahr 2007 erschütterte diese größte Wirtschaftskrise seit der „Great Depression“ die Weltwirtschaft. Während dieser wurde zunächst gnadenlos (auch) expansive Fiskalpolitik betrieben. Im Rahmen der Europäischen Staatsschuldenkrise, kam es schließlich zur Diskussion welche Kosten anhaltende Budgetdefizite und damit verbundene hohe Verschuldungsquoten verursachen und ob Austerität auch in Krisenzeiten expansiver Fiskalpolitik vorzuziehen sei. Diese Fragen sind bis heute Teil der Forschung und werden daher im späteren Kapitel 25 behandelt.

Teil VI

Ökonomie abseits des Mainstreams

19

Österreichische Schule

Als Begründer der „Österreichischen Schule der Nationalökonomie“ gilt gemeinhin Carl Menger. Als Mitbegründer der „Neoklassik“ wurde er bereits in Kapitel 4.2 behandelt. Aus dem Werk Menger (1871): „Die Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“ wird häufig die Preis- und Werttheorie hervorgehoben. Tatsächlich spielte diese lange in der Österreichischen Schule eine große Rolle. So auch noch bei Hayek („Preise und Produktion“). Früh, nämlich bereits durch den direkten Schüler Menger's, Eugen von Böhm-Bawerk wurde die Kapitalmarkttheorie Forschungsgegenstand der „Österreicher“. Diese wurde später - durch die sogenannten „Zweite Generation“, vor allem durch deren Hauptvertreter Ludwig von Mises und dessen fundamentale Geldtheorie - weiterentwickelt. Bis hierher war die „Österreichische Schule“ nicht weit weg von der damaligen „Mainstream“-Ökonomie. Von Anfang an waren die „Österreicher“ vehemente Kritiker des um 1880 aufkommenden Sozialismus. Die Ideen von Marx waren zur damaligen Zeit die wichtigsten heterodoxen Ansichten - alle anderen Schulen könnte man heute als „Mainstream“ bezeichnen. Die fast schon radikale Marktgläubigkeit ließ die Österreichische Schule nach 1945 aus dem Mainstream abgleiten. War diese bei Mises noch als Antwort auf den Sozialismus zu verstehen, ist sie bei Hayek dievehemente Ablehnung des Keynesianismus. Dieser wurde jedoch, wie wir wissen, zur führenden Schule nach 1945, daneben blieb nur wenig Platz für die Österreichische Schule, die sich in weiterer Folge auch von der „Freiburger Schule“ (vgl. Kapitel 22) abgrenzte, die in der deutschen Wirtschaftspolitik kurz großen Einfluss hatte. Auch von Milton Friedman und dessen Monetarismus grenzten sich die „Österreicher“ stark ab. Diese Schule stellte ebenso den Markt in den Mittelpunkt. Hayek, der Hauptvertreter der dritten Generation, wirkte zwar im Zentrum der „Monetaristischen Gegenrevolution ab 1970“, nämlich an der Universität in Chicago, aber er schaffte es nicht, im Kreis der Ökonomen um Friedman eine Rolle zu spielen. Wissenschaftlich verlor die Österreichische Schule damit nach dem Zweiten Weltkrieg rasch an Bedeutung. Neben der radikalen Marktgläubigkeit ist dies vor allem auf die fast gänzliche Ablehnung formal-mathematischer Methoden - die die „Österreichische Schule“

durchgehend seit deren Begründung durch Menger vertrat - zurückzuführen. Spätestens seit der Etablierung der Theorie der rationalen Erwartungen in der „Neuen Klassik“, gibt es kaum noch Mainstream-Publikationen, die auf die formal-mathematische Methode verzichten. Nach der „Great Depression“ 2008 und auch mit dem Etablierung populistischer Politiker in führenden Positionen, feierte die Österreichische Schule wieder ein Comeback. Allerdings eher aus wirtschafts-politischer Sicht als aus wirtschafts-theoretischer.

19.1 Wieser: Der Schüler Mengers

Wieser: Begriff des Grenznutzens.

19.2 Mises: Der Hauptvertreter

19.3 Hayek: Weg vom Mainstream, aber rein in die Politik

19.4 Rothbard, Kirzner & die Tea Party

Buchanan wird manchmal als Österreicher bezeichnet.

19.5 Die Stockholmer Schule

Wicksell: Konzept des natürlichen Zinssatzes. Praktisch Wiederentdeckung von Wicksell durch Taylor-Rule, bzw. in DSGE-Modellen (daher vereinzelt auch Neo-Wicksellianische Schule genannt)

20

Schumpeter: Der ganz eigene Weg

20.1 Vorläufer Zyklentheorie: Kondratieff

Die zunächst sehr umstrittene Idee von Schumpeter und auch Walt W. Rostow, dass *bahnbrechende* Erfindungen Wachstumszyklen auslösen, wurde später durch die akribische Arbeit von Robert Fogel in Frage gestellt.

20.2 Die schöpferische Zerstörung

Eigentlich hätte sich *Joseph Alois Schumpeter* ein eigenes Kapitel verdient. Die Zurechnung zur Österreichischen Schule hinkt ebenfalls gewaltig und ist am ehesten durch seine Herkunft gerechtfertigt, wobei auch das nur bedingt richtig ist. Aber der Reihe nach.

Schumpeter wurde 1883 in Trest geboren, das heute im südlichen Tschechien liegt, geboren. Trest (deutsch Triesch) gehörte damals zum österreichischen Teil der Doppelmonarchie Österreich-Ungarn. Er machte in Österreich früh eine beeindruckende Karriere: Jüngster Professor der Monarchie, später Finanzminister und Bankvorstand

Und trotzdem wirkt seine Biographie eher traurig als erfolgreich: Mit vier Jahren verstarb sein Vater. Die Mutter wurde zur wichtigen Bezugsperson. Seine Frau – vielleicht die einzige, die er wirklich liebte, denn er galt sonst als Frauenheld und lebte dies für die damalige Zeit in skandalöser Weise aus – starb bei der Geburt seines Kindes. Das Kind wenige Stunden später. Als Finanzminister trat er nach wenigen Monaten zurück. Die Bank, die er als Vorstand leitete, ging Pleite und führte ihn selbst an den Rand des Bankrotts. Wissenschaftlich war er geprägt von der Konkurrenz zu Keynes. Und wenn man diese Konkurrenz als Wettbewerb sehen will, zog er ständig den Kürzeren: Ein begonnenes geldpolitisches Werk vollendete Schumpeter nicht mehr, nachdem Keynes seine „Treatise on Money“ veröffentlichte. Sein monumentales Werk zur Zyklentheorie „Business Cycles“ stellte er 1939 fertig. Eine Unzeit wenn man bedenkt, dass in diesem Jahr der Zweite Weltkrieg

begann, Konjunkturzyklen also wenig Interesse hervorriefen. Nach 1945 wiederum interessierte sich ebenso fast niemand für das Werk. Durch die „General Theory“ von Keynes schien es so als gehörten Konjunkturzyklen für alle Zeit der Vergangenheit an: Keynes's Deficit Spendings sollten doch gerade diese Konjunkturzyklen glätten. Und doch gilt Schumpeter heute als einer der bedeutendsten Ökonomen des 20. Jahrhundert. Ich habe zu Anfang des Kapitels erwähnt, dass man Schumpeter nur schwierig einer ökonomischen Schule zuordnen kann. Vielleicht ein Grund warum er sich in seiner Gegenwart nur schwer durchsetzte. Vielleicht aber auch ein Grund dafür warum er heute unverändert aktuell ist: Seine Theorie ist praktisch zeitlos. Insbesondere die auf ihn zurückzuführende Idee der „schöpferischen Zerstörung“ wird immer wieder zitiert. Und, wesentliche bedeutender: Kaum jemand widerspricht dieser Idee der schöpferischen Zerstörung! Keynes hatte seine Blütezeit, aber er wurde sehr bald auch kritisiert und später von *Robert Lucas* wissenschaftlich für tot erklärt. Auf Schumpeter berufen sich noch heute – fast 100 Jahre nach dem Erscheinen seines Werkes „The Theory of Development“ – Ökonomen unterschiedlichster Richtungen (Acemoglu und Paul Romer, früher Baumol und Minsky Aktuell vor allem Aghion).

Interessant, dass sein großer Zeitgenosse John Maynard Keynes, das Thema des Marktversagens gänzlich unbehandelt ließ. Im Gegenteil, Keynes folgte diesbezüglich seinem Lehrer Marshall und übernahm das Konzept des perfekten Wettbewerbs auf den Einzelmärkten. In Bezug auf die „Vertrustung“ der Ökonomie hatte Keynes auch kaum Bedenken, er glaubte an die „Drei-Generationen-Theorie“, wonach Unternehmen nur mittelfristig erfolgreich sind (Snowdon und Vane 2005, S. 93). Schumpeter vertrat diesbezüglich einen ganz anderen Ansatz und prophezeite, dass der Kapitalismus langfristig daran scheitern wird, weil die Monopolisierung der Märkte immer weiter voranschreitet, bis der Wettbewerb schließlich gänzlich ausgeschaltet sei.

Schumpeter hatte auch Einfluss auf Douglass North Ménard und Shirley (2014, S. 11) Schumpeter-Biografie zitieren.

20.3 Aghion und Howitt: Moderne Innovationsforschung

Innovationsökonomik: Das berühmter QWERTY-Phänomen (David 1985) und (Arthur 1989). Aghion (1992) Innovation und Schumpeter

21

Supply-Side-Economics

Der Begriff „Supply-Side-Economics“, in deutsch meist mit „Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik“ übersetzt, wird häufig sehr allgemein für konservative Wirtschaftspolitik herangezogen. Im hier herangezogenen engeren Sinn, umfassen die „Supply-Side-Economics“ ausschließlich die Arbeiten von Arthur Laffer und vor allem Robert Mundell in den 1960er- und 1970er-Jahren, die politisch großen Einfluss erlangten. Die „Supply-Side-Economics“ waren ein Teil der Anti-Keynesianischen Gegenrevolution. Sie war zwar ebenso konservativ wie der „Monetarismus“ und die „Neue Klassische Makroökonomie“, allerdings kann sie nicht als Teil einer der beiden Schulen gesehen werden, da sie inhaltlich - vor allem im Vergleich zum Monetarismus - und methodisch - vor allem im Vergleich zur „Neuen Klassik“ - anders ausgerichtet ist. Aber sie etablierte sich nicht als eigenständige *wirtschaftswissenschaftliche Schule*. Berühmt geworden ist sie vielmehr durch ihre politische Umsetzung. Während sowohl der Keynesianismus, der Monetarismus, als auch die Neue Klassische Makroökonomie (und andere ökonomischen Schulen) auf grundlegenden theoretischen Werken aufgebaut wurden, fehlt die schriftliche wissenschaftliche Abhandlung der Supply-Side-Economics weitgehend.

Als Hauptvertreter der „Supply Side Economics“ kann zweifelsohne Robert Mundell angesehen werden. Eine in vielerlei Hinsicht „interessante“ Persönlichkeit. Der in Kanada geborene Mundell war zeitlebens umtriebig, unorthodox und umstritten. Mit 24 Jahren promovierte er im Jahr 1956 am MIT um gleich danach an die University of Chicago als Post-Doktorand zu gehen. Schon 1957 zog es ihn weiter, nach Stanford und später nach Italien - dort kaufte er später ein Schloßchen - um 1961 bei Internationalen Währungsfonds (IWF) anzuheuern (Mundell 1999). In der Zeit schrieb er seine - aus *wirtschaftswissenschaftlicher* Sicht bedeutendsten Werke. Heute zählen diese Werke längst zur Standard-Ökonomie und mit dem Feld der internationalen Makroökonomie begründete Mundell ein ganzes Forschungsgebiet. Anfang der 1960er Jahre war aber selbst diese Arbeit noch umstritten, weil

das Bretton-Woods-System¹ fixe Währungskurse sicherte und ein System mit internationalen flexiblen Währungskursen zwischen den Industrieländern zu dieser Zeit noch undenkbar waren. In seinem Werk Mundell (1963) erweiterte er das keynesianische IS-LM-Modell um Gesichtspunkte des internationalen Handels und entwickelte damit das *Mundell-Fleming-Modell*². Das Modell führt in das IS-LM-Modell eine dritte Funktion, die ZZ-Kurve, ein. Diese bildet den internationalen Handel und damit das Außenhandelsdefizit (bzw. -überschuss) ab. Im Falle uneingeschränkter Kapitalmobilität und flexiblen Wechselkursen kann man mittels geldpolitischen Maßnahmen Wirtschaftspolitik betreiben, während Fiskalpolitik relativ unbedeutend wird, da zusätzliche Staatsausgaben zu einem großen Teil im Ausland verpuffen. Bei fixierten Wechselkursen hingegen muss man Geldpolitik betreiben um das Kursverhältnis im Gleichgewicht zu halten. Aktive Wirtschaftspolitik kann dann nur mittels Fiskalpolitik betrieben werden. Daraus leitete er außerdem das „Impossible-Trinity-Problem“ ab: Bei freiem Kapitalverkehr kann ein Staat entweder unabhängige Geldpolitik betreiben, oder den Wechselkurs zu anderen Währungen fix halten. Beide Ziele zu erreichen ist unmöglich. Bereits 1961 veröffentlichte er ein Werk zu „optimalen Währungsräumen“ (Mundell 1961). Damit legte er die theoretische Grundlage für grenzübergreifende Währungsunionen. Er wird in diesem Zusammenhang immer wieder „Vater des Euro“ genannt (Wallace 2006). Sein drittes bemerkenswertes Paper in dieser Zeit wurde 1962 veröffentlicht und behandelte den „Policy Mix“ aus Fiskal- und Geldpolitik (Mundell 1962). Darin kam schon seine unorthodoxe Sichtweise zum Ausdruck. In diesem Artikel plädierte er nämlich dafür, dass die Politik zur Stimulierung der Wirtschaft aktive Fiskalpolitik betreiben sollte, aber gleichzeitig zur Bekämpfung der Inflation die Zinsen erhöhen sollte (Appelbaum 2019, S. 121). Er nahm darin zum Teil schon seine höchst umstrittenen angebotsorientierten Politikempfehlungen der 1970er Jahre voraus, wobei nicht klar ist, ob er mit den geforderten aktiven Fiskalpolitik Staatsausgaben, oder, wie später ausschließlich, Steuersenkungen meinte. Mundell wurde im Jahr 1962 übrigens 30 Jahre alt.

Diese beeindruckende frühe Biographie Robert Mundell's ist im Grunde genommen ein Exkurs in diesem Kapitel. Der Forschungsbereich internationale Makroökonomie war zwar neu, aber doch Teil des keynesianischen Mainstreams. Im Jahr 1966 erhielt er eine Professur an der University of Chicago. Und passte seine Sichtweise scheinbar an das neue Umfeld an. „Es war als ob er die klassische Ökonomie und die Sicht auf die lange Frist entdeckt hat-

¹ Das Bretton-Woods-System wurde 1944 für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg geschaffene und war ein internationales Währungssystem, dass stabile Wechselkurse sicherte. In dem System wurde der US-Dollar an den Goldpreis gebunden. Eine Unze Gold kostete 35 US-Dollar. Staaten konnten sich dem Währungssystem anschließen und ihre Währung an den Dollar binden. Die US-Dollar konnten bei der Federal Reserve jederzeit gegen Gold eingetauscht werden

² Der Brit Marcus Fleming hatte unabhängig davon ein ähnliches Modell entwickelt, daher der Name.

te“, heißt es dazu in Warsh (1993, S. 194). Während seiner Zeit in Chicago (er blieb nur bis 1971) entwickelte er sein höchst umstrittenes Konzept der „Supply-Side-Economics“, ohne dabei aber auch nur eine wissenschaftliche Abhandlung darüber zu veröffentlichen (Warsh 1993, S. 192). In den USA stieg die Inflationsrate in der zweiten Hälfte der 1960er Jahre auf die 5%-Marke und in wissenschaftlichen Kreisen wurde erstmals darüber diskutiert, wie Inflation am besten entgegenzutreten war. Die damalige Standardantwort war jene der Keynesianer: Steuererhöhungen gegen die Inflation, dafür niedrige Zinsen und zusätzliche Staatsausgaben um Wirtschaftswachstum und Beschäftigung hoch zu halten. Die Monetaristen um Milton Friedman sahen in der Inflation ein rein monetäres Problem und wollten gegen Inflation schlicht das Geldmengenwachstum einschränken. Damit waren sie zwar noch nicht im Mainstream angekommen, aber die Idee war durch die Quantitätsgleichung theoretisch hinterlegt und fand immer mehr Zulauf. Und dann gab es eben Robert Mundell, der meinte gegen Inflation müsste man die Steuern senken und die Zinsen erhöhen. Die Idee Mundell's war Inflation damit zu Bekämpfen die Produktion durch niedrigere Steuern zu fördern. Mehr Produktion bringt mehr Waren und damit ein steigendes Angebot, das bei gleichbleibender Nachfrage zu sinkenden Preisen (oder zumindest zu geringerer Inflation) führt. Beide Lager, Keynesianer wie auch Monetaristen fanden dies geradezu lächerlich. Ende der 1960er-Jahre geriet das Bretton-Woods-System unter Druck. In den USA gab es zwar gute Wachstumszahlen, aber auch steigende Inflation und hohe Außenhandelsdefizite. In dieser Zeit hatte auch Robert Mundell einen schweren Stand. Als Professor in Chicago wurden seine Ideen von der Kollegenschaft nicht ernst genommen. Er versagte als Präsident der „Hemispherical Economic Society“ und als Herausgeber des renommierten „Journal of Political Economy“ (Warsh 1993, S. 195). Die Wirtschaftspolitik unter den Präsidenten Johnson und Nixon, Ende der 1960er Jahre, hielt nichts von seinen Vorschlägen. Schließlich floh er 1971 in seine kanadische Heimat an die University of Waterloo in Kitchener, Ontario. „At last, Waterloo meets its Napoleon“, waren angeblich die hämischen Kommentare (Warsh 1993, S. 195).

Aber der Siegeszug der „Supply-Side-Economics“ stand erst bevor. Und eine Reihe glücklicher Zufälle verhalf ihr auf die Sprünge. Im Frühjahr 1974 kehrte Mundell zurück in die USA, an die Columbia University. „Im Mai oder Juni“, wie Mundell in einem Interview (Chwialkowska 1998) sagte, gab es eine Konferenz des „American Enterprise Institute“ organisiert von Arthur Laffer. Im Rahmen der Konferenz stellte Laffer Mundell den Journalisten Jude Waniski vor. Die drei sollten gemeinsam ein höchst einflussreiches Gespann werden. Zunächst aber prognostizierte Mundell noch in beeindruckender Weise die kommende Rezession. 1973 schon war das Bretton-Woods-Systems endgültig zusammengebrochen. Auf der eben genannten Konferenz argumentierte Mundell, erneut dass nur Steuersenkungen die vor der Tür stehende Kombination aus Inflation und Rezession (Stagflation) vermeiden könne. „Everyone

was laughing at him“, soll Wanniski später über die Szenerie gesagt haben (Warsh 1993, S. 195).

Aber nicht mehr lange! Im Herbst 1974 trat tatsächlich der Fall ein, dass US-Präsident Ford der steigenden Inflation mit Steuererhöhungen entgegentreten wollte. Wenig später fanden sich die USA in einer tiefen Rezession wieder (Warsh 1993, S. 195). Damit war der Weg für die „Supply-Side-Economics“ geebnet.

Bei der Umsetzung selbst spielte Mundell eine untergeordnete Rolle. Politisch einflussreich waren vielmehr seine Mitstreiter Arthur Laffer und Jude Wanniski. Wie deren Einfluss auf die US-Spitzenpolitik begann ist eine jener Geschichten um die sich zahllose Mythen ranken: Es ist dies die verwogene Geschichte der *Laffer-Kurve*. Arthur Laffer erhielt bereits 1968 mit 28 Jahren eine Professur an der Universität in Chicago³, danach ging er nach Washington als Beamter einer Regierungsbehörde. Die Entstehungsgeschichte der Laffer-Kurve lautet wie folgt: Wanniski und Laffer luden im November 1974 Donald Rumsfeld (Stabschef bei Präsident Ford) - die Quellen, ob er wirklich dabei waren gehen auseinander - und Dick Cheney (Vizestabschef) zu einem Drink (oder Dinner) in ein Restaurant ein um die Inflationsbekämpfungsstrategie von Präsident Ford zu diskutieren. Dabei präsentierte Laffer einen Zusammenhang, der ebenso einfach wie offensichtlich grundsätzlich richtig ist: Auf der y-Achse bildete er die Steuerquote (Steuersatz) ab. Auf der x-Achse die Steuereinnahmen⁴. Wenn die Steuerquote 0% beträgt sind die Einnahmen selbstverständlich auch 0. Wenn der Steuersatz aber 100% beträgt, wird niemand arbeiten, weil er ja das gesamte Einkommen abgeben muss und die Einnahmen betragen ebenso 0. Dazwischen liegen positive Steuerquoten und positive Steuereinnahmen. Verbindet man alle Steuerquoten-Steuereinnahme-Beobachtungen so erhält man eine Kurve, die wie eine Flugzeugnase, oder ein auf nach hinten gefallenes U aussieht. Und jetzt kommt der Clou: Es gibt einen Steuersatz bei dem die Steuereinnahmen maximal sind. Dieser einzelne Punkt befindet sich ganz rechts in der gedachten Grafik, wäre also die Spitze der Flugzeugnase. Für alle anderen beobachteten Steuereinnahmen auf der x-Achse *muss* es in weiterer Folge aber zwei dazugehörige Steuerquoten geben: Eine hohe und eine niedrige. Befindet sich die aktuelle Steuerquote in der oberen Hälfte der Kurve, so steigen die Steuereinnahmen, wenn die Steuerquote gesenkt wird.

„Ich schnappte mir angeblich meine Serviette und einen Stift und skizzierte eine Kurve auf der Serviette, die den Zusammenhang zwischen Steuersätzen und Steuereinnahmen illustrierte“, so Laffer in einem Artikel (Laffer 2004, S. 1) und ergänzte: „Ich persönlich erinnere mich nicht an die Details dieses Abend, aber Wanniskis Version könnte durchaus wahr sein.“ Der dargestellte Zusammenhang wurde später als „Laffer Kurve“ bekannt. Angestoßen vor

³ Selbst das ist umstritten, da er erst 1971 an der Stanford seine Promotion abschloss

⁴ Die Darstellung ist untypisch, heute werden die Achsen üblicherweise vertauscht.

allem durch den Artikel von Wanniski (1978) wurde das Konzept unter Politikern und sogar der allgemeinen Bevölkerung bekannt. Shiller (2017, S. 979ff) analysierte das Phänomen der Ausbreitung sogar wissenschaftlich und zeigte, dass die Verwendung des Artikels zwischen 1977 und 1981 in Zeitungen und Büchern geradezu explodierte. Damit ist die „Laffer-Kurve“ ein Beispiel dafür, dass ein wissenschaftlich unbedeutender und recht einfacher Zusammenhang, zu einem unerklärlichen Popularität und zum anderen enormen politischen Einfluss erlangen kann. Vor allem Politiker - und hier vor allem Ronald Reagan in den USA und Margaret Thatcher im Vereinigten Königreich - untermauerten ihre Steuersenkungspläne Anfang der 1980er mit diesem Konzept, vermeintlich wissenschaftlich.

Die Popularität des Konzepts in der relativ kurzen Zeitspanne zwischen 1977 und 1981 (Shiller 2017, S. 980) ist auch deshalb bemerkenswert, weil Laffer selbst die Entdeckung desselben niemals für sich beanspruchte⁵ und es schon mehrmals zuvor in der Geschichte behandelt wurde, zum Beispiel auch von Keynes (Laffer 2004, S. 2). Der Haken an dem Konzept ist auch nicht besonders schwer zu finden: Intuitiv geht man davon aus, dass die Laffer-Kurve wie ein umgekehrtes U (oder nach alter, originaler Darstellung, wie ein seitlich betrachtetes U) aussieht. Damit wäre der Verlauf symmetrisch und die maximalen Steuereinnahmen würden bei einem Steuersatz von 50% erzielt. In Wirklichkeit ist der Verlauf höchstwahrscheinlich nicht symmetrisch und vor allem empirisch schwer festzustellen und außerdem von Land zu Land verschieden und zeitlich nicht konstant. Wahrscheinlich ist aber, dass der Steuersatz, ab dem es tatsächlich zu einer Reduktion der Arbeitsleistung und folglich zu sinkenden Steuereinnahmen bei steigenden Steuerquoten kommt, recht hoch ist, wahrscheinlich bei ca. 70%. Dann könnte man nur bei extrem hohen Steuersätzen durch Steuersenkungen höhere Steuereinnahmen generieren.

Der große politische Einfluss des Konzepts ist dennoch bis heute eindeutig sichtbar. Ende der 1970er Jahre kann Laffer durchaus als informeller Berater des Republikaners Ronald Reagen angesehen werden (Appelbaum 2019, S. 142). Ende der 1970er Jahre war aber auch Milton Friedman zu einem inoffiziellen Berater von Ronald Reagen geworden 10. Und der hielt als Monetarist aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht nichts von den Konzepten von Mundell und Laffer durch Steuersenkungen die Inflation einzudämmen. Allerdings war Friedman ein überzeugter Liberaler und das Konzept niedriger Steuern passte zu seiner Überzeugung der Staat solle sich aus wirtschaftlichen Handlungen weitgehend heraushalten, also keine Fiskalpolitik betreiben. Friedman war überzeugt, dass die Steuersenkungen zu geringeren Staatseinnahmen führen würden, er war also überzeugt die Anwendung des Konzept der Laffer-Kurve würde nicht funktionieren. Aber genau das war für Friedman kein Problem, weniger Steuereinnahmen bedeuteten nämlich, dass sich der Staat langfristig keine aktive Wirtschaftspolitik leisten konnte. Obwohl

⁵ Bedeutende wissenschaftliche Artikel veröffentlichte Laffer kaum zu dem Thema, außer vielleicht Laffer (1981)

ihre Beweggründe diametral verschieden waren, traten die „Monetaristen“ und die „Supply-Siders“ gemeinsam für Steuersenkungen ein. Und ihr Mann in der Politik war eben Ronald Reagan. Dieser brachte seine Partei auf einen wirtschaftsliberalen Kurs und setzte sich 1980 in der US-Präsidentswahl gegen Jimmy Carter durch.

In weiterer Folge wurden beide Konzepte, jene der „Monetaristen“ und jene der „Supply-Siders“ umgesetzt. Heute werden beide Konzepte deshalb häufig in einen Topf geworfen. Und beide werden dementsprechend - eigentlich fälschlicherweise - als „Supply-Side-Economics“ bezeichnet. Aber die grundlegenden Ideen beider Schulen unterschieden sich nicht unwesentlich. Die „Monetaristen“ um Milton Friedman wollten den staatlichen Einfluss weitgehend zurückdrängen und die Wirtschaft deregulieren. Die Inflation wollten sie ausschließlich mittels restriktiver Geldpolitik bekämpfen. Niedrige Steuern waren nur das Nebenprodukt eines schlanken und deregulierten Staates. Die „Supply-Siders“ wollten primär die Steuern senken um das Wirtschaftswachstum zu fördern. Insbesondere die Besteuerung hoher Einkommen und der Unternehmen sollte gesenkt werden. Dadurch wurden zwar ausschließlich die Spitzverdiener besser gestellt, durch den sogenannten „Trickle-Down-Effekt“ sollten die positiven Effekte aber auf alle Bevölkerungsschichten durchsickern. Die Inflation sollte als Nebenprodukt des höheren Wirtschaftswachstums und vor allem der gestiegenen Investitionen automatisch sinken. Geldpolitik und ein deregulierter Staat waren nicht die Hauptthemen der „Supply-Siders“ Mundell und Laffer.

Ronald Reagen setzte die genannten Ideen allesamt um. Seine Wirtschaftspolitik der *Reaganomics* wird heute eher mit dem Monetaristen Friedman in Verbindung gebracht. Der alleinige Effekt der „Supply-Side-Economics“ und der Laffer-Kurve im engeren Sinn dürfte wohl überschaubar sein. Ihre angestrebten Ziele, nämlich Steuersenkungen und hier vor allem Abflachung der Steuerprogression wurden in den Folgejahren aber dennoch nachhaltig umgesetzt. Der Spitzesteuersatz in den USA sank von 70% auf unter 30% Anfang der 1990er Jahre. In praktisch allen Industriestaaten wurde der Spitzesteuersatz in diesem Zeitraum ebenfalls deutlich gesenkt (Appelbaum 2019, S. 148).

In der langen Frist werden die Umsetzung der Ideen der „Supply-Siders“ aber fast durchaus negativ bewertet. Zwar sank die Inflation in den USA von 13,5% im Jahr 1980 auf unter 5% ab den Jahren 1984. Allerdings wird dieser Erfolg alleine den Monetaristen zugeschrieben. Und entgegen der Vorhersage der „Supply-Siders“ stiegen weder Steuereinnahmen noch das Wirtschaftswachstum aufgrund der Steuersenkungen. Einzig das Budgetdefizit geriet unter den Regierungen Reagan und Bush senior in den USA außer Kontrolle. Damit verloren die „Supply-Siders“ ihren Rückhalt in der Reagan-Regierung. Ein langfristiger Erfolg blieb ihnen aber: Bis heute sind die Spitzesteuersätze weltweit deutlich unter dem Niveau der frühen 1980er Jahre. Ein wahrscheinlich daraus abgeleitetes Problem beschäftigt uns in der Gegenwart mehr denn je. Das Problem der steigenden Ungleichheit (Vergleiche: Kapitel 27)

Wie kann man die „Supply Side Economics“ zusammenfassen? Der Begriff wird heute fälschlicherweise oftmals sehr allgemein für wirtschaftsliberale Schulen verwendet und mit der Chicago School gleichgestellt. In der ökonomischen Diskussion spielte die Ideen der „Supply-Siders“ nie wirklich eine bedeutende Rolle. Dazu fehlt auch die ökonomische Literatur. Samuelson (1948, S. 377) zum Beispiel fragt in seinem berühmten Lehrbuch „wie konnte [...] eine obskure Idee, die vom Berufsstand der Ökonomen verworfen wurde [...], einen derart durchschlagenden politischen Erfolg erzielen?“. Die Antwort liegt in der Vermarktung ihrer Ideen und den ausgezeichneten politischen Verbindungen. Der Hauptvertreter Robert Mundell wurde in Warsh (1993) als „seltsames Genie“ bezeichnet. Seine frühen Werke zu Währungsräumen und der offenen Ökonomie waren bahnbrechend. Dafür erhielt er 1999 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften. Als Vertreter der „Supply-Siders“ wurden seine Tätigkeit zunehmend obskur. In seiner Nobelpreisrede etwa, erzählte er seine ganz eigene Geschichte über seinen Einfluss auf die Erfolge der Reagen-Regierung, die schlussendlich ein Mitgrund dafür waren, dass die Sowjetunion die osteuropäischen Staaten aus ihrem Regime entließ (Mundell 1999, S. 337). Er selbst war übrigens nie im engsten Beraterkreis der US-Ökonomie, stattdessen beriet er die Zentralbank Uruguays (Warsh 1993, S. 195). In der Ökonomie blieb die „Supply-Side-Economics“ nicht mehr als eine Randerscheinung, die unter Ökonomen oft eher belächelt wurde. Ihr nachhaltiger politischer Einfluss war aber alles andere als lachhaft.

Neoliberalismus

22.1 Den Neoliberalismus gibt es nicht!

Eine der wohl bekanntesten ökonomischen Schulen ist der Neoliberalismus. Aber was ist eigentlich Neoliberalismus? Die Frage ist durchaus berechtigt und eines vorweggenommen: Sie ist nicht befriedigend zu beantworten! Olivier Blanchard, einer der berühmtesten Ökonomen der Gegenwart, antwortete auf diese Frage, gestellt von einer österreichischen Zeitung: „Ich habe keine Ahnung. Aber Sie können mich gern zitieren.“ (Widmann 2020)

Es ist tatsächlich ganz und gar nicht unumstritten was mit Neoliberalismus gemeint ist. Sicher ist aber: Thinktanks und Medien, die eher dem linken Spektrum hinzuzurechnen sind, verwenden den Begriff gerne eher abwertend und behaupten dabei meist der Neoliberalismus sei die neue, führende ökonomische Schule, die wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger hat. Nun, in den letzten Jahren haben sich in den westlichen Demokratien tatsächlich konservative Kräfte gegenüber den sozialdemokratischen Kräften weitgehend durchgesetzt. Und die konservativen Kräfte stehen wirtschaftspolitisch tatsächlich eher dem wirtschaftsliberalen Flügel nahe. Betrachtet man allerdings empirische Daten, dann muss man objektiv zu dem Ergebnis kommen, dass der „Neoliberalismus“ nicht die führende ökonomische Schule sein kann: Wie Aigner (2016) richtig darstellt sind die Staatsausgaben in % des BIP zwar seit den 1980er Jahren in der EU nicht mehr wesentlich weiter gestiegen, aber auch nicht gesunken. Und am wichtigsten: Die Staatsausgaben in % des BIPs belaufen sich in den meisten europäischen Staaten immerhin bei über 40%. Es ist daher schwer zu argumentieren, der Neoliberalismus sei die führende Denkrichtung der Ökonomie.

Wie Venugopal (2015, S. 179) recherchierte findet sich der Begriff „Neoliberalismus“ in keinem der führenden Lehrbücher. Weder in *Blanchard* noch in *Mankiw* noch bei *Obstfeld*, auch nicht bei *Stiglitz* und *Krugman* findet man ihn. Und auch in den führenden wirtschaftswissenschaftlichen Journals kommt der Begriff praktisch nicht vor (Venugopal 2015, S. 179). Jedem Studierenden sei damit abgeraten seine Abschlussarbeit über „Neoliberalismus“

zu schreiben. Klar ist damit auch, dass man sich auf unsicheres Terrain begibt, wenn man in einer ökonomischen Diskussion auf den Neoliberalismus stürzt. Es findet diesen Begriff schlicht und einfach in den Wirtschaftswissenschaften scheinbar nicht. Aber wie kann das sein, wenn doch außerhalb des rein wissenschaftlichen Diskurses der Begriff ständig verwendet wird?

Da der Begriff – nennen wir es umgangssprachlich – so häufig vorkommt, versuchen wir uns dennoch der Annäherung. Und hier findet man schnell einen – zumindest meiner Ansicht nach – überzeugenden Ansatz: Der Begriff „Neoliberalismus“ wird etwas unscharf als Überbegriff für verschiedene ökonomische Schulen, die nach 1945 entstanden, verwendet. Diese sind, erstens, die vierte Generation der *Österreichischen Schule* um FRIEDRICH AUGUST HAYEK, sowie deren amerikanische Nachfolger um MURRAY ROTHBARD und ISRAEL KIRZNER. Die zweite wichtige Gruppe, die mitumfasst ist, ist die *Chicago School*, gegründet von FRANK KNIGHT und JACOB VINER. Wobei hier zwei Untergruppen genannt werden müssen. Erstens, der „Monetarismus“ von MILTON FRIEDMAN und seine Schüler, die „Chicago Boys“, sowie die „moderne Finance“, deren geistige Väter zu einem Großteil an der Universität Chicago tätig waren, aber ideologisch nicht unbedingt zum Neoliberalismus zu zählen sind. Drittens ist die „Lucas-Kritik“ von ROBERT LUCAS und die daraus abgeleitete „Neue klassische Makroökonomie“ mit ROBERT JOSEPH BARRO und THOMAS SARGENT mitumfasst, wenn man von „Neoliberalismus“ spricht. Viertens – wobei hier die Abgrenzung nicht sehr scharf ist – die Vertreter der „Neuen Institutionenökonomik“ um OLIVER WILLIAMSON und GARY STANLEY BECKER. Und, fünftens, die Interpretation von JAMES MCGILL BUCHANAN der „Neuen Politischen Ökonomie“.

Die allermeisten der genannten Schulen wurden in diesem Buch bereits erwähnt, aber an sehr verschiedenen Stellen! Das gemeinsame aller dieser Schulen ist gar nicht so leicht zu finden. Klarerweise würde man alle als „wirtschaftsliberal“ und „marktgläubig“ einschätzen. Allerdings ist dies eine eher oberflächliche Einteilung.

Dies drückt auch das Problem des „Neoliberalismus“ aus: Er ist in dem Sinn keine geschlossene wissenschaftliche Schule. Er ist eher ein ideologischer Begriff, und zwar ein ideologischer Begriff für seine Gegner. Ein Beispiel zeigt wie uneinheitlich der Begriff ist: MILTON FRIEDMAN ist eine Ikone der Liberalen. Die einzige Aufgabe eines Unternehmens sei es Profite zu machen, keine Spur von „Corporate Social Responsibility“. Der Staat soll sich aus dem Leben der Menschen - auch wirtschaftlich - weitgehend zurückziehen. Aber: In seinem wirtschaftswissenschaftlichen Hauptwerk *A Monetary History of the United States* (Friedman 1962) kritisiert er, dass die US-Notenbank Fed die Geldmenge während der „Great Depression“ in den 1930er Jahren nicht ausgeweitet hat und somit die Wirtschaftskrise in ihrer vollen Härte erst ermöglicht hat. FRIEDRICH HAYEK hingegen kritisierte jeglichen Eingriff in den freien Markt und war der Ansicht, dass die Zentralbanken privatisiert werden sollten, die Geldversorgung also von privaten Unternehmen durchgeführt werden sollte. Friedman kritisierte Hayek noch 1999 vehement für diese An-

sicht: „I think the Austrian business-cycle theory has done the world a great deal of harm [in the 1930s].“ (Epstein 1999) Manchmal wurde der Monetarismus als dem Keynesianismus näher gesehen als der Österreichischen Schule. Das Verhältnis zwischen den „Österreichern“ und „Chicago“ (Skousen 2005) ist nicht so eindeutig positiv, als dass man beide unter den gemeinsamen Hut „Neoliberalismus“ vereinigen könnte. Man sieht: Innerhalb des Begriffs des „Neoliberalismus“ lässt sich viel vereinen was bei näherer Betrachtung recht unterschiedlich ist. Für Gegenspieler ist dies natürlich interessant: Mit einem einzigen Begriff umfasst man alle ökonomischen Schulen, deren Inhalte man ablehnt.

Aus heutiger Sicht ist schon alleine der Begriff „Neoliberalismus“ missglückt. Wie sogar die Mont-Pelerin-Gesellschaft – auf diese kommen wir später zurück – in ihrer Gründungserklärung hinweisen muss, kommt es beim Wort „liberal“ zu Verständnis-Schwierigkeiten. Gemeint ist die europäische Bedeutung von liberal: Maximale persönliche Freiheit und möglichst wenig Staats-eingriffe. In der amerikanischen Bedeutung wird das Wort paradoxe Weise für tendenziell genau das Gegenteil verwendet (siehe: <https://www.montpelein.org/statement-of-aims/>). Das Wortpaar „links“ und „rechts“ im europäischen Sinn würde man in den USA am ehesten mit „liberal“ und „conservative“ übersetzen. Ich kann mich noch erinnern wie verwirrt ich als junger Student in Wien war als ich 2007 vom Buch „Conscience of a Liberal“ von Paul Krugman hörte. Ich hatte Krugman immer als eher linken Ökonomen eingeschätzt. Nachdem ich im Buch schmökerte hatte ich den Titel noch eine Zeit lang als ironisch gemeint interpretiert - aus heutiger Sicht peinlich. Erst etwas später wurde ich über das europäisch - amerikanische Missverhältnis des Begriffs „liberal“ aufgeklärt. „Liberal“ steht in den USA also für eher linke politische und wirtschaftliche Ansichten, als genau das, was die sogenannten Neoliberalen ablehnen.

Die Entstehungs-Geschichte des Neoliberalismus ist interessant. Der US-amerikanische Journalist Walter Lippmann beschrieb in seinem 1937 erschienenen Buch „The Good Society“ (Lippmann 1937) die Zukunft und die Erneuerung des Liberalismus. Und zwar des Liberalismus im politischen Sinn: An vorderster Stelle steht die individuelle Freiheit, diese kann es nur in Demokratien geben. Das historische Umfeld ist bekannt: Die Weltwirtschaftskrise „Great Depression“ war zwar weitgehend überwunden, allerdings waren die wirtschaftlichen Spätfolgen noch spürbar und politisch haben in vielen kontinentaleuropäischen Staaten Alleinherrscher die Macht übernommen. Der Liberalismus war zu dieser Zeit also weitgehend gescheitert: Von „rechts“ fanden nationalistisch-faschistische Regime regen Zulauf, von „links“ marxistisch-sozialistische Regime. In diesem Umfeld trafen sich Ende August des Jahres 1938 in Paris 26 – heute würde man sagen Intellektuelle – zum COLLOQUE LIPPmann. Die Teilnehmer waren allesamt überzeugte Liberale. Dazu zählten neben FRIEDRICH HAYEK und LUDWIG MISES auch MICHAEL POLANYI, WILHELM RÖPKE sowie unter anderen ALEXANDER RÜSTOW. Im Umfeld sich ausbreitender rechtsextremer und linksextremer Systeme wurde bei die-

sem Kolloquium primär hinterfragt was der Liberalismus – in Anbetracht der düsteren wirtschaftlichen und politischen Situation in Europa – falsch gemacht habe und wie der Liberalismus wieder federführend werden könnte. Einer der Wortführer war ALEXANDER RÜSTOW. Unter anderem setzte sich sein Namensvorschlag – eben „Neoliberalismus“ – gegenüber anderen Vorschlägen durch. Wahrscheinlich deshalb wird des COLLOQUE LIPPMANN als Geburtsstunde des „Neoliberalismus“ angesehen (Horn 2018). Das die individuelle Freiheit zentrales Merkmal auch im Neoliberalismus bleiben musste war klar. Wie die Ökonomie dieser Schule ausgestaltet werden sollte, war aber schon bei seiner Geburtsstunde höchst umstritten: Zwar vertraten FRIEDRICH HAYEK und LUDWIG MISES natürlich schon beim Colloque Lippmann ihre wirtschaftsliberalen Thesen, aber es gab auch deutlichen Widerspruch. ALEXANDER RÜSTOW und auch WILHELM RÖPKE forderten etwa – aus heutiger Sicht widersprüchlich wenn man von „Neoliberalismus“ spricht – einen „starken Staat“. Wirtschaftsliberal sollte in ihrem Sinn heißen, dass zwar tatsächlich die erbrachte Leistung in einem Umfeld individueller Freiheit über den persönlichen Erfolg entscheiden sollte, die *Gestaltung des Umfelds* sollte aber durch einen starken Staat gesichert werden. So sollte es demnach ausgeprägte staatliche Institutionen geben. Insbesondere Marktmacht durch Monopolbildung (Hegner 2000, S. 69ff), aber auch Vermögensbildung durch Vererbung (Hegner 2000, S. 58ff) großer Besitztümer sollten laut Rüstow verhindert werden.

Die Unstimmigkeiten bezüglich der wirtschaftlichen Ausrichtung des Neoliberalismus gab es also schon von Beginn an. Offensichtlicher wurde dies beim zweiten wichtigen Event in der Geschichte des Neoliberalismus: Der Gründung der Mont Pèlerin Gesellschaft im Jahr 1947. Meines Erachtens nach wurde der „Neoliberalismus“ – zumindest in der Form wie er heute oft verstanden wird, nämlich eben als ökonomische Schule – bei diesem Treffen in den schweizerischen Alpen begründet. Betrachtet man die Liste der Teilnehmer, sieht man, dass jetzt eben schon der WIRTSCHAFTLICHE Liberalismus im Vordergrund stand: Von den 39 Teilnehmern waren diesmal die meisten Ökonomen, unter anderem Friedrich Hayek, Milton Friedman, Ludwig von Mises, Walter Eucken, Wilhelm Röpke, George Stigler und Maurice Allais (Mirowski 2009, S. 12–19). Letztgenannter war übrigens der einzige, der die bereits erwähnte Gründungserklärung „(Statement of Aims“), die im Rahmen des Mont-Pelerin-Treffens verfasst wurde, nicht unterzeichnete (Mirowski 2009, S. 57). Auch abgesehen davon kam es auch während des Treffens rasch zu Unstimmigkeiten bezüglich der Ausrichtung.

Bis hierher kann man durchaus vom Neoliberalismus als eine einheitliche, ökonomische Schule sprechen. Die erste Spaltung vollzog sich aber schon in den 1960er Jahren. Innerhalb der Mont-Pelerin-Gesellschaft tat sich schon bald ein Spalt auf zwischen den deutschen Vertretern um Wilhelm Röpke und Alexander Rüstow auf der einen Seite und den Vertretern der österreichischen Schule – vor allem Friedrich Hayek und Ludwig von Mises – sowie der aufstrebenden Chicago School – damals vor allem noch um Frank Knight auf der anderen

Seite. Die deutschen ORDOLIBERALEN hatten zwar beim Colloque Lippmann und auch bei der Gründung der Mont-Pelerin Gesellschaft einen wesentlichen Einfluss, dieser schwand aber zunehmend. Die Gegensätze zur Österreichischen Schule waren die gleichen wie schon beim Colloque Lippmann. Der Ordoliberalismus wollte einen Staat, in dem die Spielregeln für den Markt klar definiert und durch Institutionen kontrolliert wurden. Die deutschen Vertreter hatten innerhalb der Mont-Pelerin Gesellschaft den Vorteil tatsächlich politischen Einfluss zu haben. Walter Eucken, Gründungsmitglied der Mont Pelerin Gesellschaft, galt als Vater der „Sozialen Marktwirtschaft“, der erfolgreichen Wirtschaftsordnung des Nachkriegsdeutschland, er stand zeitlebens Friedrich Hayek sehr nah, wenn auch die inhaltlichen Übereinstimmungen zwischen den beiden nicht besonders hoch waren. Eucken starb bereits 1950. Innerhalb des Ordoliberalismus übernahm Alfred Müller-Armack die zentrale Stelle. Auch Röpke und Rüstow waren dieser Strömung zuzurechnen. Der starke Staat im Ordoliberalismus, aber auch aufkommende nationalistische Ideen (siehe unten) im Denken Wilhelm Röpkes, waren mit den Überzeugungen der Österreicher und Amerikaner innerhalb der Mont-Pelerin Gesellschaft nicht vereinbar. Wilhelm Röpke wurde zwar 1961 noch der erste Präsident der Mont Pelerin Gesellschaft nach Gründungspräsidenten Friedrich Hayek, aber kurz darauf wurden die Differenzen zwischen ihm und Hayek unüberwindbar und im Rahmen der sogenannten Hunold-Affäre trat Röpke aus der Mont Pelerin Gesellschaft aus. Die Ordoliberalen Ideen hatten in weiterer Folge keine Zukunft mehr innerhalb der Mont Pelerin Gesellschaft. Die erste Abspaltung im Neoliberalismus war vollzogen. Bis heute wird der Ordoliberalismus – praktisch äquivalent mit der FREIBURGER SCHULE – häufig auch als Neoliberalismus bezeichnet.

In der Mont-Pelerin Gesellschaft gab es ab Mitte der 1960er Jahre noch zwei zentrale Strömungen: Die Österreichische Schule um Hayek und die aufstrebende Chicago School. Was waren die zentralen Themen zu dieser Zeit? Erstens, politisch die „Zweiteilung“ der Welt in den kapitalistischen Westen und den sozialistischen Osten. Der Kommunismus mit seinem Kollektivismus und zentraler Planwirtschaft war der gemeinsame Gegner der Mont-Pelerin-Gesellschaft. Zweitens, wirtschaftlich der Aufstieg des Keynesianismus. Die neoklassische Synthese als Kombination der Ideen der Neoklassik mit jenen von Keynes – häufig als Keynesianismus bezeichnet – übernahm rasch die Rolle der Mainstream-Ökonomie. Auch das war ein gemeinsamer Gegner. Die Mont-Pelerin-Gesellschaft sah sich geradezu als Gegenpol zu den Keynesianern. Drittens, aus ökonomischer Sicht hatte die Schaffung eines zentralen Währungssystems nach dem Zweiten Weltkrieg zentrale Bedeutung. Bis zur „Great Depression“ galt der klassische Goldstandard als der Goldstandard der Währungssysteme ;). Während der Krise konnte das System aber nicht mehr aufrecht gehalten werden und wurde nach und nach von den verschiedenen Staaten aufgekündigt. Aus heutiger Sicht ist das überraschend, aber eine Welt ohne fixe Wechselkurse zwischen den Währungen galt damals als unvorstellbar. Und so wurde noch während des Zweiten Weltkriegs im Jahr 1944 in der

US-amerikanischen Stadt Bretton Woods das gleichnamige Währungssystem geschaffen. Ebenfalls ein auf Gold basierendes Wechselkurssystem, allerdings mit dem US-Dollar als Referenzwährung. In Bezug auf das internationale Währungssystem waren sich die Neoliberalen von Anfang an uneinig. Zwar lehnten alle das BRETON-WOODS-SYSTEM aufgrund der darin notwendigen, aber illiberalen Kapitalverkehrskontrollen ab, allerdings war man sich über Alternativen uneinig. Die Vertreter der österreichischen Schule, insbesondere Mises, waren Verfechter des klassischen Goldstandards. Auch Hayek plädierte zunächst für den Goldstandard, als „zweitbeste Lösung“. Er wendet sich später der „Privatisierung der Geldversorgung“ zu. Beide – Mises und Hayek – aber bleiben Zeit ihres Lebens Verfechter fixer Wechselkurse (Kolev 2017, S. 256) Die Chicago School hingegen hat kein Problem mit den flexiblen Wechselkursen. Im Gegenteil, Friedman bestärkte die US-Regierung in der Aufkündigung des „Bretton-Woods-Vertrags“ und prophezeite eine stabilisierende Wirkung flexibler Wechselkurse. Den „Goldstandard“ lehnte die Chicago-School strikt ab. Die Monetaristen um Milton Friedman waren überzeugt von der Überlegenheit von FIAT-GELD und unabhängigen Zentralbanken, die idealerweise für eine stabil wachsende Geldversorgung sorgen sollten. Mit dem Ende des „Bretton-Woods-Systems“ Anfang der 1970er Jahre nahm die Bedeutung der Geldpolitik zu. Die Unterschiede zwischen „Chicago-School“ und „Austrians“ wurden damit unübersehbar. Beide zusammenzufassen als „Neoliberalismus“ ist unscharf. Die österreichische Schule war in Belang auf die Geldpolitik zu idealistisch. Jede Geldmengenerhöhung, so die „Austrians“ bedeutet Inflation. Immer wenn der tatsächliche Zinssatz unter den natürlichen Zinssatz (im Sinne Wicksells) liegt, kommt es zu einem Boom der schlussendlich in einer Krise enden muss. Das klingt in der Theorie überzeugend, ist aber wirtschaftspolitisch nicht umsetzbar. Denn wie hoch ist der natürliche Zinssatz heute? Wie argumentiert man gegenüber dem unter Arbeitslosigkeit leidenden Wahlvolk, wenn man in einer Wirtschaftskrise nicht lenkend eingreift, sondern stattdessen auf „Gesundschrumpfen“ setzt? Auch in Bezug auf die Methodik spielte die Zeit in den 1970er Jahren gegen die österreichische Schule: Quantitative Methoden, die mittels historischer Daten empirisch überprüft werden, werden von den „Austrians“ abgelehnt. Genau diese Ansätze aber kamen in den 1970er Jahren in Mode, nicht zuletzt wegen der steigenden Verfügbarkeit empirischer Daten. Zwar schrieb Kirzner (1967, S. 102), dass man die Unterschiede zwischen der „Österreichischen Schule“ und der „Chicago-School“ nicht überschätzen soll, schließlich stimmen beide in den wesentlichen Fragen wirtschaftlichen Fragen überein, aber mit fortlaufender Zeit wurden die Unterschiede deutlicher. Wenn man so will kann man Anfang der 1970er Jahre von einer zweiten Spaltung im Neoliberalismus sprechen. Wobei die Österreichische Schule in Wirklichkeit in den 1970er Jahren in der Bedeutungslosigkeit versank. Mises starb 1973. HAYEK, GOTTFRIED HABERLER, FRITZ MACHLUP und Oskar Morgenstern wurden alle um die Jahrhundertwende geboren und hatten ihren schöpferischen Zenit überschritten. Nur Hayek erlebte just in dieser Zeit seinen zweiten Frühling. Überraschend wurde er 1974 mit dem No-

belpreis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet. Aus wissenschaftlicher Sicht aber blieb im Neoliberalismus ab Anfang der 1970er Jahre ausschließlich die Chicago-School übrig. In dieser kurzen Phase – zwischen Ölpreisschock 1973 und Lucas-Kritik 1976 – war die Chicago-School die einzige wesentliche neoliberale Schule und gleichzeitig aus wissenschaftlicher Sicht auf ihrem Zenit. Aus wirtschaftspolitischer Sicht folgte die Hochzeit des Neoliberalismus ab Anfang der 1980er Jahre. Hayek – wie soeben erwähnt – gewann, als seine Karriere als immerhin 75-jähriger schon am abklingen war, noch einmal wirtschaftspolitischen Einfluss. *Margaret Thatcher* zog ihn als wirtschaftspolitischen Berater in Großbritannien heran und auch – natürlich wesentlich umstrittener – *Augusto Pinochet* in Chile. Milton Friedman hatte schon bei der Abschaffung fixer Wechselkurse entscheidenden Einfluss. Er spielte auch als *Ronald Reagan's* Berater in den USA eine entscheidende beratende Rolle. Die Zeit von „Thatcherism“ und „Reaganomics“ gelten heute aus politischer Sicht als Hochzeit des Neoliberalismus. Nachhaltiger – und wissenschaftlich fundierter – war aber Friedman's Einfluss auf die Zentralbanken: Die Deutsche Bundesbank etwa bezog sich direkt auf seinen Monetarismus und richtete ihre Politik ab 1975 an der Geldmengensteuerung aus (von 1975 bis 1987 an der Steuerung der Zentralbankengeldmenge) (Bundesbank 2016, S. 36).

Der Keynesianismus galt durch die Stagflation in Folge des Ölpreisschocks aus der Mode. Die Lucas-Kritik wurde erst 1976 veröffentlicht.

Man sieht also: Ursprünglich hat der „Neoliberalismus“ durchaus eine gemeinsame Wurzel, die auch eindeutig zurückgeführt werden kann (nämlich auf das Mont Pelerin Treffen, oder das Colloque Lippmann). Warum er heute dennoch nicht mehr im wissenschaftlichen Diskurs als Begriff verwendet wird sieht man aber auch am eben ausgeführten: Von Anfang an herrschte innerhalb der Teilnehmer Uneinigkeit über die wirtschaftliche Ausprägung des Neoliberalismus. Als erstes spaltete sich die deutsche Gruppe als Ordoliberalismus ab. Später kam es zu deutlichen Unterschieden zwischen der österreichischen Schule und der Chicago School. Bis in die Gegenwart sind die Unterschiede in den Ideen der Vertreter marktliberaler Ideen zu unterschiedlich als dass man tatsächlich von einer geschlossenen Schule des Neoliberalismus sprechen kann.

Der Neoliberalismus und die Mont-Pelerin-Gesellschaft im Speziellen wird in vielen Publikationen meines Erachtens als zu einflussreich beschrieben. Die hohe Anzahl der Nobelpreisträger, die auch Mitglied der Mont-Pelerin-Gesellschaft sind, sei darauf zurückzuführen, dass diese Gruppe indirekt auf die Vergabe Einfluss nehme, liest man hier. Oder, dass die führende Rolle des Keynesianismus durch die Mont-Pelerin-Gesellschaft untergraben wurde und die politischen Akteure auf die Seite des Neoliberalismus gezogen wurden, der noch dazu immer marktradikaler wurde. Vieles, dass man hier liest und im TV sieht mutet eher übertrieben – ja fast wie Verschwörungstheorien – an. Eines stimmt aber zweifellos: Es ist den Personen um Friedrich Hayek – schlussendlich die führende Person in der Mont Pelerin Gesellschaft, wenn nicht im gesamten Neoliberalismus – gelungen, ihn zu einem führenden Ökonomen hochzustilisieren. Fast schon legendär sind die „Rap-Battles“ zwischen

Keynes und Hayek. In Wirklichkeit ist der wirtschafts-wissenschaftliche Beitrag Hayeks nicht zu vergleichen mit jenem von beispielsweise John Maynard Keynes. Während seiner wissenschaftlichen Karriere war er kein führender Kopf an einer der führenden Universitäten. Zwar lehrte er an der damals extrem einflussreichen Universität Chicago, dort waren aber andere, allen voran Milton Friedman, die Taktgeber. Auch innerhalb der österreichischen Schule gilt nicht Hayek, sondern vielmehr Mises als der Hauptvertreter. Dessen wissenschaftliches Werk hatte auch nachhaltigeren Eindruck in der ökonomischen Gesellschaft. Und nicht zuletzt musste Hayek selbst eingestehen, dass seine Krisenbekämpfungstheorie zur „Great Depression“, nämlich am besten nicht zu intervenieren, einfach falsch war. Die Ökonomie des 20. Jahrhunderts als einen Zweikampf zwischen Keynes und Hayek darzustellen, stellt dessen Einfluss sehr übertrieben dar.

22.2 Ordoliberalismus

Eucken und Röpke Der Begriff „Neoliberalismus“ bezog sich ursprünglich auf die deutsche ... Die ursprüngliche Bedeutung – und wie wir gesehen haben – auch die einzige Freiburger Schule (dort oft auch Hayek dazugezählt)

Sehr pragmatischer Zugang: GmbH kritisch gesehen, weil das Risiko einseitig beschränkt. Argument dagegen von Jensen und Meckling (1976, S. 36): Eigenkapitalgeber müssten neben dem Unternehmen auch den Wohlstand der anderen Eigenkapitalgeber prüfen um das eigene Risiko einzuschätzen zu können. Da dies viel zu hohe Transaktionskosten verursachen würde, ist es rational stattdessen den Fremdkapitalgebern höhere Zinsen zu bezahlen und sich mit dieser „Prämie“ die eigene beschränkte Haftung zu erkaufen. Für Erbschaftssteuern, weil eben *wirklich* an Chancengleichheit interessiert. Im Zentrum stand auch eine Anti-Kartell-Ordnung. Also: Marktorientiert und gegen den Keynesianismus. Schlanker Staat, aber auch starke Regulierungen! Nicht formalisiert.

Heutiger Vertreter zum Teil: Hans-Werner Sinn wenig formalisiert, sehr pragmatischer realistischer Zugang. Auch Lars Feld: Bis heute in Freiburg tätig. Bei vielen Themen Vorläufer, die aber in Vergessenheit geraten sind: Z.B.: Neue Politische Ökonomie: Individuen im Vordergrund

Überschneidungen mit dem Neuen Institutionalismus (Voigt 2009, S. 45). Diesbezüglich gab es in Deutschland interessante Diskussionen, die man auch dem Neuen Institutionalismus zurechnen könnte. In einer kurzen Phase in den 1990er-Jahren gab es eine intensive Diskussion über den „Wettbewerb von Institutionen“. Bereits sehr früh gab Tiebout (1956) mit seinem bahnbrechenden Werk zu bedenken, dass die damals neue Theorie zur „Public economy“ von Musgrave (1956) und Samuelson (1954) (vgl. Kapitel 14.1) Probleme mit sich bringt. Er argumentiert, dass eine sinnvolle alternative Definition von „Öffentlichen Gütern“, diese als zwar sinnvolle, aber dem Verbraucher nicht

verrechenbare Güter bezeichnen könnte. HIER WEITER mit Tiebout (1956) und Voigt (2009, S. 169).

“Echte“ Keynes-Anhänger und der Post-Keynesianismus

23.1 Kalecki: Post-Keynesianer vor Keynes

23.2 Axel Leijonhufvud: Vater der Ungleichgewichtstheorie

HIER WEITER: (Patinkin 1990) Was von Keynes fehlt im IS-LM-Modell? (Verweis auf Post-Keynesianer) Unsicherheiten bzgl. zukünftiger Entwicklungen, die sogenannten Animal Spirits als Ad-hoc Annahme im Fall der Investitionsfalle. Außerdem wird akzeptiert, dass die primäre Quelle der Unterbeschäftigung rigide Löhne sind. Dies ist grundsätzlich nichts typisch Keynesianisches. Lohn ist ja nichts anderes als der Preis für Arbeit. Wenn dieser zu hoch ist, kommt es auch in der (Neo-)Klassik zu keiner vollständigen Marktäumung.

Leijonhufvud (1968): Einflussreiche Arbeit. Auch Robert Barro startete in diesem Bereich! Verlor mit der Theorie der Rationalen Erwartungen rasch an Bedeutung Ansiedelung als Post-Keynesianer umstritten.

23.3 Harrod & Domar: Das erste Wachstumsmodell

Man kann auf jeden Fall darüber streiten, ob das Harrod-Domar-Modell hier richtig angesiedelt ist oder nicht doch besser im „Mainstream-Teil“ dieses Buches als keynesianisches Wachstumsmodell. Faktum ist, dass es nach dem Zweiten Weltkrieg das erste anerkannte, modell-theoretische Wachstumsmodell war. Begründet wurde es unabhängig voneinander durch Harrod (1939) und Domar (1946) und Domar (1947). Entsprechend dem damaligen Zeitgeist ist es ein typisch keynesianisches Modell, also eigentlich dem damaligen Mainstream entsprechend. Faktum ist aber auch, dass das Harrod-Domar-Modell mit dem Aufkommen der exogenen Wachstumsmodelle (vgl. Kapitel 9.3.2) Mitte der 1950er Jahre, rasch an Bedeutung verlor. In der Neoklassischen

Synthese - also der Verschmelzung von Teilbereichen von Keynes' General Theorie mit der Neoklassik - war kein Platz für das Harrod-Domar-Modell und die neuen Mainstream-Ökonomen erklärten es rasch als widerlegt, beziehungsweise als sehr unwahrscheinlichen Spezialfall eines Wachstumsverlaufs (Solow 1987a).

Als typisch keynesianisches Modell ist der Ausgangspunkt beim Harrod-Domar-Modell die Darstellung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) als Summe aus Konsum und Sparen. Wobei Sparen und Investitionen als identisch angenommen werden. Die Annahmen - die letztendlich auch als zu restriktiv identifiziert wurden - lauten, dass der Kapitalstock in einer Ökonomie einen konstant bleibenden Anteil des gesamten Outputs, also des BIPs darstellt. Da auch das Harrod-Domar-Modell nur zwei Produktionsfaktoren kennt - Arbeit und Kapital - impliziert diese Annahme, dass auch der Faktor Arbeit einen konstant bleibenden Anteil des BIPs ausmacht, also dass die Lohnquote konstant ist. Zur Entstehungszeit des Modells war dies durchaus eine anerkannte Annahme. Bowley's Law (vgl. Kapitel 27) behauptete genau dies und war lange Zeit recht unumstritten. Aus diesen Annahmen lässt sich recht einfach ableiten, dass BIP-Wachstum von der Sparquote und dem Kapitalstock-Anteil am BIP abhängt. Je höher die Sparquote und je niedriger der Kapitalstock-Anteil desto höher ist das Wirtschaftswachstum (Snowdon und Vane 2005, S. 601). Das ist natürlich vor allem für Entwicklungsländer - schließlich haben diese meist eine geringe Kapitalquote - ein interessantes Ergebnis, weil es impliziert, dass durch Erhöhung der Sparquote (Sparen = Investitionen) Wirtschaftswachstum ausgelöst wird. Tatsächlich wurde dieses Modell vor allem in den 1960er und 1970er Jahren primär im Bereich der Entwicklungshilfe angewendet. Laut Snowdon und Vane (2005, S. 601) zum Beispiel in der Weltbank. In der akademischen Mainstream-Literatur wurden bereits in den 1950er-Jahren kritische Stimmen unüberhörbar: ein hohe Investitionsquote alleine garantiert noch kein Wachstum, stattdessen entscheidet die Produktivität des eingesetzten Kapitals darüber ob es auch Wachstum schafft. Die Annahme, dass die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital sich nicht gegenseitig ersetzen können und deren jeweiliger Anteil langfristig stabil bleibt, war nicht aufrechtzuerhalten. Langfristiges Wirtschaftswachstum entlang eines Gleichgewichtspfades wäre demnach dann gegeben, wenn das Angebot an Arbeitskräften und Kapital stets im gleichen Ausmaß wachsen würde. Dies ist der oben bereits von Solow (1987a) angesprochene unwahrscheinliche Spezialfall eines Wachstumsverlaufs, der in der Literatur oft als „Ritt auf der Räderklinge“ (Solow 1956, S. 65) bezeichnet wurde (Snowdon und Vane 2005, S. 602).

Tatsächlich spielt das „Harrod-Domar-Modell“ heute in den Wirtschaftswissenschaften keine Rolle mehr. Wirtschaftshistoriker wie Berg (2013) und Boianovsky (2018) argumentieren allerdings, dass das Modell von dessen Kritikern falsch interpretiert wurde. So muss es im Kontext mit der keynesianischen Theorie der Nachfrageseite interpretiert werden, die bezüglich langfristigen Wachstums ganz andere Annahmen trifft, als die Neoklassik (Boia-

novsky 2018, S. 479). Auch die Konstanz von Kapital- und Lohnquote als unwahrscheinlichen Fall interpretiert die Neoklassik anders als die Keynesianer. Die Neoklassiker vertrauen darauf, dass sich laut Produktivitätstheorie die Kapital- und Lohnquoten automatisch zum optimale Gleichgewicht bewegen. Dann wäre es tatsächlich ein Zufall, wenn diese stets konstant blieben, da Technologiefortschritte und Bevölkerungsveränderungen stets im Einklang wachsen müssten. Die Keynesianer hingegen lehnten eine aktive Wirtschaftspolitik eben gerade nicht ab. Dahingehend kann man interpretieren, dass eine ebensolche dafür sorgen würde, dass die Kapitalquote eben nicht übermäßig fällt oder steigt.

23.4 Kaldor: Der Begründer des Post-Keynesianismus

Durch die Ablehnung des IS-LM-Modells. Einer der ersten, der die Geldmengensteuerung durch die Zentralbank als nicht realistisch darstellte. Diese ist aber eine wichtige Voraussetzung für die LM-Kurve im IS-LM-Modell. Diese Annahme gilt heute als State of the Art der Wissenschaften und wird von Zentralbankern immer wieder betont.

HIER nicht richtig eingeordnet Bedeutung des Mark-Ups. Ist Teil der Mainstream.Ökonomie heute (vgl.: Mankiw-Interview im Buch Snowdon!)

23.5 Myrdal & Sraffa

23.6 Linkskeynesianismus: Lernen & Robinson

Vergleiche Kapitel 6:

Robinson und Lerner erkannten als erste die Notwendigkeit die Nutzentheorie von Pareto nochmal aufzugreifen „War of the two Cambridges“ (Tobin 1985): Kapitalkontroverse oder die Kontroverse der zwei Cambridges

Robinson, Economics of Imperfect Competition, p. 256; Lerner, „Elasticity of Substitution“ (Review of Economic Studies, Oct. 1933, pp. 68-70

23.7 Minsky: Die Absurdität des Finanzmarktgleichgewichts

24

Exkurs: Behavioral Economics

Die Kritik am rational denkenden Menschen, den Homo Oeconomicus ist im wahrsten Sinne so alt wie das Konzept selbst. Der moderne Homo Oeconomicus ist einer, der seinen Nutzen im Sinne einer „Von Neumann-Morgenstern-Nutzenfunktion“ (Neumann 1944) maximiert. Diese hat den Vorteil den Nutzen mit quasi-kardinalen Werten angeben zu können. Nutzen kann seither quantifiziert werden, also mit konkreten Werten, unterlegt werden. Erst dadurch kann man den Nutzen mit Wahrscheinlichkeitswerten hinterlegen und zu Nutzenerwartungswerten weiterentwickeln. Laut Selten (2001, S. 3) waren sich Oskar Morgenstern und John von Neumann dieser Schwäche ihres Konzepts nicht nur bewusst, sie nahmen dieses auch durchaus ernst.

24.1 Simon: Bounded Rationality

Vorläufer: Verweis auf Kapitel Institutionalismus: Simon, H.A., (1957), Models of Man: Social and Rational, New York- Wiley. Simon (1955): Annahme vollständiger Rationalität wenig Zweckmäßig → Bounded Rationality Simon (1959)

24.2 Allais: Es begann mit einem Paradoxon

24.3 Kahneman und Tversky

Prospect Theory

24.4 Thaler

Teil VII

Was bringt die Zukunft?

Sisyphus-Ökonomie

Die Geschichte scheint sich auch für die Ökonomie immer wieder zu wiederholen. Kaum scheint es so als wären alle Fragen und Herausforderungen der Disziplin weitgehend gelöst, sorgt ein Ausnahme-Event für die Zerstörung dieser Illusion. So sprach man bei Marshall vom Vollender der Neoklassischen Ökonomie, bis die „Great Depression“ Ende der 1920er Jahre deren Unzulänglichkeiten aufzeigte. In den frühen 1970er-Jahren gab es so etwas wie einen Konsens zwischen Keynesianern und Monetaristen. Wieder schien ökonomische Forschung alle relevanten Fragen beantwortet zu haben. Bis in den 1970er Jahren das Phänomen der „Stagflation“ auftrat und die Lucas-Kritik für einen neuen Paukenschlag sorgte. Und gerade als die „Neue neoklassische Synthese“ die früheren Konkurrenten der Neuklassik und der Neu-Keynesianer in den DSGE-Modellen vereinte und just nachdem Robert Lucas nach der Jahrtausendwende verkündete, „alle wesentlichen Probleme der Makroökonomie seien auf Jahrzehnte hinaus gelöst“, erschütterte die „Great Recession“ die Welt. Zwar muss man der modernen Makroökonomie zugute halten, dass ihre Erkenntnisse Schlimmeres verhindert haben - sowohl BIP-Einbrüche als auch Arbeitslosenzahlen fielen wesentlich moderater aus als in der „Great Depression“ - allerdings war das resultierende historisch einmalige Niedrigzinsniveau der Folgejahre mit keiner der modernen makroökonomischen Theorien erkläbar.

1:1 aus Blanchard

Anfang des neuen Jahrtausends aber schien sich eine Synthese herauszubilden. Methodisch baute sie auf dem Ansatz der Real-Business-Cycle-Theorie auf mit ihrer exakten Beschreibung des Optimierungsverhaltens von Haushalten und Unternehmen. Sie berücksichtigte die Bedeutung von Änderungen in der Rate des technischen Fortschritts, die sowohl von der „RBC-Theorie“ wie von der Neuen Wachstumstheorie betont wird. Aber sie integrierte auch wesentliche Elemente des neu-keynesianischen Ansatzes – sie integrierte viele Friktionen wie Suchprozesse am Arbeitsmarkt, unvollständige Information auf Kreditmärkten und die Rolle nominaler Rigiditäten für die aggregierte Nachfrage. Es gab zwar keine Konvergenz zu einem einzigen einheitlichen Modell

oder einer einheitlichen Liste relevanter Friktionen, aber es herrschte Übereinstimmung über den Forschungsrahmen und die analytische Vorgehensweise. Ein gutes Beispiel dafür ist die Forschung von Michael Woodford (Columbia Universität New York) und Jordi Gali (Pompeu Fabra in Barcelona). Sie entwickelten gemeinsam mit Koautoren das Neue Keynesianische Modell, das Nutzen- und Gewinnmaximierung mit nominalen Rigiditäten kombiniert – der Kern dieses Modells wurde in einfacher Form in Kapitel 17 vorgestellt. Dieser Modellansatz hat sich als höchst einflussreich bei der Neugestaltung der Geldpolitik erwiesen – angefangen von Inflationssteuerung bis zu Zinsregeln, die in Kapitel 25 behandelt wurden. Der Ansatz bildet die Basis einer neuen Klasse großer Modelle, die auf der einfachen Struktur aufbauen, aber eine große Zahl von weiteren Friktionen einbauen. Sie lassen sich nur mehr numerisch lösen. Diese Modelle, DSGE-Modelle (dynamic general equilibrium analysis) genannt, sind mittlerweile zum Standardinstrument der Zentralbanken geworden.

25.1 Die Great Recession

Rogoff und Reinhart Diskussion über den Multiplier

Buch was lernten wir aus der „Great Recession“

Doug Diamond (Universität Chicago) und Philip Dybvig (Universität Washington) erforschten schon in den 1980er-Jahren die Mechanismen von Bank Runs (vgl. Kapitel 4): Weil Aktiva illiquide, Passiva aber liquide sind, unterliegen selbst solvente Banken dem Risiko eines Runs. Dieses Problem kann nur vermieden werden, wenn die Zentralbank in einem solchen Fall Liquidität bereitstellt. Bengt Holmström (MIT) und Jean Tirole (Toulouse) zeigten, dass Fragen der Liquidität in modernen Volkswirtschaften zentrale Bedeutung kommt. Nicht nur Banken, selbst Unternehmen können durchaus in die Lage geraten, zwar solvent, aber trotzdem illiquide zu sein – also nicht in der Lage, sich zusätzliche Mittel zu beschaffen, um an sich rentable Projekte fertigzustellen. Andrej Shleifer (Harvard Universität) und Robert Vishny (Universität Chicago) wiesen in ihrer Arbeit über die Grenzen der Arbitrage nach, dass als Folge asymmetrischer Information Investoren Arbitragemöglichkeiten nicht ausnutzen können, wenn der Vermögenswert unter den Fundamentalwert sinkt. Im Gegenteil, sie können sogar genötigt werden, auch selbst solche Vermögenswerte zu verkaufen und so zu einem Preisverfall beizutragen. Die Forschungsrichtung der Verhaltensökonomie (etwa von Richard Thaler, Chicago Universität) hat aufgezeigt, in welcher Weise Individuen vom Modell des rationalen Agenten abweichen und welche Implikationen sich daraus für Finanzmärkte ergeben.

25.2 Nach der Great Recession: Die Grenzen der Geldpolitik und Austerität

Direkter Anschluss an Kapitel 5 2a: Politische Ökonomie in der Gegenwart:
Die Dominanz der Austerität 18.8

Geldpolitik im Angesicht der „Zero Lower Bound on the Nominal Interest Rate“. Romer-Buch S. 615. Krugman 1998 Nach der „Great Recession“ trat in Industriestaaten eine Situation ein, die die Makroökonomie an den Rand ihrer Anwendbarkeit brachte: Der (natürliche) Zinssatz war beinahe auf Null gefallen. Keynes hatte diese Situation als Liquiditätsfalle bezeichnet, allerdings angezweifelt ob eine solche je in der Realität zu beobachten sei. Zuvor war dieses Szenario nur aus Japan bekannt, das bereits seit Anfang der 1990er Jahren darunter leidet.

Blanchard und Leigh (2013) und Blanchard und Leigh (2014)

Die Kosten der Schulden: Buch Austerity + Reinhart und Rogoff: This time is different + Romer-Buch S. 700.

25.3 Covid19-Krise: Die Wiederauferstehung der Fiskalpolitik?

Romer-Buch 660

Wirtschaftspolitisch Dominanz der Geldpolitik Inhaltlich spielt in der Wirtschaftspolitik fast ausschließlich nur mehr die Geldpolitik eine Rolle. Zur Fiskalpolitik haben die Vertreter der „neuen Neoklassischen Synthese“ praktisch ausschließlich eine ablehnende Haltung. Fiskalpolitik selbst in Krisen umstritten (Paper zur empirischen Bestimmung der Wirksamkeit der Fiskalpolitik (Diskussion in der Europäischen Währungskrise zum Multiplikator (Blanchard änderte die Meinung), siehe im Artikel im Moodle FHBurgenland!)

Christiano, Eichenbaum und Mathias (2018, S. 130)

Buch „What have we learned“ Fiskalpolitik Christiano, Eichenbaum und Mathias (2018, S. 131)

Seite 409 (Snowdon/Vane) (Woodford 2011) JEEA 2007 von Gali, Lopez-Salido und Valles

Könnte neuen Schwung durch Kaplan, Moll und Violante (2018) erhalten

26

Was lernte der Mainstream aus den Krisen

Great Recession und Covid19 Buch: What have we learned?

26.1 Rajan

Ungleichheit als wachsendes Problem

Ricardo. Produktionsfaktoren

funktionale vs. personelle Einkommensverteilung Vermögensverteilung vs. Einkommensverteilung Woher kommt das: Aghion, Caroli und Garcia-Penalosa (1999, S. 1620) Alesina und Perotti (1994, S. 359) Die Anfänge: Bowley's Law Kaldor und Lewis Snowdon und Vane (2005, S. 557)

DAs in das Kapitel Ungleichheit: Ungleichheit und Wachstum: Kaldor und Kuznets (Alesina und Perotti 1994) und (Snowdon und Vane 2005, S. 556): Grundsätzlich positiver Zusammenhang: Mehr Ungleichheit (in der Form der funktionalen Einkommensverteilung) führt zu mehr Kapitalakkumulation und daher zu mehr Wachstum. Ansatz der politischen Ökonomie: Zunächst Hirschman und Rothschild (1973): Toleranz gegen Einkommensungleichheit. Ab gewissem Level fällt diese Toleranz. Schließlich: Politische Instabilität. Ansatz von Alesina et al.: Hohe Ungleichheit: Median-Wähler hat hohes Bedürfnis nach Umverteilung. Hohe Steuerlast reduziert Investitionen und drückt das Wachstum.

Deininger und Squire (1996)

Great Recession

Armut als Herausforderung

28.1 Sen: Die Ökonomie der Wohlfahrt

28.2 Experimente gegen die Armut: Banerjee, Duflo & Kremer

Ökonomie außerhalb der Demokratie?

(Snowdon-Buch S. 640ff) Acemoglu vs. Milanovic

Umweltfragen als existenzielle Fragen

Preis-Standard Ansatz
Ansatz von Nordhaus

Literatur

- Acemoglu, Daron (2003). »Why Not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment, and Politics«. In: *Journal of Comparative Economics* 31.4, S. 620–652.
- (2024). *Institutions, Technology and Prosperity*. Hrsg. von Prize Lecture.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson und James A. Robinson (2001). »The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation«. In: *American Economic Review* 91.5, S. 1369–1401.
- Acemoglu, Daron und James A. Robinson (2000a). »Democratization or Repression?« In: *European Economic Review* 44.4-6, S. 683–693.
- (2000b). »Political Losers as a Barrier to Economic Development«. In: *American Economic Review* 90.2, S. 126–130.
- (2006a). »Economic Backwardness in Political Perspective«. In: *American Political Science Review* 100.1, S. 115–131.
- (2006b). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press.
- (2008). »Persistence of Power, Elites, and Institutions«. In: *American Economic Review* 98.1, S. 267–293.
- Acemoglu, Daron und James Robinson (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Hrsg. von New York: Crown Business.
- Aghion Philippe; Howitt, Peter (1992). »A Model of Growth Through Creative Destruction«. In: *Econometrica* 60.2, S. 323–351.
- Aghion, Philippe und Patrick Bolton (1997). »A Trickle Down Theory of Growth and Development«. In: *Review of Economic Studies* 64, S. 151–162.
- Aghion, Philippe, Eve Caroli und Cecilia Garcia-Penalosa (1999). »Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories«. In: *Journal of Economic literature* 37.4, S. 1615–1660.
- Aghion, Philippe und Richard Holden (2011). »Incomplete Contracts and the Theory of the Firm: What Have We Learned Over the Past 25 Years?« In: *Journal of Economic Perspectives* 25.2, S. 181–197.
- Aghion, Philippe, Peter Howitt und David Mayer-Foulkes (Feb. 2005). »The Effect of Financial Development on Convergence: Theory and Evidence«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 120.1, S. 173–222. ISSN: 0033-5533. DOI: 10.1162/0033553053327515. eprint: <https://academic.oup.com/qje/article-pdf/120/1/173/5442565/120-1-173.pdf>. URL: <https://doi.org/10.1162/0033553053327515>.
- Aigner, Karl (2016). »Jenseits von Keynesianismus und Neoliberalismus«. In: *WU Working Paper*.
- Aiyagari, S. Rao (1994). »Uninsured Idiosyncratic Risk and Aggregate Saving«. In: *Quarterly Journal of Economics* 109.3, S. 659–684.
- Akerlof, George A. (1970). »The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism«. In: *Quarterly Journal of Economics* 84.3, S. 488–500.

- Akerlof, George A. und Janet L. Yellen (1985). »A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 100. Supplement, S. 823–838.
- (1987). »Rational Models of Irrational Behavior«. In: *American Economic Review* 77.2, S. 137–142.
- (1988). »Fairness and Unemployment«. In: *American Economic Review* 78.2, S. 44–49.
- (1990). »The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 105.2, S. 255–283.
- Akerlof, George A. u. a. (1996). »The Macroeconomics of Low Inflation«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1996.1, S. 1–76.
- Akerlof, George (1982). »Labor Contracts as Partial Gift Exchange«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 97.4, S. 543–569.
- (1984). »Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views«. In: *The American Economic Review* 74.2, S. 79–83.
- Alchian, Armen A. (1965). »Some Economics of Property Rights«. In: *Il politico* 30 (4), S. 816–829.
- (1984). »Specificity, Specialization, and Coalitions«. In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft/Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140.H. 1, S. 34–49.
- Alchian, Armen A. und Harold Demsetz (1972). »Production, Information Costs, and Economic Organization«. In: *The American Economic Review* 62.5, S. 777–795.
- (1973). »The Property Right Paradigm«. In: *The Journal of Economic History* 33.1, S. 16–27.
- Alesina, Alberto (1987). »Macroeconomic Policy in a Two-Party System as a Repeated Game«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 102.3, S. 651–678.
- (1988a). »Credibility and Policy Convergence in a Two-Party System with Rational Voters«. In: *The American Economic Review* 78.4, S. 796–805.
- (1988b). »Macroeconomics and Politics«. In: *NBER Macroeconomics Annual* 3, S. 13–52.
- (1989). »Politics and Business Cycles in Industrial Democracies«. In: *Economic policy* 4.8, S. 55–98.
- (2000). »The Political Economy of the Budget Surplus in the United States«. In: *Journal of Economic Perspectives* 14.3, S. 3–20.
- Alesina, Alberto und Allan Drazen (1991). »Why are Stabilizations Delayed?« In: *The American Economic Review* 81.5, S. 1170–1188.
- Alesina, Alberto, Carlo Favero und Francesco Giavazzi (2019). *Austerity: When It Works and When It Doesn't*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Alesina, Alberto und Roberta Gatti (1995). »Independent Central Banks: Low Inflation at No Cost?« In: *The American Economic Review* 85.2, S. 196–200.

- Alesina, Alberto und Roberto Perotti (1994). »The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature«. In: *The World Bank Economic Review* 8.3, S. 351–371.
- (1995). »The Political Economy of Budget Deficits«. In: *IMF Staff Papers* 42.1, S. 1–31.
- (1996a). »Fiscal Discipline and the Budget Process«. In: *The American Economic Review* 86.2, S. 401–407.
- (1996b). »Income Distribution, Political Instability, and Investment«. In: *European Economic Review* 40.6, S. 1203–1228.
- (1997). »Fiscal Adjustments in OECD Countries: Composition and Macroeconomic Effects«. In: *NBER Staff Papers* 44.2, S. 210–248.
- Alesina, Alberto und Dani Rodrik (1994). »Distributive Politics and Economic Growth«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 109.2, S. 465–490.
- Alesina, Alberto und Nouriel Roubini (1992). »Political Cycles in OECD Economies«. In: *The Review of Economic Studies* 59.4, S. 663–688.
- Alesina, Alberto und Jeffrey Sachs (1988). »Political Parties and the Business Cycle in the United States, 1948–1984«. In: *Journal of Money, Credit, and Banking* 20.1, S. 63–82.
- Alesina, Alberto und Lawrence H. Summers (1993). »Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence«. In: *Journal of Money, Credit and Banking* 25.2, S. 151–162.
- Alesina, Alberto und Guido Tabellini (1990). »A Positive Theory of Fiscal Deficits and Government Debt«. In: *The Review of Economic Studies* 57.3, S. 403–414.
- Allais, Maurice (1953). »Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine«. In: *Econometrica* 21.4, S. 503–546.
- Allen, Douglas W. (2022). *Yoram Barzel (1931-2022)*. URL: <https://www.sfu.ca/~allen/yoram.html>.
- (2024). »Barzel Yoram: Commemorating the Life of an Institutional Economist«. In: *Journal of Institutional Economics* 20 (e15), S. 1–11.
- Amadae, Sonja M und Bruce Bueno de Mesquita (1999). »The Rochester School: The Origins of Positive Political Theory«. In: *Annual Review of Political Science* 2.1, S. 269–295.
- Ando, Albert und Franco Modigliani (1965). »The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier«. In: *The American Economic Review* 55.4, S. 693–728.
- Appelbaum, Binyamin (2019). *The Economist's Hour*. Hrsg. von Brown Little und Company.
- Arrow, Kenneth J. (1950). »A Difficulty in the Concept of Social Welfare«. In: *Journal of Political Economy* 58.4, S. 328–346.
- (1951). *Social Choice and Individual Values*. Yale University Press.
- (1962). »The Economic Implications of Learning by Doing«. In: *The Review of Economic Studies* 29.3, S. 155–173. URL: <http://www.jstor.org/stable/2295952>.

- Arrow, Kenneth J. (1963a). »Liquidity Preference«. In: *Lecture VI in Lecture Notes for Economics* 285, S. 33–53.
- (1963b). »Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care«. In: *The American Economic Review* 55.5, S. 941–973.
- (1969). »The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation«. In: *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System* 1, S. 59–73.
- Arrow, Kenneth J und Gerard Debreu (1954). »Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy«. In: *Econometrica* 22.3, S. 265–290.
- Arthur, W. Brian (1989). »Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events«. In: *The Economic Journal* 99.394, S. 116–131.
- Aspromourgos, Tony (1986). »On the Origins of the Term ‘Neoclassical’«. In: *Cambridge Journal of Economics* 10.3, S. 265–270.
- Atkinson, Anthony B. (2011). »The Restoration of Welfare Economics«. In: *American Economic Review* 101.3, S. 157–61.
- Atkinson, Anthony (2001). »The Strange Disappearance of Welfare Economics«. In: *Kyklos* 54.2–3, S. 193–206.
- Audretsch, David, Oliver Falck und Stephan Heßlich (Sep. 2007). »It’s All in Marshall: The Impact of External Economies on Regional Dynamics«. In: *CESifo Group Munich, CESifo Working Paper Series*, S. 1–40.
- Aumann, Robert J. (1959). »Acceptable Points in General Cooperative n-Person Games«. In: *Contributions to the Theory of Games, Volume IV*. Hrsg. von Albert W. Tucker und Robert D. Luce. Princeton University Press, S. 287–324.
- (1976). »Agreeing to Disagree«. In: *The Annals of Statistics* 4.6, S. 1236–1239.
- (1987). »Correlated Equilibrium as an Expression of Bayesian Rationality«. In: *Econometrica* 55.1, S. 1–18.
- Autor, David H. und Mark G. Duggan (2001). »The Rise of Disability Recipiency and the Decline in Unemployment«. In: *NBER Working Paper Series* 8336, S. 1–59.
- Axelrod, David (1984). *The Evolution of Cooperation*. Basic Books.
- Axelrod, Robert und William D. Hamilton (1981). »The Evolution of Cooperation«. In: *Science* 211.4489, S. 1390–1396.
- Bachelier, Louis (1900). »Theorie de la Speculation (frz. Original)«. In: *Annales scientifiques de l’Ecole Normale Supérieure* 3.17, S. 21–86.
- Bachinger Karl und Matis, Herbert (2005). *Konzeptionen der Soziökonomischen Entwicklung, Teil 1, 3. Auflage*. Wien.
- Backhaus, Jürgen G. und Richard E. Wagner (2005). »From Continental Public Finance to Public Choice: Mapping Continuity«. In: *History of Political Economy* 37, S. 20–32.
- Balabkins, Nicholas W. (1993). »Gustav Schmoller and the Emergence of Welfare Capitalism«. In: *History of Economic Ideas* 1/2.3/1, S. 27–42.

- Ball, Laurence und Stephen G. Cecchetti (1990). »Inflation and Uncertainty at Short and Long Horizons«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1990.1, S. 245–254.
- Ball, Laurence und N. Gregory Mankiw (2002). »The NAIRU in Theory and Practice«. In: *Journal of Economic Perspectives* 16.4, S. 115–136.
- Ball, Laurence und David Romer (1989). »Are Prices Too Sticky?« In: *Quarterly Journal of Economics* 104.3, S. 507–524.
- (1990). »Real Rigidities and the Non-Neutrality of Money«. In: *The Review of Economic Studies* 57.2, S. 183–203.
- Ball Laurence; Mankiw, N Gregory und David Romer (1988). »The New Keynesian Economics and the Output-Inflation Trade-Off«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1988.1, S. 1–82.
- Banerjee, Abhijit V. und Andrew F. Newman (1991). »Risk-Bearing and the Theory of Income Distribution«. In: *The Review of Economic Studies* 58.2, S. 211–235.
- Barbash, Jack (1989). »John R. Commons: Pioneer of Labor Economics«. In: *Monthly Labor Review* 112.5, S. 44–49.
- Barro Robert J; Grossman, Herschel I (1971). »A General Disequilibrium Model of Income and Employment«. In: *American Economic Review* 61.1, S. 82–93.
- Barro, Robert J. (1974). »Are Government Bonds Net Wealth?« In: *Journal of Political Economy* 82 (6), S. 1095–1117.
- Barro, Robert J (1976). »Rational Expectations and the Role of Monetary Policy«. In: *Journal of Monetary Economics* 2.1, S. 1–32.
- Barro, Robert J. (1979). »On the Determination of the Public Debt«. In: *Journal of political Economy* 87.5 (1), S. 940–971.
- Barro, Robert J. und David B Gordon (1983a). »A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model«. In: *Journal of Political Economy* 91.4, S. 589–610.
- (1983b). »Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy«. In: *Journal of Monetary Economics* 12.1, S. 101–121.
- Barzel, Yoram (1977). »Some Fallacies in the Interpretation of Information Costs«. In: *The Journal of Law and Economics* 20.2, S. 291–307.
- (1982). »Measurement Cost and the Organization of Markets«. In: *The Journal of Law and Economics* 25.1, S. 27–48.
- Baumol, William J. (1946). »Community Indifference«. In: *The Review of Economic Studies* 14.1, S. 44–48.
- (1967). »Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis«. In: *The American Economic Review* 57.3, S. 419–420.
- (1982). »Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure«. In: *The American Economic Review* 72.1, S. 1–15.
- (1986). »Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the long-run Data show«. In: *The American Economic Review* 76.5, S. 1072–1085.
- (2012). *The Cost Disease*. Hrsg. von New Haven Yale University Press und London.

- Baumol, William J. und William G. Bowen (1965). »On the Performing Arts: The Anatomy of their Economic Problems«. In: *The American Economic Review* 55.2, S. 495–502.
- Baumol, William J., J. C. Panzar und R. D. Willig (1982). *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. Hrsg. von Saunders College Publishing.
- Becker, Gary S. (1957). *The Economics of Discrimination*. Hrsg. von Chicago: University of Chicago Press.
- (1962). »Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis«. In: *Journal of Political Economy* 70.5.
 - (1964). *Human Capital*. Hrsg. von New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
 - (1981). *A Treatise on the Family*. Hrsg. von MA: Harvard University Press Cambridge.
 - (1992). *Gary Becker - Biographical*. Hrsg. von Nobel-Prize-Biographical. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1992/becker/biographical/>.
- Bentham, Jeremy (1789). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Nachdruck 1823: London: W. Pickering.
- Berg, Hendrik Van den (2013). »Growth theory after Keynes, Part I: the Unfortunate Suppression of the Harrod-Domar-Model«. In: *Journal of Philosophical Economics* 7.1, S. 2–23.
- Bergson, Abram (1938). »A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 52.2, S. 310–334.
- Bernanke, Ben S. (1983). »Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression«. In: *The American Economic Review* 73.3, S. 257–276. URL: <http://www.jstor.org/stable/1808111>.
- (1984). »Permanent Income, Liquidity, and Expenditure on Automobiles: Evidence From Panel Data«. In: *Quarterly Journal of Economics* 99.3, S. 587–614.
 - (2015). *The Taylor Rule: A benchmark for monetary policy?* Hrsg. von Brookings.edu. URL: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/04/28/the-taylor-rule-a-benchmark-for-monetary-policy/>.
- Bernanke, Ben S. und Alan S. Blinder (1988). »Credit, Money, and Aggregate Demand«. In: *The American Economic Review* 78.2, S. 435–439. URL: <http://www.jstor.org/stable/1818164>.
- Bernanke, Ben S., Mark Gertler und Gilchrist Simon (1999). »The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework«. In: *Handbook of Macroeconomics*. Hrsg. von University of Chicago Press.
- Bernanke, Ben S. und Michael Woodford (1997). *Inflation Forecasts and Monetary Policy*.
- Bernanke, Ben u. a. (1999). *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Bernoulli, Daniel (1954[1738]). »Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk«. In: *Econometrica* 22.1, S. 23–36.

- Bernstein, Peter L. (1996). *Against the Gods - The Remarkable Story of Risk*. Hrsg. von John Wiley und Sons.
- Bils, Mark 1987 (1987). »The Cyclical Behavior of Marginal Cost and Price«. In: *American Economic Review* 77.5, S. 838–855.
- Black, Duncan (1948a). »On the Rationale of Group Decision Making«. In: *Journal of Political Economy* 56.1, S. 23–34.
- (1948b). »The Decisions of a Committee using a Special Majority«. In: *Econometrica* 16.3, S. 245–261.
- (1958). *The Theory of Committees and Elections*. Hrsg. von London und New York: Cambridge University Press.
- Black, Fischer und Robert Litterman (1992). »Global Portfolio Optimization«. In: *Financial Analysts Journal* 48.5, S. 28–43.
- Black, Fischer und Myron Scholes (1973). »The Pricing of Options and Corporate Liabilities«. In: *Journal of Political Economy* 81.3, S. 637–654.
- Blanchard, Olivier J. (1982). »Price Desynchronization and Price Level Inertia«. In: *NBER Working Paper Series* 900, S. 1–36.
- Blanchard, Olivier J. und Jordi Gali (2005). »Real Wage Rigidities and the New Keynesian Model«. In: *NBER Working Paper Series* 11806, S. 1–36.
- Blanchard, Olivier J. und Daniel Leigh (2013). »Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers«. In: *American Economic Review* 103.3, S. 117–120.
- (2014). »Learning about Fiscal Multipliers from Growth Forecast Errors«. In: *IMF Economic Review* 62.2, S. 179–212.
- Blanchard, Olivier J. und Lawrence H. Summers (1986). »Hysteresis and the European Unemployment Problem«. In: *NBER Macroeconomics Annual* 1, S. 15–78.
- Blanchard, Olivier Jean und Nobuhiro Kiyotaki (1987). »Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand«. In: *The American Economic Review* 77.4, S. 647–666. URL: <http://www.jstor.org/stable/1814537>.
- Blanchard, Olivier (2000). »What do we know about Macroeconomics that Fisher and Wicksell did not?« In: *NBER Working Paper Series* 7550, S. 1–48.
- (2003). *Macroeconomics*. Hrsg. von Pearson Studium.
- Blanchard, Olivier und Jordi Gali (2010). »Labor Markets and Monetary Policy: A New Keynesian Model with Unemployment«. In: *American Economic Journal: Macroeconomics* 2.2, S. 1–30.
- Blaug, Mark (1962 (1997)). *Economic Theory in Retrospect* (5. Auflage, 1997). Cambridge University Press.
- (1973). »Was There a Marginal Revolution?« In: *History of Political Economy* 4.2, S. 269–280. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.15.1.145>.
- (1986). *Great Economists before Keynes. An Introduction to the Lives & Works of One Hundred Great Economists of the Past*. Brighton.

- Blaug, Mark (2001). »No History of Ideas, Please, We're Economists«. In: *Journal of Economic Perspectives* 15.1, S. 145–164. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.15.1.145>.
- Blinder, Alan S. (1982). *Issues in the Coordination of Monetary and Fiscal Policy*.
- Blinder, Alan und Robert M. Solow (1973). »Does Fiscal Policy Matter?« In: *Journal of Public Economics* 2 (4), S. 319–337.
- Bloom, David E. und Jeffrey D. Sachs (1998). »Geography, Demography, and Economic Growth in Africa«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1998.2, S. 207–295.
- Boianovsky, Mauro (2018). »Beyond Capital Fundamentalism: Harrod, Domar and the History of Development Economics«. In: *Cambridge Journal of Economics* 42.2, S. 477–504.
- Brouwer, Luitzen E. J. (1912). »Über Abbildung von Mannigfaltigkeiten«. In: *Mathematische Annalen* 71, S. 97–115.
- Brunner Karl; Meltzer, Allan H. (1971). »The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange Economy«. In: *The American Economic Review* 61.5, S. 784–805.
- Brunner, Karl (1968). »The Role of Money and Monetary Policy«. In: *Federal Reserve Bank of St. LouisReview* 50.7, S. 8–24.
- Buchanan, James M. und Burton John und Wagner Richard E. (1977a). *The Consequences of Mr. Keynes, Institute of Economic Affairs*. Hrsg. von New York: Academic Press.
- Buchanan, James M. (1959). »Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy«. In: *The Journal of Law and Economics* 2, S. 124–138.
- (1965). »An Economic Theory of Clubs«. In: *Economica* 32.125, S. 1–14.
- (1975). *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*. Hrsg. von Chicago: University of Chicago Press.
- Buchanan, James M. und Richard A. Musgrave (1999). *Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Visions of the State*. Hrsg. von MIT Press.
- Buchanan, James M. und Gordon Tullock (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Hrsg. von Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Buchanan James M. und Wagner, Richard E. (1977b). *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes*. Hrsg. von New York: Academic Press.
- Bundesbank, Deutsche (2016). *Notenbank für Deutschland*. Hrsg. von Deutsche Bundesbank.
- Böhm-Bawerk, Eugen (1889). *Kapital und Kapitalzins II - Positive Theorie des Kapitales*. Hrsg. von Innsbruck: Verlag der Wagner'schen Universitäts-Buchhandlung.
- Caldwell, Bruce J. (2001). »There Really Was a German Historical School of Economics: A Comment on Heath Pearson«. In: *History of Political Economy* 33.3, S. 649–654.
- Calvo, Guillermo A. (1983). »Staggered prices in a utility-maximizing framework«. In: *Journal of Monetary Economics* 12.3, S. 383–398.

- Cangiani, Michele (2011). »Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and its "Disembedded Economy«. In: *Journal of Economic Issues* 45.1, S. 177–198.
- Cansier, Dieter (1989). »Arthur Cecil Pigou (1877 - 1959)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 231–250.
- Capen, Edward C., Robert V. Clapp und William M. Campbell (1971). »Competitive Bidding in High-Risk Situations«. In: *Journal of Petroleum Technology* 23, S. 641–653.
- Caplin, Andrew S. und Daniel F. Spulber (1987). »Menu Costs and the Neutrality of Money«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 102.4, S. 703–726.
- Cass, David (1965). »Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation«. In: *The Review of Economic Studies* 32.3, S. 233–240.
- Cass, David und Karl Shell (1983). »Do Sunspots Matter?« In: *Journal of Political Economy* 91, S. 193–227.
- Cassel, Gustav (1918). *Theoretische Sozialökonomie*. Hrsg. von Leipzig: A. Deichert.
- Cassidy, John (2015). *The Triumph (and Failure) of John Nash's Game Theory*. Hrsg. von The NewYorker.
- Chamberlin, Edward (1933). *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-Orientation of the Theory of Value*. Hrsg. von Harvard University Press.
- Cheung, Steven N. S. (1973). »The Fable of the Bees: An Economic Investigation«. In: *The Journal of Law and Economics* 16.1, S. 11–33.
- (1983). »The Contractual Nature of the Firm«. In: *The Journal of Law and Economics* 26.1, S. 1–21.
- Cheung, Steven (1974). »A Theory of Price Control«. In: *The Journal of Law and Economics* 17.1, S. 53–71.
- Christiano, Lawrence J., Martin S. Eichenbaum und Trabandt Mathias (2016). »Unemployment and Business Cycles«. In: *Econometrica* 84.4, S. 1523–1569.
- (2018). »On DSGE Models«. In: *Journal of Economic Perspectives* 32.3, S. 113–140.
- Christiano, Lawrence J., Martin Eichenbaum und Charles L. Evans (1999). »Monetary Policy Shocks: What Have We Learned and to What End?« In: Hrsg. von John B. Taylor und Michael Woodford. Bd. 1. *Handbook of Macroeconomics*. Elsevier, S. 65–148.
- (2005). »Nominal Rigidities and the Dynamic Effects of a Shock to Monetary Policy«. In: *Journal of Political Economy* 113, S. 1–45.
- Chwialkowska, Luiza (1998). »The Global Economist at Home: From his Tuscan castle, Canadian Robert Mundell is Changing World Economies (1998-07-25)«. In: *The Ottawa Citizen* 43 (3), S. 1–4.
- Cirillo, Renato (1983). »Was Vilfredo Pareto Really a 'Precursor' of Fascism?« In: *The American Journal of Economics and Sociology* 42.2, S. 235–245.

- Clarida Richard; Gali, Jordi; Gertler Mark (1998). »Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence«. In: *European Economic Review* 42, S. 1033–1067.
- (2000). »Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 115.1, S. 147–180. URL: <http://www.jstor.org/stable/2586937>.
- Clarida, Richard, Jordi Gali und Mark Gertler (1999). »The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective«. In: *Journal of Economic Literature* 37.4, S. 1661–1707. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.37.4.1661>.
- Clark, John B. (1886). *The Philosophy of Wealth*. Boston: Ginn & Company.
- Clark, John B (1891). »Distribution as Determined by a Law of Rent«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 5.3, S. 289–318.
- Clark, John B. (1899). *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*. MacMillan, New York.
- (1907). *Essentials of Economic Theory as Applied to Modern Problems of Industry and Public Policy*. New York: MacMillan.
- Clement, Douglas (2006). *Interview with John B. Taylor*. Hrsg. von Minneapolis Fed.
- Coase, Ronald H. (1937). »The Nature of the Firm«. In: *Economica* 4.16, S. 389–405.
- (1959). »The Federal Communications Commission«. In: *The Journal of Law and Economics* 2, S. 1–40.
- (1960). »The Problem of Social Cost«. In: *The Journal of Law and Economics* 3.1, S. 1–44.
- (1991a). *Ronald H. Coase - Biographical*. Hrsg. von Nobel-Prize-Biographical. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1991/coase/biographical/>.
- (1991b). *The Institutional Structure of Production*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1991/coase/lecture/>.
- Cobb, Charles W. und Paul H. Douglas (1928). »A Theory of Production«. In: *The American Economic Review* 18.1, S. 139–165.
- Colander, David (2007). »Retrospectives: Edgeworth's Hedonimeter and the Quest to Measure Utility«. In: *Journal of Economic Perspectives* 21.2, S. 215–226.
- Commons, John R. (1924). *The Legal Foundations of Capitalism*. Hrsg. von New York: MacMillan.
- (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. Hrsg. von New York: MacMillan.
- Condorcet, Marie-Jean Marquis de (1785). *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité des voix*. Paris: De l'imprimerie Royale.
- Congleton, Roger D. (2004). »The Political Economy of Gordon Tullock«. In: *Public Choice* 121.1/2, S. 213–238.

- Cooper, Russel und Andrew John (o. D.). »Coordinating Coordination Failures in Keynesian Models«. In: *Quarterly Journal of Economics* 103.3 (), S. 441–463.
- Corsetti, Giancarlo und Paolo Pesenti (2001). »Welfare and Macroeconomic Interdependence«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 116.2, S. 421–445.
- Cournot, Augustin A. (1838). *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. Paris: Chez L. Hachette.
- Cox, John C., Stephen A. Ross und Rubinstein Mark (1979). »Option Pricing: A Simplified Approach«. In: *Journal of Financial Economics* 7.3, S. 229–263.
- Cukierman, Alex und Allan H. Meltzer (1989). »A Political Theory of Government Debt and deficits in a Neo-Ricardian Framework«. In: *The American Economic Review*, S. 713–732.
- Curdia, Vasco und Michael Woodford (2016). »Credit Frictions and Optimal Monetary Policy«. In: *Journal of Monetary Economics* 84.C, S. 30–65.
- Danziger, Leif (1999). »A Dynamic Economy with Costly Price Adjustments«. In: *American Economic Review* 89.4, S. 878–901. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.89.4.878>.
- Dasgupta, Partha, Peter J. Hammond und Eric Maskin (1979). »The Implementation of Social Choice Rules: Some General Results on Incentive Compatibility«. In: *Review of Economic Studies* 46.2, S. 185–216.
- David, Paul A. (1985). »Clio and the Economics of QWERTY«. In: *The American Economic Review* 75.2, S. 332–337.
- Davis, Lance E. und Douglass C. North (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Finetti, Bruno (1952). »Sulla Preferibilità«. In: *Giornale degli Economisti e Annali di Economia* 11.11/12, S. 685–709.
- De Vroey, Michel (2016). *A History of Macroeconomics from Keynes to Lucas and Beyond*. Hrsg. von Cambridge University Press.
- De Vroey, Michel und Pedro G. Duarte (2013). »In Search of Lost Time: The Neoclassical Synthesis«. In: *The BE Journal of Macroeconomics* 13.1, S. 965–995.
- Deaton, Angus (2005). *Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption*. Hrsg. von Princeton University: Research Program in Development Studies, Center for Health und Wellbeing.
- Debreu, Gerard (1952). »A Social Equilibrium Existence Theorem«. In: *Proceedings of the National Academy of Sciences* 38, S. 886–893.
- (1959). *The Theory of Value*. New Haven und London: Yale University Press.
- (1982). *Economic Theory in the Mathematical Mode*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/debreu-lecture.pdf>.
- Deininger, Klaus und Lyn Squire (1996). »A New Data Set Measuring Income Inequality«. In: *The World Bank Economic Review* 10.3, S. 565–591.

- Del Negro, Marco, Marc Giannoni und Christina Patterson (2015). »The Forward Guidance Puzzle«. In: *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*, No. 574, S. 1–81.
- Demsetz, Harold (1967). »Toward a Theory of Property Rights«. In: *The American Economic Review* 57.2, S. 347–359.
- (1968). »Why Regulate Utilities?« In: *Journal of Law and Economics* 11.1, S. 55–65.
- (2011). »The Problem of Social Cost: What Problem? A Critique of the Reasoning of AC Pigou and RH Coase«. In: *Review of Law & Economics* 7.1, S. 1–13.
- Diamond, Peter A. (1982). »Aggregate Demand Management in Search Equilibrium«. In: *Journal of Political Economy* 90.5, S. 881–849.
- Dickerson, O. D. (1963). *Health Insurance*. Hrsg. von Illinois Homewood.
- Dimand, Robert W. und John Geanakoplos (2005). »Celebrating Irving Fisher: The Legacy of a Great Economist«. In: *The American Journal of Economics and Sociology* 64.1, S. 3–15. (Besucht am 05.12.2022).
- Dimand, Robert W. und Barbara J. Spencer (2009). »Trevor Swan and the Neoclassical Growth Model«. In: *History of Political Economy* 41.1, S. 107–126.
- Dixit, Avinash K. und Joseph E. Stiglitz (1977). »Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity«. In: *The American Economic Review* 67.3, S. 297–308. ISSN: 00028282. URL: <http://www.jstor.org/stable/1831401>.
- Dixit, Avinash (1999). »Mancur Olson - Social Scientist«. In: *The Economic Journal* 109.456, S. 443–452.
- Domar, Evsey D. (1946). »Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment«. In: *Econometrica* 14.2, S. 137–147.
- (1947). »Expansion and Employment«. In: *The American Economic Review* 37.1, S. 34–55.
- Douglas, Clement (2005). *Interview with Robert Barro*. Hrsg. von Minneapolis Fed.
- Douglas, Paul H. (1976). »The Cobb-Douglas Production Function Once Again: Its History, Its Testing, and Some New Empirical Values«. In: *Journal of Political Economy* 84.5, S. 903–915.
- Dowd, Kevin u. a. (2008). »How Unlucky Is 25-Sigma?« In: *The Journal of Portfolio Management* 34.4, S. 76–80.
- Downs, Anthony (1957a). *An Economic Theory of Democracy*. Hrsg. von New York: Harper und Row.
- (1957b). »An Economic Theory of Political Action in a Democracy«. In: *Journal of political economy* 65.2, S. 135–150.
- Duesenberry, James S. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Hrsg. von Cambridge: Harvard University Presse.
- Dugger, William M. (1979). »The Origins of Thorstein Veblen's Thought«. In: *Social Science Quarterly* 60.3, S. 424–431.

- Easterlin, Richard A. (1974). »Does Economic Growth Improve the Human Lot?« In: *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. Hrsg. von Paul A. David und Rederm Melvin W. New York: Academic Press, S. 89–125.
- Edgeworth, Francis Y. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. C. Kegan Paul, London.
- (1897). »The Pure Theory of Taxation«. In: *The Economic Journal* 7.28, S. 550–571.
- Eisermann, Gottfried (1989). »Vilfredo Pareto (1848 - 1923)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 158–174.
- Ekelund Robert B., Jr und Robert F. Hébert (2002). »Retrospectives: The Origins of Neoclassical Microeconomics«. In: *Journal of Economic Perspectives* 16.3, S. 197–215. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/089533002760278785>.
- Ellickson, Robert C. (1991). *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge: Harvard University Press.
- (1994). »The Aim of Order Without Law«. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 150.1, S. 97–100.
- Epstein, Gene (1999). »Mr. Market [Interview with Milton Friedman]«. In: *Hoover Digest*.
- Erceg, Christopher J., Dale W. Henderson und Andrew T. Levin (2000). »Optimal Monetary Policy with Staggered Wage and Price Contracts«. In: *Journal of Monetary Economics* 46.2, S. 281–313.
- Erlei, Mathias, Martin Leschke und Dirk Sauerland (2016). *Institutionenökonomik*. Hrsg. von 3. Auflage Stuttgart: Schaeffer-Poeschl.
- Eyraud, Luc u. a. (2018). »Second-Generation Fiscal Rules: Balancing Simplicity, Flexibility, and Enforceability«. In: *International Monetary Fund Staff Discussion Notes* 18.4, S. 1–39.
- Fama, Eugene F. (1970). »Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work«. In: *The Journal of Finance* 25.2, S. 383–417.
- Fama, Eugene F. und Kenneth R. French (1993). »Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds«. In: *Journal of Financial Economics* 33.1, S. 3–56.
- Fama, Eugene F. und Michael C. Jensen (1983a). »Agency Problems and Residual Claims«. In: *The Journal of Law and Economics* 26.2, S. 327–349.
- (1983b). »Separation of Ownership and Control«. In: *The Journal of Law and Economics* 26.2, S. 301–325.
- Fehr Ernst und Gächter, Simon (2000). »Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments«. In: *American Economic Review* 90.4, S. 980–994.
- Fehr Ernst und Fischbacher, Urs (2003). »The Nature of Human Altruism«. In: *Nature* 425, S. 785–791.

- Felderer, Bernhard (1989). »Leon Walras (1834-1910)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 59–75.
- Fischer Andreas M.; Zurlinden, Mathias (1994). *Geldpolitik mit formellen Inflationszielen: eine Übersicht*. Hrsg. von Bulletin trimestriel BNS.
- Fischer, Stanley (1977). »Long-Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money Supply Rule«. In: *Journal of Political Economy* 85.1, S. 191–205.
- (1993). »The Role of Macroeconomic Factors in Growth«. In: *Journal of Monetary Economics* 32.3, S. 485–512.
- (1995). »Central-Bank Independence Revisited«. In: *The American Economic Review* 85.2, S. 201–206.
- (2017). *I'd Rather Have Bob Solow Than an Econometric Model, But..*
URL: <https://www.bis.org/review/r170214a.pdf>.
- Fishback, Price (Okt. 2010). »US Monetary and Fiscal Policy in the 1930s«. In: *Oxford Review of Economic Policy* 26.3, S. 385–413.
- Fisher, Irving (1906). *The Nature of Capital and Income*. Hrsg. von New York Macmillan.
- (1907). *The Rate of Interest*. Hrsg. von New York Macmillan. McMaster University Archive for the History of Economic Thought. URL: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:hay:hetboo:fisher1907>.
- (1911). »The Purchasing Power of Money«. In: Hrsg. von Augustus M. Kelley.
- (1930). *The Theory of Interest*. Hrsg. von New York Macmillan.
- (1933). »The Debt-Deflation Theory of Great Depression«. In: *Econometrica* 1.4, S. 337–357.
- Fleming, Marcus (1962). »Domestic Financial Policies under Fixed and Floating Exchange Rates«. In: *IMF Staff Papers* 9, S. 369–379.
- Fleurbaey, Marc und Maurice Salles (2021). »A Brief History of Social Choice and Welfare Theory«. In: *Conversations on Social Choice and Welfare Theory - Vol. 1*. Hrsg. von Marc Fleurbaey und Maurice Salles. Springer International Publishing, S. 1–16.
- Frerichs, Sabine (2024). »Polanyi's Institutionalism Between the Lines«. In: *The Routledge Handbook on Karl Polanyi*. Hrsg. von Michele Cangiani und Claus Thomasberger. 1. Aufl. Routledge, S. 266–277.
- Frey, Bruno S. (2003). »Publishing as Prostitution? – Choosing between one's own Ideas and Academic Success«. In: *Public Choice* 116, S. 205–223.
- Frey, Bruno S. und Friedrich Schneider (1978a). »A Politico Economic Model of the United Kingdom«. In: *The Economic Journal* 88.2, S. 243–253.
- (1978b). »An Empirical Study of Politico Economic Interaction in the United States«. In: *Review of Economics and Statistics* 60.2, S. 174–183.
- Friedman Milton; Schwartz, Anna J. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Friedman, James (1971a). »A Non-cooperative Equilibrium for Supergames«. In: *The Review of Economic Studies* 38.1, S. 1–12.

- Friedman, Milton (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Hrsg. von Princeton University Press.
- (1960). *A Program for Monetary Stability*. Hrsg. von New York: Fordham University Press.
 - (1961). »The Lag in Effect of Monetary Policy«. In: *Journal of Political Economy* 69.5, S. 447–466.
 - (1962). *Capitalism and Freedom*. Hrsg. von University of Chicago Press.
 - (1968). »The Role of Monetary Policy«. In: *The American Economic Review* 58 (1), S. 1–17.
 - (1969). *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. Hrsg. von Aldine.
 - (1970). »A Theoretical Framework for Monetary Analysis«. In: *Journal of Political Economy* 78.2, S. 193–238.
 - (1971b). »A Monetary Theory of Nominal Income«. In: *Journal of Political Economy* 79.2, S. 323–337.
 - (1976). *Nobel-Prize-Banquet-Speech*. Hrsg. von Nobel-Prize. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1976/friedman/speech/>.
- Friedman, Milton und David Meiselman (1963). »The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier in the United States, 1897–1958«. In: *Commission on Money and Credit: Stabilization Policies*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Friedman Milton; Friedman, Rose (1980). *Free To Choose: A Personal Statement*. Hrsg. von Harcourt.
- Fudenberg, Drew und Tirole Jean (1991). *Game Theory*. MIT Press, Cambridge/Massachusetts.
- Fuller, Joseph und Michael C. Jensen (2010). »Just Say No to Wall Street: Putting a Stop to the Earnings Game«. In: *Journal of Applied Corporate Finance* 22.1, S. 59–63.
- Gali, Jordi (2011a). »The Return of the Wage Phillips Curve«. In: *Journal of the European Economic Association* 9.3, S. 436–461.
- (2011b). *Unemployment Fluctuations and Stabilization Policies*. Hrsg. von MA MIT Press Cambridge.
 - (2015). *Monetary Policy, Inflation, and the Business Cycle: An Introduction to the New Keynesian Framework and its Application, 2nd Edition*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Gali, Jordi und Mark Gertler (2007). »Macroeconomic Modeling for Monetary Policy Evaluation«. In: *Journal of Economic Perspectives* 21.4, S. 25–46. DOI: 10.1257/jep.21.4.25. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.21.4.25>.
- Gali, Jordi, Mark Gertler und Lopez-Salido David (2005). »Robustness of the Estimates of the Hybrid New Keynesian Phillips Curve.« In: *Journal of Monetary Economics* 52 (6), S. 1107–1118.

- Gali, Jordi, Frank Smets und Rafael Wouters (2012). »Unemployment in an Estimated New Keynesian Model«. In: *NBER Macroeconomic Annual* 26, S. 329–360.
- Gerschenkron, Alexander (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essays*. Hrsg. von MA: Belknap Press Cambridge.
- Gertler, Mark und Nobuhiro Kiyotaki (2015). »Banking, Liquidity, and Bank Runs in an Infinite Horizon Economy«. In: *American Economic Review* 105.7, S. 2011–2043.
- Gibbard, Allan (1973). »Manipulation of Voting Schemes: A General Result«. In: *Econometrica* 41.4, S. 587–601.
- Gigerenzer, Gerd und Reinhard Selten (2002). *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. MIT Press, Cambridge/Massachusetts.
- Golosov, Mikhail und Robert E. Lucas Jr. (2007). »Menu Costs and Phillips Curves«. In: *Journal of Political Economy* 115.2, S. 171–199.
- Goodhart, Charles A. E. (1994a). »Game Theory for Central Bankers: A Report to the Governor of the Bank of England«. In: *Journal of Economic Literature* 32.1, S. 101–114.
- (Nov. 1994b). »What Should Central Banks Do? What Should Be Their Macroeconomic Objectives and Operations?« In: *The Economic Journal* 104.427, S. 1424–1436. eprint: <https://academic.oup.com/ej/article-pdf/104/427/1424/27040484/ej1424.pdf>. URL: <https://doi.org/10.2307/2235461>.
- Gossen, Hermann Heinrich (1854). *Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*. Braunschweig: Verlag Friedrich Vieweg und Sohn. Nachdruck 1987, Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.
- Griehsel, Marika (2004). *Interview with John F. Nash*. Hrsg. von Meeting of Laureates in Economic Sciences in Lindau.
- Groenewegen, Peter (1995). *A Soaring Eagle: Alfred Marshall, 1842 - 1924*. Edward Elgar Publishing.
- Grofman, Bernard (1981). »The Theory of Committees and Elections: The Legacy of Duncan Black«. In: *Towards a Science of Politics: Essays in Honor of Duncan Black*. Hrsg. von Gordon Tullock. Blacksburg: Public Choice Center, S. 12—57.
- Grofman, Bernard (2004). »Reflections on Public Choice«. In: *Public Choice* 118.1-2, S. 31–51.
- Grossekettler, Heinz (1989). »Johan Gustav Knut Wicksel (1851 - 1926)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 191–210.
- Grossman Gene M.; Helpman, Elhanan (1990). »Comparative Advantage and Long-Run Growth«. In: *The American Economic Review* 80.4, S. 796–815. ISSN: 00028282. URL: <http://www.jstor.org/stable/2006708>.
- Grossman, Gene und Elhanan Helpman (1991). »Trade, Knowledge Spillovers, and Growth«. In: *European Economic Review* 35.3, S. 517–526. URL:

- <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:eecrev:v:35:y:1991:i:2-3:p:517-526>.
- Grossman, Sanford J. und Oliver D. Hart (1983). »An Analysis of the Principal-Agent Problem«. In: *Econometrica* 51 (1), S. 7–46.
- Grossman, Sanford J. und Joseph E. Stiglitz (1980). »On the Impossibility of Informationally Efficient Markets«. In: *The American Economic Review* 70.3, S. 393–408.
- Growth, Groningen und Development Centre (2023). *Maddison Historical Statistics*. URL: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/original-maddison>.
- Hall, Robert E. und Paul R. Milgrom (2008). »The Limited Influence of Unemployment on the Wage Bargain«. In: *American Economic Review* 98.4, S. 1653–1674.
- Hall, Robert (o. D.). *Notes on the Current State of Empirical Macroeconomics*. Hrsg. von Stanford University Working Paper.
- Hamada, Robert S. (1972). »The Effect of the Firm's Capital Structure on the Systematic Risk of Common Stocks«. In: *The Journal of Finance* 27 (2), S. 435–452.
- Hamilton, Walton H. (1919). »The Institutional Approach to Economic Theory«. In: *The American Economic Review* 9.1, S. 309–318.
- Hansen, Alvin H. (1941). *Fiscal Policy and Business Cycles*. Hrsg. von New York: Norton & Co.
- (1945). »Three Methods of Expansion through Fiscal Policy«. In: *The American Economic Review* 35.3, S. 382–387.
- (1949). *Monetary Theory and Fiscal Policy*. Hrsg. von Cambridge: McGraw-Hill.
- (1953). *A Guide to Keynes*. Hrsg. von Cambridge: McGraw-Hill.
- Harrod, Roy F. (1939). »An Essay in Dynamic Theory«. In: *The Economic Journal* 49.193, S. 14–33.
- Harsanyi, John C. (1994). *Games with Incomplete Information*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1994/harsanyi/lecture/>.
- Harsanyi, John (1967). »Games with Incomplete Information Played by Bayesian Players«. In: *Management Science* 14.3, S. 159–182, 320–334, 486–502.
- Harsanyi, John und Reinhard Selten (1988). *A General Theory of Equilibrium Selection*. Hrsg. von MA MIT-Press Cambridge.
- Hart, Oliver D. (2016). *Incomplete Contracts and Control*. Hrsg. von 2016 Prize Lecture December 8.
- Hart, Oliver D. und Sanford J. Grossman (1986). »The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration«. In: *Journal of Political Economy* 94 (4), S. 691–719.
- Hart, Oliver D. und John Moore (1990). »Property Rights and the Nature of the Firm«. In: *Journal of Political Economy* 98 (6), S. 1119–1158.
- Hart, Oliver (1982). »A Model of Imperfect Competition with Keynesian Features«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 97.1, S. 109–138.

- Hart, Oliver, Andrei Shleifer und Robert W Vishny (1997). »The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons«. In: *The quarterly journal of economics* 112.4, S. 1127–1161.
- Haucap, Justus und Hans-Theo Normann (2014). »Jean Tirole: Ökonomie-Nobelpreisträger 2014«. In: *DICE Ordnungspolitische Perspektiven* 66, S. 1–10.
- Hayek, Friedrich A. (1931). *Preise und Produktion*. Hrsg. von Verlag Wirtschaft und Finanzen.
- (1944). *Road to Serfdom*. Hrsg. von University of Chicago Press.
- Hegner, Jan (2000). *Alexander Rüstow – Ordnungspolitische Konzeption und Einfluss auf das wirtschaftspolitische Leitbild der Nachkriegszeit in der Bundesrepublik Deutschland*.
- Heinsohn, Gunnar und Otto Steiger (2002). *Eigentumstheorie des Wirtschaftens versus Wirtschaftstheorie ohne Eigentum*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Herfindahl, Orris C. (1950). *Concentration in the Steel Industry*. Hrsg. von Dissertation Columbia University.
- Herzberg, Fredrick (1966). *Work and the Nature of Man*. Hrsg. von Thomas Y. Crowell Co.
- Hibbs, Douglas A. (1977). »Political Parties and Macroeconomic Policy«. In: *American political science review* 71.4, S. 1467–1487.
- (2001). »The Politicization of Growth Theory«. In: *Kyklos* 54, S. 257–278.
- Hicks, John R. (1934). »Leon Walras«. In: *Econometrica* 2 (4), S. 338–348.
- (1937). »Mr. Keynes and the "Classics"; A suggested Interpretation«. In: *Econometrica* 5 (2), S. 147–159.
- (1939). *Value and Capital*. Oxford: Clarendon Press.
- (1940). »The Valuation of the Social Income«. In: *Economica* 7.26, S. 105–124.
- (1980). »IS-LM: An Explanation«. In: *Journal of Post Keynesian Economics* 3.2, S. 139–154.
- Hicks, John R. und Roy G. D. Allen (1934a). »A Reconsideration of the Theory of Value. Part I«. In: *Economica* 1.1, S. 52–76.
- (1934b). »A Reconsideration of the Theory of Value. Part II. A Mathematical Theory of Individual Demand Functions«. In: *Economica* 1.2, S. 196–219.
- Hildebrand, Bruno (1848). *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*. Frankfurt am Main: Literarische Anstalt J. Rütten.
- Hirschman, Albert O. (1950). *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Hrsg. von University of California Press.
- Hirschman, Albert O. und Michael Rothschild (1973). »The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development: With a Mathematical Appendix«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 87.4, S. 544–566.

- Hobbes, Thomas (1651). *Leviathan or the Matter, Forme and Power of a Commonwealth Ecclesiasticall and Civil*. Hrsg. von London: Printed for Andrew Crooke.
- Hodgson, Geoffrey M. (1998a). »On the Evolution of Thorstein Veblen's Evolutionary Economics«. In: *Cambridge Journal of Economics* 22 (07), S. 415–431.
- (1998b). »The Approach of Institutional Economics«. In: *Journal of Economic Literature* 36.1, S. 166–192.
- (2003). »John R. Commons and the Foundations of Institutional Economics«. In: *Journal of Economic Issues* 37.3, S. 547–576.
- Holler, Manfred J. und Gerhard Illing (2005). *Einführung in die Spieltheorie*. Hrsg. von 6. Auflage Springer Berlin.
- Holmström, Bengt (1979). »Moral Hazard and Observability«. In: *The Bell Journal of Economics*, S. 74–91.
- Holmström, Bengt und Paul Milgrom (1987). »Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives«. In: *Econometrica*, S. 303–328.
- (1991). »Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design«. In: *The Journal of Law, Economics, and Organization* 7.Special_Issue, S. 24–52.
- (1994). »The Firm as an Incentive System«. In: *The American Economic Review*, S. 972–991.
- Horn, Karen (2018). »Der Neoliberalismus wird achtzig«. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*.
- Hotelling, Harold (1929). »Stability in Competition«. In: *The Economic Journal* 39.153, S. 41–57.
- Hsieh, Chang-Tai (2000). »Bargaining over Reform«. In: *European Economic Review* 44.9, S. 1659–1676.
- Huggett, Mark (1993). »The Risk-Free Rate in Heterogeneous-Agent Incomplete-Insurance Economies«. In: *Journal of Economic Dynamics and Control* 17.5-6, S. 953–969.
- Humphrey, Thomas M. (1992). »Marshallian Cross Diagrams and Their Uses Before Alfred Marshall : The Origins of Supply and Demand Geometry«. In: *Economic Review* 78.March/April, S. 3–23.
- (1996). »The Early History of the Box Diagram«. In: *Economic Review* 82.Winter, S. 37–75.
- Hurwicz, Leonid (1960). »Optimality and Informational Efficiency in Resource Allocation Processes«. In: *Mathematical Methods in the Social Sciences*. Hrsg. von Kenneth J. Arrow, Karlin Samuel und Suppes Patrick. Stanford University Press.
- (1973). »The Design of Mechanisms for Resource Allocation«. In: *The American Economic Review* 63.2, S. 1–30. URL: <http://www.jstor.org/stable/1817047>.
- Häuser, Karl (1989). »Friedrich List (1789-1846)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 1*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 225–244.

- Ikeda, Yukihiro (2000). »Hermann Heinrich Gossen: a Wirkungsgeschichte of an Ignored Mathematical Economist«. In: *Journal of Economic Studies* 27 (4/5), S. 394–415.
- Imrohoroglu, Ayse (1989). »Cost of Business Cycles with Indivisibilities and Liquidity Constraints«. In: *Journal of Political Economy* 97.6, S. 1364–1383.
- Irving, Fisher (1892). *Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices*. New Haven: Connecticut Academy of Arts und Sciences.
- Jaffe, William (1976). »Menger, Jevons and Walras De-Homogenized«. In: *Economic Inquiry* 14 (4), S. 511–524.
- Jean-Jacques, Laffont und Jean Tirole (1996). »Creating Competition through Interconnection: Theory and Practice«. In: *Journal of Regulatory Economics* 10.3, S. 227–256.
- Jensen, Michael C. und William H. Meckling (1976). »Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure«. In: *Journal of Financial Economics* 3.4, S. 305–360.
- Jevons H. Winefrid; Jevons, H. Stanley (1934). »William Stanley Jevons«. In: *Econometrica* 2.3, S. 225–237.
- Jevons, W. Stanley (1865). *The Coal Question*. General Books, 2013.
- (1871). *Theory of Political Economy*. London: MacMillan und Co, 1879.
- John Rogers Commons and his Economic Policies* (1. Juli 2024). URL: <https://www.sjsu.edu/faculty/watkins/commons.htm>.
- Johnson, Harry G. (1960). »Arthur Cecil Pigou, 1877–1959«. In: *The Canadian Journal of Economics and Political Science* 26.1, S. 150–155.
- Jones, Charles I. (1995). »R & D-Based Models of Economic Growth«. In: *Journal of Political Economy* 103.4, S. 759–784.
- Jung, Cyril (2025). »Economic History and Development: Douglass North's Disillusionment with simplistic, Market-Oriented Policies, 1950s–1990s«. In: *Journal of the History of Economic Thought*, S. 1–21.
- Kahn, Richard F. (1931). »The Relation of Home Investment to Unemployment«. In: *The Economic Journal* 41.162, S. 173–198.
- Kakutani, Shizuo (1941). »A Generalization of Brouwer's Fixed Point Theorem«. In: *Duke Mathematical Journal* 8, S. 457–459.
- Kaldor, Nicholas (1939). »Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility«. In: *The Economic Journal*, S. 549–552.
- Kalecki, Michal (1935). »A Macrodynamic Theory of Business Cycles«. In: *Econometrica* 3.3, S. 327–344.
- Kaplan, Greg, Benjamin Moll und Giovanni L. Violante (2018). »Monetary Policy According to HANK«. In: *American Economic Review* 108.3, S. 697–743.
- Kaplan, Greg und Giovanni L. Violante (2018). »Microeconomic Heterogeneity and Macroeconomic Shocks«. In: *Journal of Economic Perspectives* 32.3, S. 167–194.
- Kerr, William und Robert King (1996). »Limits on Interest Rate Rules in the IS Model«. In: *Economic Quarterly* 82.2, S. 47–75.

- Keynes, John M. (1919). *The Economic Consequences of the Peace*. London: Macmillan.
- (1921). *A Treatise on Probability*. London: Macmillan.
- (1924). »Alfred Marshall, 1842-1924«. In: *The Economic Journal* 34.135, S. 311–372.
- (1930). *A Treatise on Money*. London: Macmillan.
- (1936 [2006]). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Hrsg. von London: Macmillan [dt. Fassung. Duncker und Humblot. Berlin 10. Auflage].
- (1936). »A Centenary Allocation on his Life and Work as Economist and Statistician«. In: *Journal of the Royal Statistical Society* 99.3, S. 516–555.
- (1937). »The General Theory of Employment«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 51.2, S. 209–223.
- Kim, E. Han, Adair Morse und Luigi Zingales (2006). »What Has Mattered to Economics Since 1970«. In: *Journal of Economic Perspectives* 20 (4), S. 189–202.
- Kirzner, Israel (1967). »Divergent Approaches in Libertarian Economic Thought«. In: *Intercollegiate Review*.
- Klamer, Arjo (1984). *Conversations with Economists*. Hrsg. von Rowman & Allanheld.
- Klein, Benjamin, Robert G. Crawford und Armen A. Alchian (1978). »Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process«. In: *The Journal of Law and Economics* 21.2, S. 297–326.
- Klein, Lawrence R. (1950). »Economic Fluctuations in the United States, 1921-1941«. In:
- (1955). *An Econometric Model of the United States, 1929-1952*. Hrsg. von Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Knight, Frank H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. Hrsg. von The Riverside Press Cambridge.
- Kolev, Stefan (2017). *Neoliberal Staatsverständnisse im Vergleich*. Hrsg. von Oldenburg DeGruyter.
- Koopmans, Tjalling (1965). »On the Concept of Optimal Growth, The Econometric Approach to Development Planning«. In: *Econometric Approach to Development Planning, 1 Ausgabe, North Holland, Amsterdam*, S. 225–287.
- Kraus, Alan und Robert H. Litzenberger (1973). »A State-Preference Model of Optimal Financial Leverage«. In: *The Journal of Finance* 28.4, S. 911–922.
- Kremer, Dennis (2018). *Paul Volckers Gespür fürs Geld*. Hrsg. von Frankfurter Allgemeine Zeitung.
- Krueger, Alan B (2001). »An Interview with William J. Baumol«. In: *Journal of Economic Perspectives* 15.3, S. 211–231.
- Krueger, Alan B. und Lawrence F. Katz (1999). »The High-Pressure U.S. Labor Market of the 1990«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 30.1, S. 1–88. URL: <http://www.jstor.org/stable/2534063>.

- Krueger, Anne O. (1974). »The Political Economy of the Rent-Seeking Society«. In: *The American Economic Review* 64.3, S. 291–303.
- Kuhn, Harold W. und Tucker Albert W. (1951). *Nonlinear Programming*.
- Kuhn, Harold W u.a. (1994). *The Work of John Nash in Game Theory*. Hrsg. von Nobel-Seminar. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1994/nash/lecture/>.
- Kurz, Heinz D. (2009). »Wer war Hermann Heinrich Gossen (1810 –1858), Namensgeber eines der Preise des Vereins für Socialpolitik?« In: *Schmollers Jahrbuch* 129.3, S. 473–500.
- Kurz, Heinz D. und Salvadori Neri (1993). »Von Neumann's Growth Model and the "Classical" Tradition«. In: *The European Journal of the History of Economic Thought* 1.1, S. 129–160.
- Kuznets, Simon (1937). *National Income and Capital Formation, 1919-1935*. Hrsg. von NBER.
- (1955). »Economic Growth and Income Inequality«. In: *The American Economic Review* 45.1, S. 1–28.
- (1967). *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. Hrsg. von Yale University.
- Kydland, Finn E und Edward C Prescott (1977). »Rules rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans«. In: *Journal of Political Economy* 85.3, S. 473–491.
- (1982). »Time to Build and Aggregate Fluctuations«. In: *Econometrica* 50, S. 1345–1370.
- Laffer, Arthur B (1981). »Government Exactions and Revenue Deficiencies«. In: *Cato Journal* 1 (1), S. 1–21.
- (2004). »The Laffer Curve: Past, Present, and Future«. In: *The Heritage Foundation: Backgrounder* 1765, S. 1–16.
- Laffont, Jean-Jacques und Jean Tirole (1986). »Using Cost Observation to Regulate Firms«. In: *Journal of Political Economy* 94.3, S. 614–641.
- Lange, Oscar (1942). »The Foundations of Welfare Economics«. In: *Econometrica*, S. 215–228.
- Leibenstein, Harvey (1966). »Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency"«. In: *The American Economic Review* 56.3, S. 392–415.
- Leijonhufvud, Axel (1968). *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes*. Hrsg. von Oxford: Oxford University Press.
- Leonard, Robert J (1994). »Reading Cournot, Reading Nash: The Creation and Stabilisation of the Nash Equilibrium«. In: *Economic Journal* 104.424, S. 492–511.
- Leontief, Wassily W. (1936). »Quantitative Input and Output Relations in the Economic Systems of the United States«. In: *The Review of Economics and Statistics* 18.3, S. 105–125.
- (1941). *The Structure of American Economy, 1919-1929*. Hrsg. von Cambridge/MA: Harvard University Press.
- Lerner, Abba P. (1934). »The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power«. In: *The Review of Economic Studies* 1.3, S. 157–175.

- Lindhal, Erik (1928). *Die Gerechtigkeit der Besteuerung, Eine Analyse der Steuerprinzipien auf der Grundlage der Grenznutzentheorie*, hrsg. von Lund: Gleerupska Universitets-Bokhandelen.
- Linss, Vera (2017). *Die wichtigsten Wirtschaftsdenker*. Hrsg. von 6. Auflage Marixverlag.
- Lintner, John (1965). »Security Prices, Risk, and Maximal Gains From Diversification«. In: *The Journal of Finance* 20.4, S. 587–615.
- Lippmann, Walter (1937). *The Good Society*.
- List, Friedrich (1840 (1927)). *Das natürliche System der politischen Oekonomie*. Basel, Tübingen.
- (1841). *Das nationale System der politischen Oekonomie*. Tübingen, J. G. Cotta'scher Verlag.
- Lledó, Victor u. a. (2017). »Fiscal Rules at a Glance«. In: *International Monetary Fund, March 2017*, S. 1–82.
- Long, John B und Charles I Plosser (1983). »Real Business Cycles«. In: *Journal of Political Economy* 91 (1), S. 39–69.
- Lucas, Robert E (1972). »Expectations and the Neutrality of Money«. In: *Journal of Economic Theory* 4.2, S. 103–124.
- Lucas, Robert E (1976). »Econometric Policy Evaluation: A Critique«. In: *Carnegie-Rochester conference series on public policy*. Bd. 1. 1, S. 19–46.
- Lucas, Robert E (1987). *Models of Business Cycles*. Hrsg. von New York: Basil Blackwell.
- Lucas, Robert E. (1988). »On the Mechanics of Economic Development«. In: *Journal of Monetary Economics* 22.1, S. 3–42.
- Lucas, Robert E (1990). »Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?« In: *American Economic Review* 80 (2), S. 92–96.
- Lucas, Robert E. (1994). *On the Welfare Cost of Inflation*. URL: http://faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/kdsalyer/LECTURES/Ecn235a/Extra_Articles/welfare.pdf.
- Lucas, Robert E (2003). »Macroeconomic Priorities«. In: *American Economic Review* 93 (1), S. 1–14.
- Lucas Robert E; Sargent, Thomas J (1979). »After Keynesian Macroeconomics«. In: *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*.
- Maddison, Angus (1982). *Phase of Capitalist Development*. Hrsg. von Oxford University Press.
- (2010). *Historical Statistics*. URL: <https://web.archive.org/web/20211102093357/http%3A%2F%2Fwww.ggdc.net%2Fmaddison%2Foriindex.htm>.
- Mandelbrot, Benoit (1963). »The Variation of Certain Speculative Prices«. In: *The Journal of Business* 36.4, S. 394–419.
- Mankiw N. Gregory; Shapiro, Matthew D. (1985a). »Trends, Random Walks, and Tests of the Permanent Income Hypothesis«. In: *Journal of Monetary Economics* 89.5, S. 165–174.
- Mankiw, N. Gregory (o. D.). »The Macroeconomist as Scientist and Engineer«. In: *Journal of Economic Perspectives* 20.4 (), S. 29–46.

- Mankiw, N. Gregory (1985b). »Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 100.2, S. 529–537. URL: <http://www.jstor.org/stable/1885395>.
- (1990). »A Quick Refresher Course in Macroeconomics«. In: *Journal of Economic Literature* 28.4, S. 1645–1660.
- (1995). »The Growth of Nations«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1995.1, S. 275–326.
- Mankiw, N. Gregory und Ricardo Reis (2002). »Sticky Information versus Sticky Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 117.4, S. 1295–1328.
- Mankiw, N. Gregory und David Romer (1991). *New Keynesian Economics*, Vol 1. Hrsg. von MIT Press.
- Mankiw, N. Gregory, David Romer und David N. Weil (1992). »A Contribution to the Empirics of Economic Growth«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 107.2, S. 407–437.
- Marciano, Alain (2021). »Retrospectives: James Buchanan: Clubs and Alternative Welfare Economics«. In: *Journal of Economic Perspectives* 35.3, S. 243–256.
- Markowitz, Harry M. (1990). *Foundations of Portfolio Theory*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/markowitz-lecture.pdf>.
- Markowitz, Harry (1952). »Portfolio Selection«. In: *The Journal of Finance* 7.1, S. 77–91.
- Marshall, Alfred (1890). *Principles of Economics*. London: MacMillan [Palgrave Classics in Economics (2013)].
- Marx, Karl und Engels Friedrich (1962). *Werke*. Berlin: Karl Dietz Verlag, Band 19.
- Maske, Kellie und Garey Durden (2003). »The Contributions and Impact of Professor William H. Riker«. In: *Public Choice* 117.1/2, S. 191–220.
- Maslow, Abraham (1943). »A Theory of Human Motivation«. In: *Psychological Review* 50, S. 370–396.
- Maucourant, Jérôme (1995). »The Substantive Economy of Money : Karl Polanyi in the Tradition of Old Institutionalism“«. In: *HAL Open Science* 00569422, S. 1–21.
- McClelland, David (1961). *The Achieving Society*. Hrsg. von Princeton Van Nostrand.
- McGregor, Douglas (1960). *The Human Side of Enterprise*. Hrsg. von New York: McGraw-Hill.
- McKay, Alisdair, Nakamura. Emi und Jon Steinsson (2016). »The Power of Forward Guidance Revisited«. In: *American Economic Review* 106.10, S. 3133–3158.
- McKenzie, Lionel (1954). »On Equilibrium in Graham's Model of World Trade and other Competitive Systems«. In: *Econometrica* 22.2, S. 147–161.
- McCallum, Bennett T. und Edward Nelson (1999). »An Optimizing IS-LM Specification for Monetary Policy and Business Cycle Analysis«. In: *Jour-*

- nal of Money, Credit and Banking* 31.3, S. 296–316. URL: <http://www.jstor.org/stable/2601113>.
- Ménard, Claude und Mary M. Shirley (2014). »The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics«. In: *Institutions, property rights, and economic growth: the legacy of Douglass North*. Hrsg. von Gordon Tullock. Cambridge University Press, Cambridge, S. 11–29.
- Ménard, Claude und Mary Shirley (2010). »From Intuition to Institution-alization: A History of New Institutional Economics«. In: *Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics, Sterling, Scotland*.
- Menger, Carl (1871). *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Wilhelm Braumüller, 1871.
- (1883). *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*. Duncker & Humblot.
- Mergio, Jose M., Alba Rocafort und Juan Pedro Aznar-Alarcon (2016). »Bi-biometric Overvoew of Business and Economics Research«. In: *Journal of Business Economics and Management* 17.3, S. 397–413.
- Merton, Robert (1973). »Theory of Rational Option Pricing«. In: *The Bell Journal of Economics and Management Science* 4.1, S. 141–183.
- Milanovic, Branko (2019). *Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World*. Hrsg. von MA: Harvard University Press Cambridge.
- Milesi-Ferretti, Gian Maria, Roberto Perotti und Massimo Rostagno (2002). »Electoral Systems and Public Spending«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 117.2, S. 609–657.
- Milgrom, Paul R. (1979). »A Convergence Theorem for Competitive Bidding with Differential Information«. In: *Econometrica* 47.3, S. 679–688.
- (1981). »Rational Expectations, Information Acquisition, and Competitive Bidding«. In: *Econometrica* 49, S. 921–943.
- Milgrom, Paul R. und Robert J. Weber (1982). »A Theory of Auctions and Competitive Bidding«. In: *Econometrica* 50.5, S. 1089–1122.
- Mincer, Jacob (1974). *Schooling, Experience, and Earnings*. Hrsg. von New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Mineo, Liz (2020). »Recalling a pioneer of modern political economy«. In: *The Harvard Gazette*.
- Mirowski Philip; Plehwe, Dieter (2009). *The Road from Mont Pelerin*.
- Mirrlees, James. A. (1971). »An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation«. In: *The Review of Economic Studies* 38.2, S. 175–208.
- Mirrlees, James A. (1975 (1999)). »The Theory of Moral Hazard and Unobservable Behaviour: Part I«. In: *The Review of Economic Studies* 66.1, S. 3–21.
- Mishkin, Frederic S (2000). »Inflation Targeting in Emerging-Market Countries«. In: *American Economic Review* 90.2, S. 105–109.
- Mitchell, Wesley C. (1913). *Business Cycles*. Hrsg. von Berkeley University of California Press.

- Mitchell, Wesley C. und Arthur F. Burns (1946). *Measuring Business Cycles*. Hrsg. von NBER.
- Mitchell, William C. (1988). »Virginia, Rochester, and Bloomington: Twenty-Five Years of Public Choice and Political Science«. In: *Public Choice*, S. 101–119.
- Modigliani, Franco (1944). »Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money«. In: *Econometrica* 12 (1), S. 45–88.
- (1977). »The Monetarist Controversy or, Should We Forsake Stabilization Policies?« In: *American Economic Review* 67 (2), S. 1–17.
- (1985). *Life Cycle, Individual Thrift and the Wealth of Nations*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/modigliani-lecture.pdf>.
- Modigliani, Franco und Richard H. Brumberg (1954). »Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data«. In: *Post-Keynesian Economics*. Hrsg. von Kenneth K. Kurihara. New Brunswick: Rutgers University Press, S. 388–436.
- Modigliani, Franco und Merton H. Miller (1958). »The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment«. In: *The American Economic Review* 48.3, S. 261–297. URL: <http://www.jstor.org/stable/1809766>.
- (1963). »Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction«. In: *The American Economic Review* 53.3, S. 433–443. URL: <http://www.jstor.org/stable/1809167>.
- Modigliani, Franco und Lucas Papademos (1975). »Targets for Monetary Policy in the Coming Year«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1975.1, S. 141–165. URL: <http://www.jstor.org/stable/2534063>.
- Monissen, Hans G. (1989). »Irving Fisher (1867 - 1947)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 211–230.
- Morgenstern, Oskar (1941). »Professor Hicks on Value and Capital«. In: *Journal of Political Economy* 49.3, S. 361–393.
- (1976). »The Collaboration between Oskar Morgenstern and John von Neumann on the Theory of Games«. In: *Journal of Economic Literature* 14.3, S. 805–16.
- Mortensen, Dale T. (1978). »Specific Capital and Labor Turnover«. In: *The Bell Journal of Economics*. 9.2, S. 572–586.
- Mortensen, Dale T. und Christopher A. Pissarides (1994). »Job creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment.« In: *Review of Economic Studies* 61.3, S. 397.
- Mossin, Jan (1966). »Equilibrium in a Capital Asset Market«. In: *Econometrica* 34 (4), S. 768–783.
- Mundell, Robert A. (1961). »A Theory of Optimum Currency Areas«. In: *The American Economic Review* 51 (4), S. 657–665.

- (1962). »The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability«. In: *Staff Papers (International Monetary Fund)* 9 (1), S. 70–79.
- Mundell, Robert A. (1963). »Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates«. In: *Canadian Journal of Economic and Political Science* 29 (4), S. 475–485.
- Mundell, Robert A (1999). *Robert Mundell - Biographical*. Hrsg. von Nobel-Prize-Biographical. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1999/mundell/lecture/>.
- Musgrave, Richard A. (1939). »The Voluntary Exchange Theory of Public Economy«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 53.2, S. 213–237.
- (1956). »A Multiple Theory of Budget Determination«. In: *FinanzArchiv* 17.3, S. 333–343.
- (1959). *The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy*. Hrsg. von New York: MacGraw-Hill.
- (1981). »Der gegenwärtige Stand der Theorie der Besteuerung«. In: *FinanzArchiv* 39.1, S. 29–42.
- Muth, John F (1961). »Rational expectations and the theory of price movements«. In: *Econometrica* 29.3, S. 315–335.
- Myers, Stewart C. (1984). »The Capital Structure Puzzle«. In: *The Journal of Finance* 39.3, S. 574–592.
- Myerson, Roger B. (1978). »Refinements of the Nash Equilibrium Concept«. In: *International Journal of Game Theory* 7, S. 73–80.
- (1979). »Incentive Compatibility and the Bargaining Problem«. In: *Econometrica* 47.1, S. 61–73. (Besucht am 10.05.2022).
- Nakamura Emi; Steinsson, Jón (Nov. 2008). »Five Facts about Prices: A Reevaluation of Menu Cost Models«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 123.4, S. 1415–1464.
- Nash, John F. (1950a). »Equilibrium Points in n-person Games«. In: *Proceedings National Academy of Sciences* 36, S. 48–49.
- (1950b). *Non-Cooperative Games*. Hrsg. von Princeton University Ph.D. Thesis Mathematics Department.
- (1951). »Non-Cooperative Games«. In: *The Annals of Mathematics* 54.2, S. 286–295.
- (1953). »Two-Person Cooperative Games«. In: *Econometrica* 21.1, S. 128–140.
- Nekarda, Christopher J. und Valerie A. Ramey (2020). »The Cyclical Behavior of the Price-Cost Markup«. In: *NBER Working Paper*, S. 1–44.
- Neumann, John von (1935–1936). »Über ein ökonomisches Gleichungssystem und eine Verallgemeinerung des Brouwerschen Fixpunktsatzes«. In: *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums, Heft 8*. Hrsg. von Karl Menger. Leipzig und Wien: Franz Deuticke, S. 73–83.
- (1945). »A Model of General Economic Equilibrium«. In: *The Review of Economic Studies* 13.1, S. 1–9.

- Neumann, John von (1928). »Zur Theorie der Gesellschaftsspiele«. In: *Mathematische Annalen* 100.1, S. 295–320.
- Neumann John; Morgenstern, Oskar von (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Nobelopreiskomitee (2009). *Mutual dependence behind hierarchical organizations*. Hrsg. von Nobel-Prize-Popular-Information. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2009/popular-information/>.
- Nobelpreis-Komitee (1971). *Simon Kuznets - Facts*. Hrsg. von Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel.
- (2001). *George A. Akerlof: Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior*. Hrsg. von Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel.
 - (2006). *Edmund Phelps's Contributions to Macroeconomics*. Hrsg. von Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel.
 - (2007). *Mechanism Design Theory*. Hrsg. von Advanced Information on the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel.
 - (2016). *Oliver Hart and Bengt Holmström: The long and the short of Contracts*. Hrsg. von Advanced information on the Bank of Sweden Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel.
- Nordhaus, William D. (1975). »The Political Business Cycle«. In: *The Review of Economic Studies* 42.2, S. 169–190.
- (1994). »Policy Games: Coordination and Independence in Monetary and Fiscal Policies«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 2, S. 139–216.
 - (2008). »Baumol's Diseases: A Macroeconomic Perspective«. In: *The B.E. Journal of Macroeconomics* 8.1. DOI: doi : 10 . 2202 / 1935 – 1690 . 1382. URL: <https://doi.org/10.2202/1935-1690.1382>.
- North, Douglass C. (1961). *The Economic Growth of the United States 1790-1860*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- (1966). *Growth and Welfare in the American Past. A New Economic History*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
 - (1968). »Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850«. In: *Journal of Political Economy* 76.5, S. 953–970.
 - (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
 - (1990a). »A Transaction Cost Theory of Politics«. In: *Journal of Theoretical Politics* 2.4, S. 355–367.
 - (1990b). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance (zitiert aus deutscher Ausgabe)*. Hrsg. von Cambridge MA: Cambridge University Press.
 - (1991). »Institutions«. In: *Journal of Economic Perspectives* 5.1, S. 97–112.
 - (1993). *Douglass C. North - Biographical*. Hrsg. von Nobel-Prize-Biographical. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1993/north/biographical/>.

- (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Hrsg. von Princeton University Press.
- North, Douglass C. und Barry R. Weingast (1989). »Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England«. In: *The Journal of Economic History* 49.4, S. 803–832.
- O'Brien, Denis P. (2000). »Bodin's Analysis of Inflation«. In: *History of Political Economy* 32.2, S. 267–292.
- Obstfeld, Maurice und Kenneth Rogoff (1995). »Exchange Rate Dynamics Redux«. In: *Journal of Political Economy* 103.3, S. 624–660.
- (2002). »Global Implications of Self-Oriented National Monetary Rules«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 117.2, S. 503–535.
- Oh, Hyunseung und Ricardo Reis (2012). »Targeted Transfers and the Fiscal Response to the Great Recession«. In: *Journal of Monetary Economics* 59.S, S. 50–64.
- Olson, Mancur (1965). *The Logic of Collective Action*. Hrsg. von New York: Schocken.
- (1982). *The Rise and Decline of Nations*. Hrsg. von New Haven: Yale University Press.
- Ostrom, Elinor (1986). »An Agenda for the Study of Institutions«. In: *Public Choice* 48.1, S. 3–25.
- (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor und Gordon Whitaker (1973). »Does Local Community Control of Police make a Difference? Some Preliminary Findings«. In: *American Journal of Political Science* 17.1, S. 48–76.
- Ostrom, Vincent und Elinor Ostrom (1971). »Public Choice: A Different Approach to the Study of Public Administration«. In: *Public Administration Review* 31.2, S. 203–216.
- Ostrom, Vincent, Charles M. Tiebout und Robert Warren (1961). »The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry«. In: *American Political Science Review* 55.4, S. 831–842.
- P., Thomas Robert und Douglass C. North (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pareto, Vilfredo (1896). *La Courbe des Revenues*. Lausanne.
- (1906). *Manual of Political Economy* (engl. Version aus 2014). Oxford University Press.
- Parkin, Michael (1986). »The Output-Inflation Trade-off When Prices Are Costly to Change«. In: *Journal of Political Economy* 94.1.
- Patinkin, Don (1956). *Money, Interest and Prices: An Integration of Monetary and Value Theory*. Hrsg. von Evanston: Row Peterson.
- (1990). »In Defence of IS-LM«. In: *PSL Quarterly Review* 43.172, S. 119–134.
- Pauly, Mark V. (1968). »The Economics of Moral Hazard: Comment«. In: *The American Economic Review* 58.3, S. 531–537.

- Pearson, Heath (1999). »Was There Really a German Historical School of Economics?« In: *History of Political Economy* 31.3, S. 547–562.
- Peltzman, Sam (1976). »Toward a More General Theory of Regulation«. In: *The Journal of Law and Economics* 19.2, S. 211–240.
- Perotti, Roberto (1992). »Fiscal Policy, Income Distribution, and Growth«. In: *Department of Economics Discussion Papers* 636, S. 1–49.
- (1993). »Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth«. In: *The Review of Economic Studies* 60.4, S. 755–776.
 - (1996). »Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say«. In: *Journal of Economic Growth* 1.2, S. 149–187.
- Perotti, Roberto und Alberto Alesina (1995). »Fiscal Expansion and Adjustments in OECD Countries«. In: *Department of Economics Discussion Papers*, 754.
- Persky, Joseph (o. D.). »Retrospectives: Pareto's Law«. In: *Journal of Economic Perspectives* 6.2 (), S. 181–192.
- (2000). »The Neoclassical Advent: American Economics at the Dawn of the 20th Century«. In: *Journal of Economic Perspectives* 14.1, S. 95–108.
- Persson Torsten E.; Tabellini, Guido (1993). »Designing Institutions for Monetary Stability«. In: *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39, S. 35–84.
- Persson, Torsten, Roland Gerard und Guido Tabellini (2000). »Comparative Politics and Public Finance«. In: *Journal of Political Economy* 108.6, S. 1121–1161.
- Persson, Torsten und Lars E. O. Svensson (1989). »Why a Stubborn Conservative Would Run a Deficit: Policy with Time-Inconsistent Preferences«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 104.2, S. 325–345.
- Persson, Torsten und Guido Tabellini (1994). »Is Inequality Harmful for Growth«. In: *American Economic Review* 84.3, S. 600–621.
- (1999). »The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politicians«. In: *European Economic Review* 43.4–6, S. 699–735.
 - (2004). »Constitutional Rules and Fiscal Policy Outcomes«. In: *American Economic Review* 94.1, S. 25–45.
- Phelps, Edmund S. (1967). »Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time«. In: *Economica* 34.135, S. 254–281. URL: <http://www.jstor.org/stable/2552025>.
- (1968). »Money-Wage Dynamics and Labor-Market Equilibrium«. In: *Journal of Political Economy* 76.4, S. 678–711. URL: <http://www.jstor.org/stable/1830370>.
 - (1970). *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*. Hrsg. von New York: W.W. Norton.
 - (1995). »A Life In Economics«. In: *The Makers of Modern Economics, Volume II*. Hrsg. von Arnold Heertje. Edward Elgar Publishing Co., S. 90–113. URL: <http://www.columbia.edu/~esp2/autobio1.pdf>.

- (2006). *Edmund Phelps - Biographical*. Hrsg. von Nobel-Prize-Biographical. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2006/phelps/biographical/>.
- Phelps, Edmund S. und John B. Taylor (1977). »Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations«. In: *Journal of Political Economy* 85.1, S. 163–190.
- Phelps, Edmund (1961). »The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen«. In: *The American Economic Review* 51.4, S. 638–643. URL: <http://www.jstor.org/stable/1812790>.
- Phillips, A. William (1958). »The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861–1957«. In: *Economica* 25.100, S. 283–299.
- Pierenkemper, Toni (2012). *Geschichte des modernen ökonomischen Denkens*. Hrsg. von UTB.
- Pigou, Arthur C. (1912). *Wealth and Welfare*. Hrsg. von Macmillan und London Company.
- (1920). *The Economics of Welfare*. Hrsg. von London Macmillan.
- (1933). *The Theory of Unemployment*. Hrsg. von London Macmillan.
- (1936). »Mr. J. M. Keynes' General Theory of Employment, Interest and Money«. In: *Economica* 3.10, S. 115–132.
- (1941). *Employment & Equilibrium: A Theoretical Discussion*. Hrsg. von Macmillan und London Co.
- Pigou, Arthur Cecil (1925). *Memorials of Alfred Marshall*. MacMillan und Co, London.
- Pigou, Arthur (1943). »The Classical Stationary State«. In: *The Economic Journal* 53.212, S. 343–351.
- Pissarides, Christopher A. (1985). »Short-Run Equilibrium Dynamics of Unemployment, Vacancies, and Real Wages«. In: *American Economic Review* 75.4, S. 676–690.
- (2000). *Equilibrium Unemployment Theory, 2. Auflage*. Hrsg. von MA MIT Press Cambridge.
- Plumpe, Werner (1999). »Gustav von Schmoller und der Institutionalismus: Zur Bedeutung der historischen Schule der Nationalökonomie für die moderne Wirtschaftsgeschichtsschreibung«. In: *Geschichte und Gesellschaft* 25.2, S. 252–275.
- Polanyi, Karl (1944). *The Great Transformation*. Hrsg. von New York/Toronto: Farrar und Rinehart.
- Posner, Richard A. (1970). »A Statistical Study of Antitrust Enforcement«. In: *The Journal of Law and Economics* 13.2, S. 365–419.
- (1972). »The Behavior of Administrative Agencies«. In: *The Journal of Legal Studies* 1.2, S. 305–347.
- (1974). »Theories of Economic Regulation«. In: *The Bell Journal of Economics and Management Science* 5.2.
- (1980). »A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law«. In: *The Journal of Law and Economics* 23.1, S. 1–53.

- Posner, Richard A. (1983). *The Economics of Justice*. Harvard University Press.
- (1999). »The Effects of Deregulation on Competition: The Experience of the United States«. In: *Fordham International Law Journal* 23.6, S. 7–19.
- Pratt, John W. (1964). »Risk Aversion in the Small and in the Large«. In: *Econometrica* 32.1/2, S. 122–136.
- Pressman, Steven (1999). *Fifty Major Economists*. Hrsg. von London und New York: Routledge.
- Ramey, Garey und Valerie A. Ramey (1995). »Cross-Country Evidence on the Link between Volatility and Growth«. In: *American Economic Review* 85.5, S. 1138–1151.
- Ramsey, Frank P. (1928). »A Mathematical Theory of Saving«. In: *The Economic Journal* 38.152, S. 543–559.
- Rappaport, Jordan und Jeffrey D. Sachs (2003). »The United States as a Coastal Nation«. In: *Journal of Economic growth* 8.1, S. 5–46.
- Rawls, John (1971). *A Theory of Justice*. Belknap Press.
- Rebelo, Sergio (Juni 1991). »Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth«. In: *Journal of Political Economy* 99, S. 500–521. DOI: 10.1086/261764.
- Reinhart, Carmen M und Kenneth S. Rogoff (2011). *This Time is Different - Eight Centuries of Financial Folly*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Richter, Rudolf (1996). »Bridging Old and New Institutional Economics: Gustav Schmoller, the Leader of the Younger German Historical School, Seen With Neoinstitutionalists' Eyes«. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 152.4, S. 567–592.
- Rieter, Heinz (1989). »Alfred Marshall (1842 - 1924)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 135–157.
- Riker, William H. (1963). *The Theory of Political Coalitions*. Hrsg. von New Haven: Yale University Press.
- (1980). »Implications from the Disequilibrium of Majority Rule for the Study of Institutions«. In: *American Political Science Review* 74.2, S. 432–446.
- Robbins, Lionel (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Hrsg. von London Macmillan.
- Roberts, John M. (1995). »New Keynesian Economics and the Phillips Curve«. In: *Journal of Money, Credit and Banking* 27.4, S. 975–984.
- Robinson, Joan (1969 (1933)). *The Economics of Imperfect Competition*. Hrsg. von London: Macmillan.
- Rochet, Jean-Charles und Jean Tirole (2003). »Platform Competition in Two-Sided Markets«. In: *Journal of the European Economic Association* 1.4, S. 990–1029.
- (2006). »Two-Sided Markets: A Progress Report«. In: *The RAND Journal of Economics* 37.3, S. 645–667.
- Rogerson, Richard, Robert Shimer und Randall Wright (2005). »Search-Theoretic Models of the Labor Market: A Survey«. In: *Journal of Econo-*

- mic Literature* 43.4, S. 959–988. DOI: 10.1257/002205105775362014. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/002205105775362014>.
- Rogoff, Kenneth (1985). »The Optimal Degree of Commitment to an Intermediate Monetary Target«. In: *Quarterly Journal of Economics* 110.4, S. 1169–1190.
- Rogoff, Kenneth und Anne Sibert (1985). »Elections and Macroeconomic Policy Cycles«. In: *NBER Working Paper No. 1838*.
- Romer, Christina D. und David Romer (1998). »Monetary Policy and the Well-Being of the Poor«. In: *NBER Working Paper Series* 6793, S. 1–40.
- Romer, David (1993). »The New Keynesian Synthesis«. In: *Journal of Economic Perspectives* 7.1, S. 5–22.
- (2019). *Advanced Macroeconomics, Fifth Edition*. Hrsg. von McGraw Hill.
- Romer, Paul M. (1986). »Increasing Returns and Long-Run Growth«. In: *Journal of Political Economy* 94.5, S. 1002–1037.
- (1990). »Endogenous Technological Change«. In: *Journal of Political Economy* 98.5 (pt2), S. 71–102.
- (1994). »The Origins of Endogenous Growth«. In: *Journal of Economic Perspectives* 8.1, S. 3–22.
- (2015). »Mathiness in the Theory of Economic Growth«. In: *American Economic Review: Papers & Proceedings* 105.5, S. 89–93. DOI: 10.1257/aer.p20151066. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.p20151066>.
- (2018). *On the Possibility of Progress*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2018/romer/lecture/>.
- Romer, Thomas (1988). »Nobel Laureate: On James Buchanan's Contributions to Public Economics«. In: *Journal of Economic Perspectives* 2.4, S. 165–179.
- Roscher, Wilhelm (1843). *Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft: Nach geschichtlicher Methode*. Druck und Verlag der Dieterichschen Buchhandlung.
- (1854–1894). *System der Volkswirtschaft*, 5 Bände. Stuttgart: Verlag der J. G. Cotta'schen Buchhandlung.
- Rosenwald, Michael S., Hrsg. (26. Apr. 2024). *Michael C. Jensen, 84, Who Helped Reshape Modern Capitalism, Dies*. *New York Times*.
- Rosner, Peter (2012). *Die Entwicklung ökonomischen Denkens*. Hrsg. von Berlin Dunker und Humblot.
- Ross, Stephen A. (1976). »The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing«. In: *Journal of Economic Theory* 13 (3), S. 341–360.
- Rostow, Walt W. (1960). *Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Hrsg. von Cambridge: Cambridge University Press.
- Rotemberg, Julio J. (1987). *The New Keynesian Microfoundations*. Hrsg. von NBER Macroeconomics Annual.

- Rotemberg, Julio J. und Garth Saloner (1986). »A Supergame-Theoretic Model of Price Wars during Booms«. In: *The American Economic Review* 76.3, S. 390–407.
- Rotemberg, Julio J. und Michael Woodford (1997). »An Optimization-Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy«. In: *NBER Macroeconomics Annual 1997*. Hrsg. von Ben S. Bernanke und Julio Rotemberg. MIT Press, S. 297–361.
- (1998). »Interest-Rate Rules in an Estimated Sticky Price Model«. In: *NBER Working Paper* 6618.
- Rotemberg, Julio (1982). »Monopolistic Price Adjustment and Aggregate Output«. In: *Review of Economic Studies* 49.4, S. 517–531.
- Rotemberg, Julio und Michael Woodford (1993). »Dynamic General Equilibrium Models with Imperfectly Competitive Product Markets«. In: *NBER Working Paper* 4502.
- Roth, Alvin E. und Robert B. Wilson (2019). »How Market Design Emerged from Game Theory: A Mutual Interview«. In: *Journal of Economic Perspectives* 33.3, S. 118–143.
- Rothschild, Michael und Joseph E Stiglitz (1976). »Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information«. In: *Quarterly Journal of Economics* 90.4, S. 629–649.
- Roubini, Nouriel und Jeffrey D. Sachs (1989). »Political and Economic Determinants of Budget Deficits in the Industrial Democracies«. In: *European Economic Review* 33.5, S. 903–933.
- Rubinstein, Ariel (2003). *The Autumnal Sadness of the Princeton Ghost*.
- Rubinstein, Mark (2002). »Markowitz's "Portfolio Selection: A Fifty-Year Retrospective«. In: *Journal of Finance* 57.3, S. 1041–1045.
- Rudd, Jeremy B. und Karl Whelan (2005). »Does Labor's Share drive Inflation?« In: *Journal of Money, Credit, and Banking* 37.2, S. 297–312.
- Rudd, Jeremy und Karl Whelan (2006). »Can Rational Expectations Sticky-Price Models Explain Inflation Dynamics?« In: *American Economic Review* 96.1, S. 303–320. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/000282806776157560>.
- Sachs, Jeffrey D. (2012). »Government, Geography, and Growth: The True Drivers of Economic Development«. In: *Foreign Affairs* 91.5, S. 142–150.
- Samuelson, Paul A. (1939). »Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration«. In: *The Review of Economics and Statistics* 21.2, S. 75–78.
- (1946). »Lord Keynes and the General Theory«. In: *Econometrica* 14.3, S. 187–200.
- (1947). *Foundations of Welfare Economics*. Harvard University Press.
- (1954). »The Pure Theory of Public Expenditure«. In: *The Review of Economics and Statistics* 36.4, S. 387–389.
- (1955). »Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure«. In: *The Review of Economics and Statistics* 37.4, S. 350–356.

- (1958). »Aspects of Public Expenditure Theories«. In: *The Review of Economics and Statistics* 37.4, S. 332–338.
- Samuelson, Paul A. und Robert M. Solow (1960). »Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy«. In: *The American Economic Review* 50.2, S. 177–194.
- Samuelson, Paul (1948). *Economics*. Hrsg. von New York: McGraw-Hill.
- Sandmo, Agnar (1999). »Asymmetric Information and Public Economics: The Mirrlees-Vickrey Nobel Prize«. In: *Journal of Economic Perspectives* 13.1, S. 165–180.
- Sargent Thomas J; Wallace, Neil (1975). »Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule«. In: *Journal of Political Economy* 83.2, S. 241–254.
- Sax, Emil (1887). *Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft*. Hrsg. von Wien: Alfred Hölder.
- Schelling, Thomas C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press: Cambridge und London.
- Scherf, Harald (1989). »John Maynard Keynes (1883 - 1946)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 273–291.
- Schlafly, Andrew L. (2007). »The Coase Theorem: The Greatest Economic Insight of the 20th Century«. In: *Journal of American Physicians and Surgeons* 12.2, S. 45–47.
- Schlesinger, Karl (1933–34). »Über die Produktionsgleichungen der ökonomischen Wertlehre«. In: *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums, Heft 6*. Hrsg. von Karl Menger. Leipzig und Wien: Franz Deuticke, S. 10–11.
- Schmoller, Gustav (1870). *Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert, Statistische und nationalökonomische Untersuchungen*. Halle.
- (1879). *Die Straßburger Tucher- und Weberzunft*. Straßburg.
- (1900). *Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, 1., größerer Teil*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- (1904 (1919)). *Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, 2. Teil ergänzt und vermehrt*. München und Leipzig: Duncker & Humblot.
- Schneider, Friedrich und Dominik H. Enste (2000). »Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences«. In: *Journal of Economic Literature* 38.1, S. 77–114.
- Scholes, Myron S. (1997). *Derivatives in a Dynamic Environment*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/06/scholes-lecture.pdf>.
- Schotter, Andrewn (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. Hrsg. von England: Cambridge University Press Cambridge.
- Schultz, Theodore W. (1961). »Investment in Human Capital«. In: *The American Economic Review* 51.1, S. 1–17.
- (1963). *The Economic Value of Education*. Hrsg. von New York: Columbia University Press.

- Schumpeter, Joseph A. (1942). *Socialism, Capitalism and Democracy*. New York: Harper und Brothers.
- (1954 (2006)). *History of Economic Analysis*. Hrsg. von Allen & Unwin (Taylor & Francis).
- Scitovsky, Tibor (1941). »A Note on Welfare Propositions in Economics«. In: *Review of Economic Studies* 9.1, S. 77–88.
- Selten, Reinhard (1965). »Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfragegrätigkeit«. In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 12, S. 301–324, 667–689.
- (1975). »A Reexamination of the Concept of Perfectness«. In: *International Journal of Game Theory* 4, S. 25–55.
- (2001). »Die konzeptionellen Grundlagen der Spieltheorie einst und jetzt«. In: *Bonn Econ Discussion Papers, No. 2/2001*.
- Sen, Amartya (1970a). In: *Econometrica* 38.3, S. 393–409.
- (1970b). »The Impossibility of a Paretian Liberal«. In: *Journal of Political Economy* 78.1, S. 152–157.
- (1999). »The Possibility of Social Choice«. In: *The American Economic Review* 89.3, S. 349–378.
- Shapiro, Carl und Joseph E. Stiglitz (1984). »Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device«. In: *The American Economic Review* 74.3, S. 433–444.
- Shapley, Lloyd S. (1953). »Contributions to the Theory of Games«. In: *Annals of Mathematical Studies. Vol. 28*. Hrsg. von Harold W. Kuhn und Tucker Albert W. Princeton University Press, S. 307–317.
- Sharpe, William F. (1964). »Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk«. In: *The Journal of Finance* 19 (3), S. 425–442.
- Shiller, Robert J. (1981). »Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?« In: *The American Economic Review* 71.3, S. 421–436.
- (1997). »Why Do People Dislike Inflation?« In: *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*. Hrsg. von Christina D. Romer und David H. Romer. University of Chicago Press, S. 13–70.
- (2017). »Narrative Economics«. In: *American Economic Review* 107 (4), S. 967–1004.
- Shleifer, Andrei und Robert W. Vishny (1997). »A Survey of Corporate Governance«. In: *The Journal of Finance* 52.2, S. 737–783.
- Simon, Herbert A. (1955). »A Behavioral Model of Rational Choice«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 69, S. 99–118.
- Simon, Herbert (1959). »Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science«. In: *American Economic Review* 49.1, S. 253–283.
- Sinn, Hans-Werner (o. D.). »Please bring me the New York Times: On the European Roots of Richard Abel Musgrave«. In: *CESifo Working Paper No. 2050* ().

- (1997). »The Selection Principle and Market Failure in Systems Competition«. In: *Journal of Public Economics* 66.2, S. 247–274.
- Skousen, Mark (2005). *Vienna and Chicago, Friends or Foes? – A Tale of Two Schools of Free-Market Economics*.
- Smets, Frank und Raf Wouters (2003). »An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area«. In: *Journal of the European Economic Association* 1.5, S. 1123–1175.
- Smets, Frank und Rafael Wouters (2007). »Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach«. In: *American Economic Review* 97.3, S. 586–606.
- Smith, Adam (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan und T. Cadell, London.
- Smith, John M. und George R. Price (1973). »The Logic of Animal Conflict«. In: *Nature* 246, S. 15–18.
- Snowdon, Brian und Howard R. Vane (2005). *Modern Macroeconomics - It's Origins, Developement and Current State*. Hrsg. von Edward Elgar Publishing Inc.
- Solow, Robert M. (2010). *Building a Science of Economics for the Real World*. URL: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ502/tesfatsion/Solow.StateOfMacro.CongressionalTestimony.July2010.pdf>.
- Solow, Robert (1956). »A Contribution to the Theory of Economic Growth«. In: *The Quarterly Journal of Economics* 70.1, S. 65–94.
- (1957). »Technical Change and the Aggregate Production Function«. In: *The Review of Economics and Statistics* 39.3, S. 312–320.
- (1980). »On Theories of Unemployment«. In: *American Economic Review* 70.1, S. 1–11.
- (1987a). *Growth Theory and After*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1987/solow/lecture/>.
- (1987b). *Robert M. Solow - Biographical*. Hrsg. von Nobel-Prize-Biographical. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1987/solow/biographical/>.
- Soto, Hernando de (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Hrsg. von New York: Basic Books und London: Bantam Press/Random House.
- Spence, Michael (1973). »Job Market Signaling«. In: *Quarterly Journal of Economics* 87.3, S. 355–374.
- Staiger, Douglas, James H. Stock und Mark W. Watson (2001). »Prices, Wages and the U.S. NAIRU in the 1990s«. In: *NBER Working Paper Series* 8320, S. 1–60.
- Stigler, George J. (1942). »The Extent and Bases of Monopoly«. In: *The American Economic Review* 32.2, S. 1–22.
- (1950). »Monopoly and Oligopoly by Merger«. In: *The American Economic Review* 40.2, S. 23–34.

- Stigler, George J. (1971). »The Theory of Economic Regulation«. In: *The Bell Journal of Economics and Management Science* 2.1, S. 3–21.
- Stigler, George J. und Claire Friedland (1962). »What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity«. In: *The Journal of Law and Economics* 5, S. 1–16.
- Stiglitz Joseph E; Greenwald, B (1987). »Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics«. In: *Oxford Economic Papers*.
- Stiglitz, Joseph E. (1976). »The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labour, and the Distribution of Income in L.D.C.s«. In: *Oxford Economic Papers* 28.2, S. 185–207.
- (1982). »Self-Selection and Pareto Efficient Taxation«. In: *Journal of Public Economics* 17.2, S. 213–240.
- (1984). »Price Rigidities and Market Structure«. In: *The American Economic Review* 74.2, S. 350–355.
- (2017). »Where Modern Macroeconomics Went Wrong«. In: *NBER Working Paper* 23795, S. 1–42.
- Stiglitz, Joseph E und Andrew Weiss (1981). »Credit Rationing in Markets with Imperfect Information«. In: *American Economic Review* 71.3, S. 393–410.
- Stiglitz, Joseph (1998). »Central Banking in a Democratic Society«. In: *De economist* 146.2, S. 199–226.
- Stone, Andrew, Brian Levy und Paredes Ricardo (1996). »Public Institutions and Private Transactions: A Comparative analysis of the Legal and regulatory Environment for Business Transactions in Brasil and Chile«. In: *Empirical Studies in Institutional Change*. Hrsg. von Lee J. Alston, Eggertsson Thrainn und Douglass C. North. Cambridge University Press, S. 95–108.
- Streissler, Erich W. (1990). »The Influence of German Economics on the Work of Menger and Marshall«. In: *Carl Menger and His Legacy in Economics, History of Political Economy, Supplement*. Hrsg. von Bruce J. Caldwell. Duke University Press, S. 31–68.
- Sturn, Richard (2007). »Richard Abel Musgrave 1910 – 2007«. In: *The European Journal of the History of Economic Thought* 14.3, S. 587–595.
- Suzumura, Kotaro (2016). »Pigou's Old“Welfare Economics, Hicks's Farewell to Welfarism, and Sen's Non-Consequentialist Economics of Well-Being and Freedom«. In: *Conference on Economic Thought of Cambridge*, S. 1–45.
- Svensson, Lars E. O. (2000). »The First Year of the Eurosystem: Inflation Targeting or Not?« In: *American Economic Review* 90.2, S. 95–99.
- Swan, Trevor W. (1956). »Economic Growth and Capital Accumulation«. In: *Economic Record* 32.2, S. 334–361.
- Tanzi, Vito und Schuknecht Ludger (2000). *Public Spending in the 20th Century*. Hrsg. von Cambridge University Press.
- Taylor, John B. (1979). »Staggered Wage Setting in a Macro Model«. In: *The American Economic Review* 69.2, S. 108–113.

- (1980). »Aggregate Dynamics and Staggered Contracts«. In: *Journal of Political Economy* 80.1, S. 1–23.
- (1993). »Discretion versus Policy Rules in Practice«. In: *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 39, S. 195–214.
- (1999). »An Historical Analysis of Monetary Policy Rules«. In: *Monetary Policy Rules*. Hrsg. von University of Chicago Press.
- (2016). *A Monetary Policy for the Future*. Hrsg. von Economics One. URL: <https://economicsone.com/2015/04/16/a-monetary-policy-for-the-future/>.
- Thünen, Johann Heinrich von (1826). *Der isolierte Staat [...] Nachdruck 1985*, Düsseldorf: Verlag Wirtschaft und Finanzen.
- Tiebout, Charles M. (1956). »A Pure Theory of Local Expenditures«. In: *Journal of Political Economy* 64.5, S. 416–424.
- Tirole, Jean (1999). »Incomplete Contracts: Where do we Stand?« In: *Econometrica* 67.4, S. 741–781.
- (2014). *Market Failures and Public Policy*. Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2014/tirole/lecture/>.
- Tobin, James (1958). »Liquidity Preference as Behavior Towards Risk«. In: *The Review of Economic Studies* 25.2, S. 65–86. URL: <http://www.jstor.org/stable/2296205>.
- (1970). »Money and Income: Post Hoc Ergo Propter Hoc?« In: *The Quarterly Journal of Economics* 84.2, S. 301–317.
- (1972). »Inflation and Unemployment«. In: *Essential readings in economics*, S. 232–254.
- (1980). »Stabilization Policy Ten Years After«. In: *Brookings Papers on Economic Activity* 1980.1, S. 19–89. URL: <http://www.jstor.org/stable/2534285>.
- (1985). »Neoclassical Theory in America: J. B. Clark and Fisher«. In: *The American Economic Review* 75.6, S. 28–38.
- (1993). »Price Flexibility and Output Stability: An Old Keynesian View«. In: *Journal of Economic Perspectives* 7.1, S. 45–65. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.7.1.45>.
- (2005 (1987)). »Irving Fisher (1867–1947)«. In: *The American Journal of Economics and Sociology* 64.1, S. 19–42.
- Treynor, Jack L. (1961). »Market Value, Time, and Risk«. In: *unveröffentlicht*.
- Tullock, Gordon (1959). »Problems of Majority Voting«. In: *Journal of Political Economy* 67.6, S. 571–579.
- (1967). »The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft«. In: *Western Economic Journal* 5.3, S. 224–232.
- Uhlig, Harald (2013). *Interview mit Robert Lucas: Die Leute sind nicht verrückt*. Hrsg. von Frankfurter Allgemeine Zeitung.
- Uzawa, Hirofumi (1965). »Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth«. In: *International Economic Review* 6.1, S. 18–

31. ISSN: 00206598, 14682354. URL: <http://www.jstor.org/stable/2525621>.
- Veblen, Thorstein (1898). »Why is Economics not an Evolutionary Science?« In: *The Quarterly Journal of Economics* 12.4, S. 373–397.
- (1899). *The Theory of the Leisure Class*. Hrsg. von New York: MacMillan.
- (1904). *The Theory of Business Enterprise*. Hrsg. von New Jersey: Transaction Books.
- (1909). »The Limitations of Marginal Utility«. In: *Journal of Political Economy* 17.November, S. 620—636.
- (1919). *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*. Hrsg. von New York: Huebsch.
- (1923). *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*. Hrsg. von Inc. New York: B. W. Huebsch.
- Venugopal, Rajesh (2015). »Neoliberalism as Concept«. In: *Economy and Society*.
- Vickrey, William (1945). »Measuring Marginal Utility by Reactions to Risk«. In: *Econometrica* (4), S. 319–333.
- (1947). *Agenda for Progressive Taxation*. Hrsg. von New York: Ronald Press.
- (1961). »Counterspeculation, Auctions, and Competitive Sealed Tenders«. In: *The Journal of Finance* 16.1, S. 8–37.
- Voigt, Stefan (2009). *Institutionen-ökonomik*. Hrsg. von 2. Auflage Paderborn: W. Fink UTB.
- Von Neumann, John und Oskar Morgenstern (1944[1953]). *Theory of Games and Economic Behavior*. Hrsg. von Princeton University Press.
- Wagner, Adolph (1892). *Grundlegung der Politischen Ökonomie*. Hrsg. von C.F. Winter'sche Verlagsbuchhandlung.
- Wald, Abraham (1933–34). »Über die eindeutige positive Lösbarkeit der neuen Produktionsgleichungen (I)«. In: *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums, Heft 6*. Hrsg. von Karl Menger. Leipzig und Wien: Franz Deuticke, S. 12–18.
- (1934–35). »Über die Produktionsgleichungen der ökonomischen Wertlehre (II)«. In: *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums, Heft 7*. Hrsg. von Karl Menger. Leipzig und Wien: Franz Deuticke, S. 1–6.
- Wallace, Laura (2006). »Robert Mundell: Ahead of His Time«. In: *Finance and Developement: A quarterly magazine of the IMF* 43 (3), S. 327–340.
- Wallerstein, Immanuel (1974). *The Modern World-System I-IV*.
- Wallis, John J. und Douglass C. North (1986). »Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970«. In: *Long-Term Factors in American Economic Growth*, S. 95–162.
- Walras, M.-E. Leon (1874). *Elements d'Economie Politique Pure ou Theorie de la Richesse Sociale (Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth)*. London: George Allen und Unwin, 1954.
- (1885). »Un économiste inconnu: Hermann-Henri Gossen«. In: *Journal des Economistes* 30 (4), S. 60–90.

- Wanniski, Jude (1978). »Taxes, Revenues, and the "Laffer Curve"«. In: *Public Interest* 50, S. 3—16.
- Warsh, David (1993). *Economic Principles: Masters and Mavericks of Modern Economics*. Hrsg. von The Free Press.
- Weintraub, E. Roy (1979). *Microfoundations: The Compatibility of Microeconomics and Macroeconomics*. Cambridge University Press.
- (2011). »Retrospectives: Lionel W. McKenzie and the Proof of the Existence of a Competitive Equilibrium«. In: *Journal of Economic Perspectives* 25.2, S. 199—215.
- Weintraub, Eliot Roy (1983). »On the Existence of a Competitive Equilibrium: 1930–1954«. In: *Journal of Economic Literature* 21.1, S. 1—39.
- Weiss, Andrew (1980). »Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages«. In: *Journal of Political Economy* 88.3, S. 526—538.
- Wicksell, Knut (1896). *Finanztheoretische Untersuchungen*. Hrsg. von Jena: Gustav Fischer.
- (1898). *Geldzins und Güterpreise*. Hrsg. von Jena: Fischer Verlag.
- (1922). *Vorlesungen über Nationalökonomie, Band 2: Geld und Kredit*. Hrsg. von Jena: Gustav Fischer.
- Wicksteed, Philip H. (1894). *An Essay on the Co-ordination of the Laws of Distribution*. Hrsg. von London: London School of Economics.
- Widmann, Aloysius (2020). »Neoliberalismus in Zeiten der Klimakrise: Ob er überlebt?«, Ausgabe 29.02.2020. In: *derStandard*.
- Williamson, Oliver E. (1968). »Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs«. In: *The American Economic Review* 58.1, S. 18—36.
- (1971). »The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations«. In: *The American Economic Review* 61.2, S. 112—123.
- (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, A Study in the Economics of Internal Organization*. Hrsg. von New York The Free Press.
- (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Hrsg. von New York The Free Press.
- (2009). *Biographie: Williamson, Oliver E.* Hrsg. von Nobel-Prize-Lecture. URL: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2009/williamson/biographical/>.
- Wilson, Robert B. (1967). »Competitive Bidding with Asymmetric Information«. In: *Management Science* 13, S. 816—820.
- (1969). »Competitive Bidding with Disparate Information«. In: *Management Science* 15, S. 446—448.
- (1977). »A Bidding Model of Perfect Competition«. In: *Review of Economic Studies* 44 (3), S. 511—518.
- Winkel, Harald (1989). »Gustav von Schmoller (1838–1917)«. In: *Klassiker des Ökonomischen Denkens, Teil 2*. Hrsg. von Starbatty Joachim. München: Nikol-Verlag, S. 97—118.
- Wischermann, Clemens (1993). »Der Property–Rights–Ansatz und die "neue" Wirtschaftsgeschichte«. In: *Geschichte und Gesellschaft* 19.2, S. 239—258.

- Woodford, Michael (1990a). »Learning to Believe in Sunspots«. In: *Economica* 58.2, S. 277–307.
- (1990b). »Self-Fulfilling Expectations and Fluctuations in Aggregate Demand«. In: *NBER Working Paper Series* 3361, S. 1–43.
- (1996). »Control of Public Debt: A Requirement for Price Stability?« In: *NBER Working Paper* 5684.
- (1999). »Revolution and Evolution in Twentieth-Century Macroeconomics«. In: *Frontiers of the Mind in the Twenty-First Century*.
- (2001). »The Taylor Rule and Optimal Monetary Policy«. In: *American Economic Review* 91.2, S. 232–237.
- (2011). »Simple Analytics of the Government Expenditure Multiplier«. In: *American Economic Journal: Macroeconomics* 3.1, S. 1–35. DOI: 10.1257/mac.3.1.1. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/mac.3.1.1>.
- Yared, Pierre (2019). »Rising Government Debt: Causes and Solutions for a Decades-old Trend«. In: *Journal of Economic Perspectives* 33.2, S. 115–140.
- Yellen, Janet L. (1984). »Efficiency Wage Models of Unemployment«. In: *The American Economic Review* 74.2, S. 200–205.
- Yun, Tack (1996). »Nominal Price Rigidity, Money Supply Endogeneity, and Business Cycles«. In: *Journal of Monetary Economics* 37 (2), S. 345–370.