

DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Treeck, Till van (Ed.); Urban, Janina (Ed.)

Book

Wirtschaft neu denken : blinde Flecken in der Lehrbuchökonomie

Reference: (2016). Wirtschaft neu denken : blinde Flecken in der Lehrbuchökonomie. 1. Auflage. Berlin : iRights Media.

This Version is available at:
<http://hdl.handle.net/11159/863>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto:rights[at]zbw.eu)
<https://www.zbw.eu/econis-archiv/>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

<https://zbw.eu/econis-archiv/termsfuse>

Terms of use:

This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

Wirtschaft neu denken

Blinde Flecken
der Lehrbuchökonomie

Herausgegeben von

Till van Treeck
Janina Urban

Inhalt

Einleitung

Till van Treeck und Janina Urban 6

Der erstarrte Blick

Eine erkenntnistheoretische Kritik der
Standardlehrbücher der Volkswirtschaftslehre

Rezensierte Bücher: Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus

Silja Graupe 18

Welches Menschenbild für die ökonomische Bildung?

Nicht-egoistisches Verhalten und soziale Vergleiche
in der Haushaltstheorie

Rezensierte Bücher: Frank/Cartwright,
Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus

Till van Treeck 30

Dichotomien, Inkonsistenz, merkwürdige Antiquiertheit

Mainstream-Mikro-Lehrbücher: Das Beispiel sozialer Institutionen

Rezensierte Bücher: Pindyck/Rubinfeld,
Schumann/Meyer/Ströbele und Varian

Wolfram Elsner 42

Die Rolle des Gleichgewichtskonzepts in der mikroökonomischen Ausbildung

Rezensierte Bücher: Pindyck/Rubinfeld,
Schumann/Meyer/Ströbele und Varian

Claudius Gräbner 58

Die Rolle des Optimierungskonzepts in den Standardlehrwerken der Mikroökonomik

Rezensierte Bücher: Pindyck/Rubinfeld,
Schumann/Meyer/Ströbele und Varian

Torsten Heinrich 72

Mathematisch rationalisierte Ideologieproduktion statt Marktanalyse Zur Kritik der Denkform der neoklassischen (Lehrbuch-)Mikroökonomik Rezensiertes Buch: Pindyck/Rubinfeld Frank Beckenbach	82
Das Ordnungsverständnis in wirtschaftspolitischen und theoriegeschichtlichen Lehrbüchern Rezensierte Bücher: Blankart, Vahlens Kompendium und van Suntum Roland Fritz und Nils Goldschmidt	98
Ein philosophischer Blick auf die Grundlagen internationaler Ökonomie Rezensiertes Buch: Krugman/Obstfeld/Melitz Jakob Kapeller.....	108
Volkswirtschaftslehre als Indoktrination und die (Nicht-)Auswirkungen der Finanzkrise Rezensiertes Buch: Mankiw/Taylor Helge Peukert.....	118
Der „große Zwiespalt“ zwischen Effizienz und Gerechtigkeit: Realität oder Ideologie? Rezensierte Bücher: Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus Till van Treeck	128
Die Wirkung eines Mindestlohns in Ökonomie-Lehrbüchern Rezensierte Bücher: Franz und Cahuc/Carcillo/Zylberberg Camille Logeay.....	140
Die Rolle von Gender in der Wirtschaft Rezensierte Bücher: Samuelson/Nordhaus Alyssa Schneebaum.....	150
Das weitgehende Verschwinden Marx'scher Ökonomie aus den Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre Rezensierte Bücher: Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus Johannes Jäger.....	160
Neoklassisches Paradigma in Standardlehrbüchern Die fehlende Fundierung der Nachfrage nach Kapital und Arbeit und der Einkommensverteilung Rezensierte Bücher: Blanchard/Illing, Felderer/Homburg, Mankiw und Samuelson/Nordhaus Hansjörg Herr	170

Wie der Kredit wirklich in die Welt kommt ... und was die Standardlehrwerke der Volkswirtschaftslehre alles falsch machen Rezensierte Bücher: Mankiw/Taylor und Krugman/Wells Fabian Lindner	186
Fortgeschrittene Makroökonomie-Lehrbücher mit Tunnelblick Über die Enge der DSGE-Modellwelt Rezensierte Bücher: Walsh und Wickens Sebastian Dullien	200
Bastard-Keynesianismus in einer „doktrinenbezogenen Darstellung des Stoffes“ Rezensiertes Buch: Felderer/Homburg Eckhard Hein	210
Verkehrte Welt in Sachen Fiskalpolitik? Offener Mainstream und dogmatische „Heterodoxie“ in Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre Rezensierte Bücher: Blanchard/Illing, Blankart, Mankiw/Taylor, Samuelson/Nordhaus und van Suntum Achim Truger	220
Hohepriester der Freihandelssekte Internationaler Handel und Globalisierung in Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre Rezensierte Bücher: Krugman/Obstfeld/Melitz, Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus Achim Truger	234
Wechselkurstheorie in drei Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre Rezensierte Bücher: Krugman/Obstfeld/Melitz, Blanchard/Illing und Mankiw/Taylor Jan Prieue	250
Kurzbiografien	264
Impressum	274

Einleitung

Till van Treeck und Janina Urban

Im November 2011 verließen Dutzende Studierende der Harvard Universität die Einführungsvorlesung des dort lehrenden Professors N. Gregory Mankiw aus Protest gegen die aus ihrer Sicht politisch gefärbte Darstellung ökonomischer Zusammenhänge durch den Dozenten. Die Studierenden kritisierten, dass Mankiws Lehre in Harvard von einer inakzeptablen weltanschaulichen Einseitigkeit geprägt sei, welche die große ökonomische Ungleichheit der heutigen Gesellschaft mit befördere. Für besondere Schlagzeilen sorgte dieser Studierendenprotest nicht nur wegen der herausgehobenen Stellung der Harvard Universität im internationalen Wissenschaftsbetrieb, sondern auch weil Gregory Mankiw Autor eines Einführungslehrbuchs ist, dessen enormer Einfluss auf die universitäre Ausbildung in der Volkswirtschaftslehre (VWL) längst globales Ausmaß erreicht hat. Für besonders kritikwürdig hielten die Studierenden auch, dass alternative wirtschaftswissenschaftliche Ansätze in der Lehre praktisch nicht vorkommen (Harvard Political Review 2011).

Die im vorliegenden Sammelband vereinten Rezensionen zeigen, dass die Kritik der Harvard-Studierenden in großen Teilen durchaus berechtigt ist, und zwar nicht nur im konkreten Fall des Lehrbuchs von Gregory Mankiw, sondern ebenfalls in Bezug auf eine Vielzahl einflussreicher Standardlehrwerke der Volkswirtschaftslehre.

Im deutlichen Gegensatz zu anderen Sozialwissenschaften wie der Soziologie oder der Politikwissenschaft ist die volkswirtschaftliche Hochschulausbildung heutzutage von einer starken paradigmatischen Vereinheitlichung der Lehrinhalte geprägt. In vielen Lehrbüchern geht es nicht darum, konkurrierende Paradigmen mit unterschiedlichen Perspektiven auf wirtschaftliche Zusammenhänge zu würdigen, sondern den Leserinnen und Lesern wird suggeriert, es gebe eine einheitliche ökonomische Denkweise, eine allgemein gültige ökonomische Methode, die auf alle wirtschaftswissenschaftlichen – und prinzipiell alle sozialwissenschaftlichen – Themenbereiche gleichermaßen angewendet werden kann und sollte.

Der Mangel an Pluralismus in vielen VWL-Lehrbüchern ist dabei nicht durch die Notwendigkeit der didaktischen Verkürzung zu erklären. In den Rezensionen dieses Sammelbandes wird deutlich, dass in den Lehrbüchern grundlegende Debatten der Disziplin verschwiegen werden, mathematisch und wissenschaftstheoretisch kritikwürdige Analysen als unumstößliche Wahrheiten dargestellt werden und ideengeschichtlich relevante sowie aktuelle theoretische Kontroversen allenfalls am Rande Erwähnung finden. Obwohl viele Lehrbuchautor_innen betonen, dass die Ökonomik nur beschreiben und normative Urteile von der Politik zu fällen seien, äußern sie sich häufig politisch parteiisch, zum Beispiel wenn es um Themen wie Freihandel, Umverteilung oder die Ausrichtung der Steuer- und Finanzpolitik geht.

Spätestens mit den Finanz- und Wirtschaftskrisen des vergangenen Jahrzehnts ist jedoch vielerorts die Einsicht gewachsen, dass die Aufgabe volkswirtschaftlicher Lehrbücher nicht darin bestehen kann, die Denkmuster der neoklassischen Grundmodelle zu reproduzieren und daraus einfache marktliberale Politikempfehlungen abzuleiten. Gerade die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen – von der Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/8 und der Eurokrise seit 2010 über die steigende Ungleichheit von Einkommen und Vermögen bis zur wachsenden Umweltzerstörung – erfordern neues ökonomisches Denken sowie theoretischen und methodischen Pluralismus.

Die Autorinnen und Autoren des vorliegenden Bandes versuchen daher, nicht nur blinde Flecken der Lehrbuchökonomie offenzulegen, sondern auch Hinweise auf alte und neue Ansätze jenseits der aktuellen Standardlehrinhalte zu geben. Wir hoffen, dass der Sammelband damit eine wertvolle Ergänzung für die rasant wachsende Zahl an Studierenden darstellt, die sich mehr theoretischen Pluralismus und mehr methodische wie weltanschauliche Offenheit in der volkswirtschaftlichen Lehre wünschen.

Zur besonderen Rolle von Lehrbüchern in der Volkswirtschaftslehre

Kein anderes Medium steht in der Wissenschaft stärker für den Anspruch gesicherten Wissens als das Lehrbuch. Doch wie sollte eine Disziplin wie die Volkswirtschaftslehre mit der Tatsache umgehen, dass wirtschaftliche Zusammenhänge seit jeher komplex, kontrovers und konfliktreich sind und daher jeder Versuch der Kanonisierung von Wissen in hohem Maße umstritten sein dürfte? Erstaunlicherweise lassen sich bei volkswirtschaftlichen Lehrbüchern starke Vereinheitlichungstendenzen feststellen, welche erstmals nach dem Zweiten Weltkrieg einsetzten. Der berühmte Ausspruch des US-amerikanischen Ökonomie-Nobelpreisträgers und Lehrbuchautors Paul A. Samuelson, „Es ist mir egal, wer die *Gesetze* einer Nation schreibt – solange ich ihre *Volkswirtschaftslehrbücher* schreiben kann!“, gilt daher bis heute als symptomatisch für den gewachsenen gesellschaftlichen Einfluss von Ökonom_innen und ihren wissenschaftlichen Konzepten.

In der Tat spielte das von Samuelson verfasste, 1948 erstmals erschienene Lehrbuch „Economics“ eine entscheidende Rolle für die weltweite Kanonisierung der volkswirtschaftlichen Lehre. Es wurde in insgesamt 19 Auflagen millionenfach verkauft und in 41 Sprachen übersetzt (Skousen 1997, S. 137). Die verschiedenen Auflagen von Samuelsons „Economics“ zeigen dabei deutlich die Tendenz zur Vereinheitlichung an: In der vierten Auflage von 1958 wird ein Stammbaum des ökonomischen Denkens im 20. Jahrhundert dargestellt, der sich lediglich in zwei Richtungen aufspaltet, und zwar in den „Marxistisch-Leninistischen Sozialismus“ und die „Neo-klassische Synthese nach Marshall und Keynes“. Nach einer stärkeren Diversifizierung in Auflagen aus den 1970er Jahren, in denen Ausführungen zur libertären Chicago-Schule, zur Makroökonomik der rationalen Erwartungen, zum Institutionalismus, zur Neuen Linken und den Radicals vorkommen, fasst Samuelson 1992 die meisten Denkrichtungen unter „Moderne Mainstream Ökonomik“ zusammen und dünnt seine Darstellungen anderer Paradigmen zunehmend aus (Skousen 1997, S. 146–148).

Angespornt vom überwältigenden kommerziellen Erfolg von Samuelsons „Economics“, beginnen die großen US-amerikanischen Verlage frühzeitig, nach „dem neuen Samuelson“ zu suchen. Im Jahr 1995 zieht N. Gregory Mankiw, damals 37-jähriger Professor an der Harvard-Universität, das glückliche Los: Er soll für sein Projekt eines neuen Standard-Lehrbuchs vom Harcourt Brace Verlag einen Vorschuss von 1,4 Millionen US-Dollar erhalten haben

(Nasar 1995). In der Tat wird Mankiws Buch zum neuen internationalen Bestseller und erfährt vielfach Lob für die lockere und verständliche Sprache, mit der es Ökonomie erklärt (etwa *The Economist* 1997). Allerdings erweckt er in seinem Buch unter anderem mit seinen „zehn volkswirtschaftlichen Regeln“ und anhand von geschickt gewählten realweltlichen Beispielen noch deutlicher als Samuelson den Anschein, dass es eine einzige Art und Weise gebe, wie Ökonom_innen denken. Wie mehrere Rezensionen im vorliegenden Band zeigen, kommt Mankiws Darstellung der Volkswirtschaftslehre praktisch ohne Bezüge auf konkurrierende Paradigmen aus. Die Diskrepanz zwischen seinem wissenschaftlichen Anspruch (die VWL geht „leidenschaftslos“ wie eine Naturwissenschaft zu Werke, vgl. Mankiw 2016, S. 22) und seiner offensichtlichen politischen Mission („Je gerechter der Kuchen verteilt wird, umso kleiner wird er. Dies ist die einzige Lektion zur Einkommensverteilung, der fast jeder zustimmt.“; vgl. Mankiw 2016, S. 574, auch S. 4) wirkt dabei bisweilen geradezu komisch.

Überlegenheit der Ökonom_innen?

Viele Ökonom_innen sind überzeugt, dass ihre Disziplin die wissenschaftlichste unter den Sozialwissenschaften ist, und sehen hierin zugleich ihren gesteigerten politischen Gestaltungsanspruch legitimiert. Wie Marion Fourcade, Etienne Ollion und Yann Algan in ihrem viel beachteten Aufsatz zur „Superiority of Economists“ zeigen, zeichnen sich US-amerikanische Ökonom_innen im Vergleich zu anderen Sozialwissenschaftler_innen durch ein erhöhtes Selbstbewusstsein, eine starke disziplinäre Abgrenzung, stark hierarchisch geprägte Strukturen im Wissenschaftssystem, einen hohen Männeranteil, hohe individuelle Einkommen und privilegierte Kontakte in die Politik und in die Finanzbranche aus (Fourcade et al. 2015, S. 89 ff.).

Ein weiterer Bestandteil der deklarierten Überlegenheit der Ökonomik besteht in der zunehmenden Anwendung neoklassischer Standardkonzepte auf alle Lebensbereiche (Fourcade et al. 2015, S. 94–95), von Gesundheit über Familie und Umwelt bis zur Bildung. Als problematisch an diesem „ökonomischem Imperialismus“ (Lazear 2000) können sowohl die begrenzte wissenschaftstheoretische und gesellschaftliche Reflexion dieser Entwicklung von Seiten der Ökonom_innen als auch die sukzessive Zurückdrängung anderer

sozialwissenschaftlicher Analysen in Bezug auf wirtschaftliche und gesellschaftliche Themenkomplexe betrachtet werden.

Zugleich muss stark bezweifelt werden, dass die Wirtschaftswissenschaften dem von vielen ihrer Vertreter_innen formulierten quasi-naturwissenschaftlichen Anspruch gerecht werden. Wie eine Befragung US-amerikanischer Ökonom_innen durch Jonathan Haidt und Anthony Randazzo zeigt, lassen sich die Aussagen von Ökonom_innen zu empirischen Fragestellungen (zum Beispiel: Hat das aktuelle Niveau der Einkommensungleichheit in den USA einen negativen Effekt auf das Wirtschaftswachstum?) auf Basis ihrer Zustimmung zu moralischen Werturteilen in Bezug auf nicht-ökonomische Fragen (zum Beispiel: Mitgefühl mit Menschen, die leiden, ist der wichtigste moralische Wert) prognostizieren (Randazzo/Haidt 2015). Etwas mehr Bescheidenheit, gerade bei dem Versuch, wirtschafts- und sozialpolitische Fragestellungen auf Lehrbuchniveau zu bewerten, täte den Ökonom_innen vor diesem Hintergrund sicherlich gut.

Eine aktuelle Studie von Christian Grimm, Jakob Kapeller und Stephan Pühringer deutet darauf hin, dass Ökonom_innen im deutschsprachigen Raum vor allem in wirtschaftsliberalen Institutionen und Initiativen Einfluss auf die Politik nehmen (Grimm et al. im Erscheinen). Als besonders eklatantes Beispiel für eine scheinbar wissenschaftlich objektive, tatsächlich aber eindeutig weltanschaulich motivierte gesellschaftliche Einflussnahme deutscher Ökonom_innen ist in diesem Zusammenhang der „Hamburger Appell“ zu nennen, der im Jahr 2005 vom späteren Gründer der Alternative für Deutschland (AfD) Bernd Lucke maßgeblich mitinitiiert und von rund 250 deutschen Wirtschaftswissenschaftler_innen, darunter viele in Politik und Medien einflussreiche Professor_innen, unterzeichnet wurde. Der Hamburger Appell beginnt mit den folgenden Zeilen:

„Die wirtschaftspolitische Debatte in Deutschland wird verstärkt von Vorstellungen geprägt, die einen erschreckenden Mangel an ökonomischem Sachverstand erkennen lassen. Dies ist um so besorgniserregender, als Deutschland sich in einer tiefen, strukturellen Krise befindet, die drastische und schmerzhaft Reformen verlangt. Gerade in Vorwahlkampfzeiten scheint die Bereitschaft gering, diese Tatsache den Bürgern mit der gebotenen Deutlichkeit vor Augen zu führen.“ (Funke u.a. 2005, S. 1)

In den darauf folgenden Ausführungen wird dreierlei sehr deutlich: erstens ein problematisches Wissenschaftsverständnis der Unterzeichner_innen, da stark

normativ geprägte Urteile als scheinbar objektive wissenschaftliche Gewissheiten dargestellt werden; zweitens das Unterschlagen von wissenschaftlichen Kontroversen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften zugunsten einer sehr einseitigen Interpretation der vorhandenen wissenschaftlichen Evidenz; drittens eine geradezu martialische Rhetorik in Bezug auf die geforderten einschneidenden sozial- und wirtschaftspolitischen Reformen. Neben einigen radikalen Ansichten in Bezug etwa auf die Notwendigkeit von Lohnsenkungen („Die unangenehme Wahrheit besteht deshalb darin, dass eine Verbesserung der Arbeitsmarktlage nur durch niedrigere Entlohnung der ohnehin schon Geringverdienenden [...] möglich sein wird.“) oder die Wirksamkeit von Fiskalpolitik („Jede Ausdehnung der Staatsverschuldung schwächt die Binnenkonjunktur.“) wird etwa der „Ruf nach verbesserter Mittelausstattung im Bildungswesen“ mit Verweis auf eine bestimmte Auslegung bürgerlicher Werte zurückgewiesen: „Dabei wird oft übersehen, dass große Fortschritte allein durch vermehrten Ansporn zu Fleiß, Wissbegier und strenger Leistungsorientierung erzielt werden könnten.“ (Funke u.a. 2005, S. 2)

Man kann nur hoffen, dass die Unterzeichner_innen des Hamburger Apells in ihren Lehrveranstaltungen wissenschaftliche Kontroversen stärker würdigen und den normativen Charakter ihrer Überlegungen transparenter machen.

Die Pluralismus- Forderungen

Neben den Harvard-Studierenden äußerte die internationale Studierendeninitiative ISIFE (International Students Initiative for Pluralism in Economics) mit mittlerweile über 100 Gruppen in 35 Ländern im Jahr 2014 Kritik an der Einseitigkeit der ökonomischen Lehre an den Universitäten. Ihre Forderungen lauten im Einzelnen (ISIFE 2014):

- Theoretischer Pluralismus. Neben neoklassischer Ökonomik sollen auch evolutorische, feministische, institutionelle, Komplexitäts-, keynesianische, Marx'sche, ökologische, österreichische und Verhaltens-Ökonomik gelehrt werden.
- Methodischer Pluralismus. Methoden quantitativer *und* qualitativer Forschung sollen in der Lehre Berücksichtigung finden.

- Interdisziplinarität. Methoden und Inhalte aus anderen Disziplinen wie der Soziologie, der Politikwissenschaft, der Psychologie oder der Biologie sollen stärkere Berücksichtigung finden.

Das deutschsprachige *Netzwerk Plurale Ökonomik e.V.* fügt diesen Forderungen noch Selbstreflexion und historische Fundierung als Voraussetzungen für ein pluralistisches Ökonomik-Studium hinzu (Netzwerk Plurale Ökonomik 2016).

Eine Umfrage unter Mitgliedern des *Vereins für Socialpolitik*, der größten deutschsprachigen Ökonomenvereinigung, zeigt, dass immerhin über 45 Prozent der teilnehmenden Ökonom_innen der VWL eine Legitimationskrise attestieren und sich offen gegenüber den Forderungen des internationalen Studierenden-Aufrufes zeigen (57 Prozent). Erstaunlicherweise scheint diese Haltung aber bei jüngeren Ökonom_innen schwächer ausgeprägt zu sein als bei älteren (Fricke im Erscheinen). Gleichzeitig scheint die Mainstream-orientierung in Forschung und Lehre anzuhalten. So zeigen Grimm et al., dass VWL-Professor_innen in Deutschland mit ihrer Forschung zu 76 Prozent dem Mainstream, immerhin zu knapp 17 Prozent dem pluralistisch-distanzierten Mainstream („Colanders Edge“, vgl. Colander et al. 2004), aber nur zu 3 Prozent der Heterodoxie (Sonstige: 4 Prozent) zugeordnet werden können. Eine Studie von Frank Beckenbach, Maria Daskalakis und David Hofmann bestätigt, dass Pluralismus in der Lehre selten praktiziert wird und wiederum jüngere Dozent_innen ein noch geringeres Bewusstsein für die Existenz konkurrierender ökonomischer Paradigmen aufweisen als ältere (Beckenbach et al. im Erscheinen).

Klar ist aber, dass die Pluralismus-Forderungen aus der akademischen sowie aus der wissenschafts- und bildungspolitischen Debatte mittlerweile nicht mehr wegzudenken sind und bis auf weiteres nicht verschwinden werden. Längst werden sie von verschiedensten Forschungs-, Bildungs- und Politikberatungseinrichtungen im In- und Ausland aufgegriffen und gefördert.

Lehrbücher in anderen Sozialwissenschaften

Dass eine paradigmatische und methodische Vielfalt in den Sozialwissenschaften möglich ist und zum Selbstverständnis der meisten Disziplinen dazugehört, offenbart ein Blick in die gängigen Lehrbücher der Soziologie und

Politikwissenschaft, wie beispielsweise „Soziologische Theorie“ von Richard Münch (Münch 2004a,b,c) oder „The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations“ von John Baylis, Steve Smith und Patricia Owens (Baylis et al. 2013). Richard Münch beginnt seine drei Bände mit einer dogmengeschichtlichen Darstellung der europäischen Denktraditionen. In den darauf folgenden Bänden stellt er rund zehn aktuelle sozialwissenschaftliche Theorieansätze vor, wie die Strukturtheorie, die Rational-Wahl-Theorie oder die Konflikttheorie mit den jeweils als zentral erachteten Denker_innen (vgl. Münch 2004a,b,c). Baylis et al. (2013) führen in unterschiedliche Paradigmen wie den Realismus, Liberalismus, Marxismus oder Konstruktivismus sowie Weiterentwicklungen und thematische Spezialisierungen ein. Auch in methodisch orientierten Lehrwerken der Sozialwissenschaft, zum Beispiel „Methoden der empirischen Sozialforschung“ von Rainer Schnell, Paul Hill und Elke Esser (Schnell et al. 2011), wird neben der historischen Entwicklung des Fachs ebenfalls seine wissenschaftstheoretische Fundierung reflektiert.

Lehrbücher mit vergleichbar pluralistischem Konzept bei ähnlichem Verbreitungsgrad existieren in der Ökonomik kaum. Im deutschsprachigen Raum haben sich in den letzten Jahren allerdings einige alternative Lehrbücher hervor getan, wie zum Beispiel die paradigmensorientierten Einführungen in die Ökonomik von Johannes Jäger und Elisabeth Springler (2012), Michael Heine und Hansjörg Herr (2012, in der 4. Auflage), Irene van Staveren (2014) oder Wolfram Elsner, Torsten Heinrich und Henning Schwardt (2015).

Auswahl der in diesem Sammelband rezensierten Bücher

Die Auswahl der rezensierten Bücher im vorliegenden Band basiert zum einen auf der Auflagenzahl allgemein bekannter Lehrwerke sowie zum anderen auf einer Umfrage der Online-Lern- und Karriereplattform wiwi-online.de, in der 189 Professor_innen die aus ihrer Sicht wichtigsten Lehrwerke der VWL angegeben haben (wiwi-online.de 2015). Neben den bereits erwähnten Büchern von Paul A. Samuelson (in späteren Auflagen gemeinsam mit William D. Nordhaus) und N. Gregory Mankiw (in späteren Auflagen gemeinsam mit Mark P. Taylor) sind im mikroökonomischen Bereich die Werke der US-amerikanischen Autoren Robert S. Pindyck und Daniel L. Rubinfeld (Microeconomics/Mikroökonomie) und Hal R. Varian (Intermediate Microeconomics/Grundzüge der

Mikroökonomik) weit verbreitet. Im Bereich der Makroökonomik gelten die Bücher der US-amerikanischen Ökonomen Paul Krugman, Maurice Obstfeld und Marc Melitz (International Economics/Internationale Wirtschaft) sowie des französischen Ökonomen Olivier Blanchard (Macroeconomics/Makroökonomie, in der deutschen Übersetzung gemeinsam mit dem deutschen Ökonomen Gerhard Illing) als Klassiker. Etwas weniger, allerdings ebenfalls weit verbreitet sind die deutschsprachigen Lehrbücher von Jochen Schumann, Ulrich Meyer und Wolfgang Ströbele (Grundzüge der mikroökonomischen Theorie), von Bernhard Felderer und Stefan Homburg (Makroökonomik und Neue Makroökonomik), von Ulrich van Suntum (Die unsichtbare Hand) und von Charles Blankart (Öffentliche Finanzen in der Demokratie) sowie der Sammelband „Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik“. Standardwerke zu spezifischen Themengebieten sind für die Verhaltensökonomik das Lehrbuch von Robert H. Frank (Microeconomics and Behaviour, in der europäischen Auflage gemeinsam mit Edward Cartwright), für die Arbeitsmarktökonomik die Lehrbücher von Wolfgang Franz (Arbeitsmarktökonomik) und den Autoren Pierre Cahuc, Stéphane Carcillo und André Zylberberg (Labor Economics), für die fortgeschrittene Makroökonomik die Lehrbücher von Michael Wickens (Macroeconomic Theory) und von Carl Walsh (Monetary Theory and Policy).

Die Rezensentinnen und Rezensenten sind in erster Linie Ökonom_innen aus dem deutschsprachigen Raum, die sich für Pluralismus in der Lehre stark machen. Sie haben die Standardlehrwerke mit bestimmten thematischen Schwerpunktsetzungen rezensiert.

Die Idee für diesen Sammelband ist im Rahmen eines Dialogforums des Themenbereichs „Neues ökonomisches Denken“ des Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung (FGW) entstanden. Wir danken dem FGW für die finanzielle Unterstützung dieses Bandes. Alle Rezensionen und der gesamte Band stehen unter einer Creative-Commons-Lizenz: CC BY-ND 3.0 DE.

Literatur

- Baylis, J./Smith, S./Owens, P. (2013): *The Globalization of World Politics – An Introduction to International Relations*, 6. Auflage, Oxford: Oxford University Press.
- Colander, D./Holt, R./Rosser, B. (2004): *The Changing Face of Mainstream Economics*. In: *Review of Political Economy*, 16, Nr. 4, S. 485–499.
- Beckenbach, F./Daskalakis, M./Hofmann, D. (im Erscheinen): *Zur Pluralität der volkswirtschaftlichen Lehre in Deutschland – Eine empirische Untersuchung des Lehrangebotes und der Einstellung der Lehrenden*, Marburg: Metropolis.
- Elsner, W./Heinrich, T./Schwardt, H. (2015): *The Microeconomics of Complex Economies. Evolutionary, Institutional, Neoclassical, and Complexity Perspectives*, Oxford: Elsevier.
- Fourcade, M./Ollion, E./Algan, Y. (2015): *The Superiority of Economists*. In: *Journal of Economic Perspectives* 29, Nr. 1, S. 89–114.
- Fricke, T. (im Erscheinen): *Altes Einheitsdenken oder neue Vielfalt? Eine systematische Auswertung der großen Umfragen unter Deutschlands Wirtschaftswissenschaftler_innen*, Düsseldorf: FGW-Studien.
- Funke, M./Lucke, B./Straubhaar, T. (2005): *Hamburger Appell*, Hamburg: Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut, http://www.hwwi.org/uploads/tx_wilpubdb/Hamburger_Appell.pdf (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Grimm, C./Kapeller, J./Pühringer, S. (im Erscheinen): *Zu Status und Profil der deutschsprachigen Volkswirtschaftslehre – eine Bestandsaufnahme*, Düsseldorf: FGW-Studien.
- *Harvard Political Review* (2011): *An Open Letter to Greg Mankiw*, 02.11.2011, <http://harvardpolitics.com/harvard/an-open-letter-to-greg-mankiw/> (Zugriff: 13. Juli 2016).
- Heine, M./Herr, H. (2012): *Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro und Makroökonomie*, 4. Auflage, München: Oldenbourg.
- ISIPE (2014): *Open Letter of the International Students Initiative for Pluralism in Economics*, <http://www.isipe.net/open-letter/> (Zugriff: 22. Juli 2016).

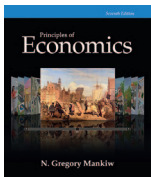
- Jäger, J./Springler E. (2012): *Ökonomie der internationalen Entwicklung: Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre*, Wien: Mandelbaum.
- Lazear, E.P. (2000): Economic Imperialism. In: *The Quarterly Journal of Economics* 115, Nr. 1, S. 99–146.
- Mankiw, N.G./Taylor, M.P. (2016): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Münch, R. (2004a): *Soziologische Theorie. Band 1: Grundlegung durch die Klassiker*, Frankfurt: Campus.
- Münch, R. (2004b): *Soziologische Theorie. Band 2: Handlungstheorie*, Frankfurt: Campus.
- Münch, R. (2004c): *Soziologische Theorie. Band 3: Gesellschaftstheorie*, Frankfurt: Campus.
- Nasar, Sylvia (1995): A hard Act to Follow? Here Goes, *New York Times* 14.03.1995, <http://www.nytimes.com/1995/03/14/business/a-hard-act-to-follow-here-goes.html?pagewanted=all> (Zugriff: 14. Juli 2016).
- Netzwerk Plurale Ökonomik (2016): *Netzwerk-Plurale-Ökonomik-Flyer*, zu bestellen unter info@plurale-oekonomik.de.
- Randazzo, A./Haidt, J. (2015): Are Economists Influenced by Their Moral Worldviews? Evidence from the Moral Foundations of Economists Questionnaire, <http://ssrn.com/abstract=2700889> oder <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2700889> (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Schnell, R./Hill, P.B/Esser, E. (2011): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 9. Auflage, München: Oldenbourg.
- Skousen, M. (1997): The Perseverance of Paul Samuelson's Economics. In: *Journal of Economic Perspectives* 11, Nr. 2, S. 137–152.
- Staveren, I. van (2014): *Economics After the Crisis: An Introduction to Economics from a Pluralist and Global Perspective*, London: Routledge.
- *The Economist* (1997): Play it Again, Samuelson, <http://www.economist.com/node/154859> (Zugriff: 14. Juli 2016).
- Wiwi-online.de (2015): Top 20 der VWL, http://www.wiwi-online.de/start.php?a_title=325 (Zugriff: 27. Juli 2016).

Der erstarrte Blick

Eine erkenntnistheoretische Kritik der Standardlehrbücher der Volkswirtschaftslehre

Silja Graupe

Rezensierte Bücher:



Mankiw, N.G. (2001): Principles of Economics, 2. Auflage, Boston: Cengage Learning, 493 Seiten. Im Folgenden zitiert als GM.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



Mankiw, N.G./Taylor, M. (2008): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1013 Seiten. Im Folgenden zitiert als MTa.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



Mankiw, N.G./Taylor, M. (2012): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1133 Seiten. Im Folgenden zitiert als MTb.
(Abb: Schäffer-Poeschel)

Hinführung

Spätestens seit dem Ausbruch der anhaltenden Wirtschafts-, Währungs-, Finanz- und Schuldenkrisen in den Jahren 2008 und 2009 mehren sich weltweit die Zweifel von Studierenden an der Volkswirtschaftslehre (VWL): Diese sei in extremem Maße einseitig, weltfremd und indoktrinäre zudem (vgl. etwa ISIPE 2014). Die Kritik richtet sich gegen ein weltweites Phänomen. Denn in den letzten Jahrzehnten ist die Volkswirtschaftslehre an Hochschulen (und zunehmend auch an Schulen) in einem Maße standardisiert worden, das für die Sozialwissenschaften einmalig ist. Von Südafrika bis Norwegen, von Japan bis Kanada: Überall ähneln sich Form und Inhalt der ökonomischen Lehre. Die ökonomische Bildung gleicht global in zunehmendem Maße einer geistigen Monokultur (vgl. Graupe 2013, 2015).

Bei der Etablierung und Verbreitung dieser Monokultur spielen ökonomische Lehrbücher eine zentrale Rolle. In über vierzig Sprachen übersetzt und millionenfach verkauft, bestimmen ihre Autor_innen und Verlage, was Studierende rund um die Welt unter „Ökonomie“ verstehen lernen. Sie sorgen dafür, dass „die Struktur wirtschaftswissenschaftlicher Abschlüsse nahezu identisch an allen [...] Universitäten“ ist, wie etwa Untersuchungen für Großbritannien und die USA zeigen (Wigstrom 2010, S. 1).¹

1 Alle Übersetzungen aus dem Englischen in diesem Text stammen von mir.



Samuelson, P. (1955): Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Köln: Bund-Verlag, 809 Seiten. Im Folgenden zitiert als PS. (ohne Abb.)



Samuelson, P./ Nordhaus, W.D. (2009): Economics, 19. Auflage, New York: McGraw-Hill, 715 Seiten. Im Folgenden zitiert als SNa. (ohne Abb.)



Samuelson, P./ Nordhaus, W.D. (2010): Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München: mi-Wirtschaftsbuch, FinanzBuch Verlag, 1104 Seiten. Im Folgenden zitiert als SNb. (Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

Besonders bedeutsam sind dabei zwei Werke: „Economics“ von Paul A. Samuelson (seit 1985 gemeinsam herausgegeben mit William D. Nordhaus) und „Principles of Economics“ von N. Gregory Mankiw. Samuelsons Lehrbuch, 1948 zum ersten Mal erschienen, gilt als *das* Standardwerk, an dem sich alle anderen heutigen Lehrbücher orientieren. Insbesondere die Mikroökonomik lässt sich als Gebiet ansehen, „auf dem der Sieg der frühen Pädagogik von Samuelson nahezu vollständig ist und in dem sich die Überzeugungen der Ökonomen am wenigsten gewandelt haben“ (Skousen 1997, S. 138). Mankiws „Principles of Economics“ hat sich in den letzten Jahren zum internationalen Bestseller entwickelt. Auch und gerade an deutschen Universitäten nimmt dieses Lehrbuch des ehemaligen Wirtschaftsberaters von George W. Bush eine zentrale Stellung ein.

Im Folgenden werde ich skizzieren, wie diese beiden Lehrbücher die Wahrnehmungs- und Erkenntnisweise von Menschen einseitig prägen und hierfür ein stark verkürztes Wissenschaftsverständnis vermitteln. Dabei wird deutlich, dass dies nicht allein ein Problem des akademischen Elfenbeinturms ist. Im Gegenteil hat es praktische Wirkungen. Denn wie wir die Welt wahrnehmen lernen, bestimmt auch darüber, welche Handlungsoptionen wir in unserem Alltag und als Staatsbürger erkennen und ausüben können.

Eine Neudefinition der Wirtschaftswissenschaften

Sowohl dem Lehrbuch von Samuelson/Nordhaus als auch dem von Mankiw liegen eine ganz bestimmte Definition von Wirtschaftswissenschaft zugrunde. Diese schließt die multiperspektivische Betrachtung wirtschaftlicher Phänomene von vornherein aus. Samuelson schreibt in der 2. Ausgabe seines Lehrbuchs von 1955:

„Es gibt weder eine Wirtschaftstheorie für Republikaner noch eine für Demokraten, noch eine für Arbeitnehmer oder für Arbeitgeber. Hinsichtlich der grundlegenden Preis- und Beschäftigungszusammenhänge bestehen denn auch unter den Nationalökonomern heutzutage keine nennenswerten Meinungsverschiedenheiten mehr.“ (PS, S. 6)

Mankiw beschreibt dies ähnlich: Zwar seien „gewisse Meinungsverschiedenheiten unter Ökonomen unvermeidlich. Doch sollte man das Ausmaß der Uneinigkeit nicht überbetonen. In vielen Fällen haben Ökonomen einen einmütigen Standpunkt.“ (MTb, S. 40) Doch lässt sich von einer solchen Einmütigkeit tatsächlich mit Berechtigung sprechen? Mankiws rhetorische Beeinflussung besteht hier darin, die Wirtschaftswissenschaft nicht mehr über ihren Gegenstandsbereich (die Wirtschaft) zu definieren, um diesen dann aus unterschiedlichen oder gar widerstreitenden Perspektiven zu analysieren. Samuelson/Nordhaus und Mankiw identifizieren die Wirtschaftswissenschaft vielmehr stillschweigend mit einer einzigen Perspektive, von der aus sich alles in der Welt auf ökonomische Weise in den Blick nehmen lassen soll. Wirtschaftswissenschaft zu betreiben, bedeutet in ihrem Sinne nicht, sich mit wirtschaftlichen Belangen aus Sicht verschiedener ökonomischer Schulen (der Neoklassik, des Keynesianismus, der Österreichischen Schule der Nationalökonomie, des Marxismus etc.) zu beschäftigen, sondern sich von vornherein vornehmlich auf den Standpunkt einer dieser Schulen – vornehmlich der neoklassischen, gemischt mit keynesianischen Einflüssen – zu stellen und diesen als einzig wissenschaftlichen zu definieren.

Dies hat zumindest zweierlei Konsequenzen. Erstens: Da auf diese Weise fast alle ökonomischen Schulen beziehungsweise Strömungen per Definition als unwissenschaftlich gelten, scheint man ihnen in Lehrbüchern keinen Platz einräumen zu müssen. Zwar existieren unterschiedliche theoretische Ansichten über aktuelle Fragen der Wirtschaft, die dem von Samuelson/Nordhaus und Mankiw beschworenen „einmütigen Standpunkt“ fundamental entgegenstehen. Doch werden sie außerhalb der Grenzen des Wissenschaftlichen angesiedelt. So spricht Samuelson 1955 etwa im Hinblick auf Marx ausdrücklich von „einem schwarzen Schaf, das sich jenseits des Pferchs der klassischen Tradition stellte“ (PS, S. 12). Marx mag sich noch so offensichtlich mit Fragen der Wirtschaft beschäftigen, nach der Logik heutiger Lehrbücher zählt er nicht als Ökonom, eben weil er einen alternativen Standpunkt und damit eine andere Perspektive auf die Wirtschaft einnimmt. 2010 wird Marx bei Samuelson/Nordhaus noch nicht einmal mehr erwähnt, genauso ist es bei Mankiw.

Zweitens entgrenzt das spezifische Wissenschaftsverständnis der ökonomischen Lehrbücher den Gegenstandsbereich der Wirtschaftswissenschaft nahezu vollständig. Vereinfacht gesagt wirkt die Wirtschaftswissenschaft wie eine Brille, die im Laufe des Studiums allmählich die Wahrnehmungsfähigkeit von Studierenden beschränkt: Ist sie erst einmal fest vor deren geistigem Auge verankert, so *müssen* Studierende *alles* durch sie hindurch wahrnehmen.

Ebenso wie durch die sprichwörtliche rosarote Brille alles rosarot wirkt, so erscheinen in den Lehrbüchern alles menschliche Handeln und alle gesellschaftlichen Bereiche auf spezifisch ökonomische Weise.² Mankiw bringt dies in seinen „Vorbemerkungen für den Lehrenden“ unmissverständlich zum Ausdruck (MTa, S. VII):

„Volkswirte haben eine einzigartige Art und Weise die Welt zu betrachten, die man weitgehend in ein oder zwei Semestern erlernen kann. Mit dem vorliegenden Buch geht es mir darum, die volkswirtschaftliche Denkweise auf das größtmögliche Publikum zu übertragen und die Leser davon zu überzeugen, dass damit sehr Vieles aus der sie umgebenden Welt aufgehellert werden kann.“³

Samuelson und Nordhaus beschreiben den gleichen Sachverhalt folgendermaßen:

„Häufig erscheint uns die Ökonomie als eine endlose Abfolge immer neuer Rätsel, Probleme und Dilemmata. Doch es gibt, wie erfahrene Dozenten mittlerweile wissen, einige wenige Konzepte, die jedem wirtschaftlichen Geschehen zugrunde liegen. [...] *Wir haben daher beschlossen, uns auf die Kernthesen der Volkswirtschaftslehre zu konzentrieren – auf jene dauerhaften Wahrheiten, die im neuen Jahrhundert dieselbe Bedeutung haben werden wie im alten.*“ (SNb, S. 10, Hervorhebung im Original)

Ökonomische Konzepte lassen sich wie „Werkzeuge des Denkens“ begreifen; sie geben unserer Wahrnehmung Richtung und Gestalt. Sie entscheiden darüber, was wir als wichtig und unwichtig erachten, oftmals *bevor* wir uns vor spezifische ökonomische Aufgaben gestellt sehen. Samuelson und Nordhaus postulieren, dass diese Werkzeuge des Denkens selbst einen Anspruch auf Wahrheit haben. Wer lernt, allein im Marktmodell zu denken, der wird in allen sozialen Beziehungen einen Markt erblicken. Nicht um die Darstellung ob-

2 Im Hintergrund steht hier das Wissenschaftsverständnis des „ökonomischen Imperialismus“, wie ihn insbesondere die Chicago School of Economics geprägt hat. So geht deren Begründer und Hauptvertreter Gary S. Becker davon aus, dass sich alles menschliche Verhalten aus Sicht des „economic approach“ beschreiben lässt. Vgl. Becker 1990.

3 Interessanterweise fehlt diese entscheidende Passage in den „Vorbemerkungen für Studierende“. Dazu unten mehr.

jektiver Fakten geht es hier, sondern um die Beschränkung unserer Wahrnehmungsfähigkeit auf wenige, vermeintlich unveränderliche „Kernthesen“ (ebd.), die zur Lösung aller Probleme genutzt werden sollen.

„Die Beispiele und Anwendungen haben sich gewandelt, um sicherzustellen, dass es [Samuelsons Lehrbuch, Anm. der Autorin] in den Augen der Leser stets relevant und nützlich blieb. Der Kern der Theorie ist aber stets der gleiche geblieben.“ (Smith 2001, S. 6)

Ob Steuern, Mindestlöhne und Wohlfahrt (vgl. Mankiw 2001) oder Klimawandel und Emissionshandel (vgl. Samuelson/Nordhaus 2009): Sie alle dienen lediglich als reine *Anwendungsbereiche* einer im Vorhinein feststehenden ökonomischen Perspektive. Nicht aber sind sie dazu angelegt, die Grenzen dieser Perspektive zu erforschen oder Perspektivenwechsel angesichts konkreter Herausforderungen unserer Zeit vorzunehmen. Auf diese Weise fördern Samuelson/Nordhaus und Mankiw eine Standardisierung ökonomischer Erkenntnisfähigkeit, wie sie etwa auch der „Council for Economic Education“ in den Vereinigten Staaten fordert und an Schulen und Hochschulen gleichermaßen durchsetzt (vgl. etwa Siegfried et al. 2010).

Ökonomie als paradigmatische Lehrbuchwissenschaft

Weder Samuelson und Nordhaus noch Mankiw legen diese Standardisierung allerdings explizit offen, insbesondere nicht gegenüber den Studierenden. Im Gegenteil verwischt gerade Mankiw die Grenze zwischen realem Gegenstandsbereich einerseits und wissenschaftlicher Perspektive auf diesen Bereich oftmals bis zur Unkenntlichkeit. Die erkenntnistheoretischen wesentlichen Unterschiede zwischen Erkenntnisobjekt einerseits und Erkenntnisweise andererseits – zwischen wirtschaftlicher Wirklichkeit und Interpretation dieser Wirklichkeit – übergeht er. So erwähnt er zwar in seinen „Vorbemerkungen für den Lehrenden“ explizit, dass seine „zehn volkswirtschaftlichen Regeln“ das „Weltbild der Ökonomen“ darstellen, welches wiederum das erkenntnistheoretische „Fundament für den Großteil der volkswirtschaftlichen Analysen bilden“ soll (vgl. MTa, S. VIII). Doch gegenüber den Studierenden verschweigt er diese wesentliche Klarstellung. Allenfalls spricht er vage von „Leitvorstel-

lungen“. Sodann präsentiert er diese aber so, als ob es sich um Abbilder realer Vorgänge handele. So lautet etwa seine „Regel Nr. 1“: „Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Entscheidungen.“ (MTb, S. 4) Dass es sich hierbei um eine wissenschaftliche Hypothese über menschliches Verhalten handelt, erwähnt er ebenso wenig, wie er die Frage nach deren empirischer Überprüfbarkeit behandelt (siehe den Beitrag von Till van Treeck zum Menschenbild in diesem Band). Durch geschickt gewählte Beispiele⁴ leitet er das Denken dergestalt an, dass die Aufmerksamkeit auf einen hypothetischen Einzelfall gelenkt wird. Von diesem aus werden Studierende implizit verleitet, auf eine allgemeingültige Beschreibung von Wirklichkeit zu schließen.

Problematisch ist, dass Studierende nicht ermuntert werden, diesen Schluss zu reflektieren. Allgemeiner gesagt werden die Anweisungen der Lehrbücher, die das Denken zurichten und die Perspektive der Studierenden auf einen einzigen Standpunkt einzufrieren drohen, innerhalb dieser Lehrbücher selbst kaum konkret beschrieben. Thomas Kuhn, einer der bedeutendsten Wissenschaftstheoretiker des letzten Jahrhunderts, kennzeichnet dieses Phänomen wie folgt: Wissenschaften, die sich über eine einzige „wahre“ Weltansicht identifizieren, führen Studierende nicht in die genauen Definitionen ihrer Konzepte und Theorien ein; deren Inhalt und Bedeutung wird vielmehr allein „durch Beobachtung und Teilnahme an der Anwendung dieser Begriffe bei Problemlösungen“ vermittelt (Kuhn 1976, S. 61).

„Wissenschaftler [...] lernen Begriffe, Gesetze und Theorien niemals *in abstracto* und an sich. Vielmehr begegnet man diesen geistigen Werkzeugen von Anfang an innerhalb eines historisch und pädagogisch vorgegebenen Komplexes, der sie mit ihren Anwendungen und durch diese darbietet.“ (ebd., S. 60)

Was Kuhn am Beispiel der modernen Naturwissenschaften Mitte des letzten Jahrhunderts beschreibt, lässt sich heute auf die ökonomischen Lehrbücher übertragen: Kaum eine Studierende wird nach der Lektüre von Samuelson/Nordhaus oder Mankiw genau sagen können, wie sie „den Markt“ denkt, welche „Denkwerkzeuge“ sie hierfür in Gebrauch nimmt und mit welcher Begründung sie dies tut. Gleichwohl wird sie dazu verleitet, durch immerwährende Wieder-

4 „Denken wir an eine Studentin, die ihre wertvollste Ressource verteilen muss – ihre Zeit.“ (Mankiw 2008, 4); „Oder denken wir an die Eltern der Studenten, die über ihre Verwendung ihres Familieneinkommens entscheiden“ (ebd.)

holungen, die die gleiche Art der Problemlösung in variierbarer Komplexität erfordern, stets im Preis-Mengen-Diagramm zu denken und Gleichgewichtsmengen und -preise zu bestimmen, unabhängig davon, um welche Aufgabenstellung es sich konkret handelt. Ob Fragen zu Eiscreme, Weizen, Öl, Benzin, Miete, Lohn, Stahl, Aluminium, Bildung, Boden oder Kapital – stets geben die Lehrbücher vor, sie mit Hilfe dieses Diagramms lösen zu können.⁵ Was hingegen niemals in Frage steht, ist die Existenz der zugrunde liegenden funktionalen Zusammenhänge selbst. Ob „Angebotskurve“, „Nachfragekurve“, „Gleichgewichtspreis“: Studierende lernen, *mit* diesen „Denkwerkzeugen“ über alles in der Welt nachzusinnen, ohne sie selbst zu reflektieren und das dahinter liegende System von Denkregeln und Voraussetzungen in Frage stellen zu können.

Nochmals mit Kuhn gesprochen handelt es sich bei der ökonomischen Lehrbuchwissenschaft damit um eine *paradigmatische Wissenschaft*, die die Regeln ihrer eigenen Erkenntnisweise nicht offenlegt und sie gerade deswegen unter der Schwelle der bewussten Wahrnehmung als einzig mögliche zu verabsolutieren und zu zementieren droht.

Die Kennzeichen paradigmatischer ökonomischer Lehrbücher

Anhand von vier Punkten lässt sich der paradigmatische Zug der ökonomischen Lehrbücher näher charakterisieren:

Erstens sind Lehrbücher wie die von Samuelson/Nordhaus und Mankiw von einer nahezu vollkommenen Geschichtsvergessenheit geprägt. Ein kurzer Blick in die ideengeschichtlichen und historischen Ursprünge etwa des Preis-Mengen-Diagramms genügt, um zu verstehen, dass es auf einer hochgradig abstrakten, bewusst weltfremden, da an der reinen Mathematik orientierten Theorie – eben der neoklassischen – basiert, die zumal zur Zeit ihrer Entstehung im ausgehenden 19. Jahrhundert stark umstritten war (vgl. etwa Mirowski 1989). Doch an keiner Stelle finden sich bei Samuelson/Nordhaus oder Mankiw Hinweise auf Primärquellen oder die entsprechende Fachliteratur. Wenn diese Autoren überhaupt von Geschichte reden, dann nur in dem Sinne, wie es Kuhn allgemein beschreibt, in Form gelegentlicher Hinweise auf die „großen Helden eines früheren Zeitalters“ (Kuhn 1976, S. 149):

⁵ Alle Beispiele sind entnommen aus Mankiw 2008.

„Teils durch Auslese und teils durch Verzerrung werden die Wissenschaftler früherer Zeitalter ausdrücklich so dargestellt, als hätten sie an der gleichen Reihe fixierter Probleme und in Übereinstimmung mit der gleichen Reihe fixierter Kanons gearbeitet.“

Auf diese Weise wird keine Geschichte des ökonomischen Denkens vermittelt, die Studierende ermuntern könnte, die Art und Weise, wie die Lehrbücher ihr Denken zu formen versuchen, aus historischer Perspektive in den Blick zu bekommen – geschweige denn die Vielfalt möglicher anderer Perspektiven.

Zweitens leiten die ökonomischen Lehrbücher nicht dazu an, sich mit konkreten Phänomenen der Wirtschaft so auseinanderzusetzen, dass die vermittelten Erkenntnisweisen an ihnen überprüft werden könnten. Wie bereits erwähnt, konstruieren die Lehrbuchautoren zumeist lediglich Fallbeispiele, die das Gesagte plausibel erscheinen lassen, aber letztlich reine Gedankenexperimente darstellen. Selten hingegen versetzen sie die Studierenden in die Lage, solche Experimente tatsächlich an empirischem Datenmaterial zu überprüfen. Auch befähigen sie Studierende nicht, eigene widersprechende Erfahrungen als Ausgangspunkt für ein kritisches Hinterfragen fruchtbar zu machen. Vielmehr wird ihr kritischer Alltagsverstand systematisch geringgeschätzt. So vermitteln Samuelson und Nordhaus im Abschnitt über den „Marktmechanismus“ den Eindruck, die Erkenntnisse der Wirtschaftswissenschaft müssten jedem untrainierten Geist als „überraschend“, „erstaunlich“ oder gar als „Wunder“ erscheinen, denn die Funktionsweise des Marktes sei ein „enormes Durcheinander“ (vgl. SNb, S. 56).

Drittens vertreten Samuelson/Nordhaus und Mankiw ein hochgradig abstraktes Wissenschaftsverständnis, ohne dessen inhärente Problematik offenzulegen. Bei Mankiw heißt es (MTb, S. 23–24):

„Ökonomen bemühen sich, ihr Gebiet mit wissenschaftlicher Objektivität zu behandeln. Sie betreiben die Erforschung der Volkswirtschaft in ziemlich derselben Weise, wie ein Physiker die Materie und ein Biologe das Leben untersucht: Sie entwerfen Theorien, sammeln Daten und versuchen dann aufgrund der Daten, ihre Theorien zu bestätigen oder zu verwerfen. [...] Das Wesentliche einer Wissenschaft ist jedoch die wissenschaftliche Methode – die leidenschaftslose Entwicklung und Überprüfung von Theorien darüber, wie die Welt funktioniert.“

Tatsächlich erhebt die neoklassische Theorie den Anspruch, eine Wirtschaftswissenschaft nach dem Vorbild der exakten Naturwissenschaften zu sein. Wie diese erklärt sie die reine Mathematik zu ihrem Vorbild: Es geht ihr gerade nicht um eine immer genauere Beobachtung der Natur, sondern darum, ihre Theorien zunächst in einem Reich rein abstrakten Denkens – eben der reinen Mathematik – zu entwerfen, bevor sie diese in Bezug zur Wirklichkeit setzt. Erkenntnis soll hier *a priori*, das heißt, unabhängig von aller menschlichen Erfahrung konstruiert werden. Ob Nutzenmaximierung, Marktgleichgewicht oder Preismechanismus: Ihnen allen liegt der Versuch zugrunde, abstrakte Formeln der Physik auf die soziale Welt zu übertragen. Mit konkreten Beobachtungen wirtschaftlicher Phänomene hat ihre Entwicklung hingegen nichts zu tun. Aber diesen wichtigen Punkt verschweigen die ökonomischen Lehrbücher. Warum „Diagramme und Kurven [...] als Werkzeuge für den Ökonomen genauso wichtig wie Hammer und Säge für den Zimmermann“ sein sollen (vgl. SNb, S. 45), darüber sagen die Lehrbuchautoren nichts. Studierende sollen sich diese abstrakten Werkzeuge aneignen und auf diese Weise „leidenschaftslos“ werden, ohne über deren hohen Abstraktionsgrad etwas zu erfahren oder ihn gar begründen zu lernen.

Viertens lernen Studierende nur einen geringen Ausschnitt wissenschaftlicher Praktik. Bei Mankiw heißt es zwar (MTb, S. 25):

„Die Kunst des wissenschaftlichen Denkens – ob in Physik, Biologie oder Nationalökonomie – besteht darin zu entscheiden, welche Annahmen man trifft.“

Doch zugleich setzt er den Studierenden die Grundannahmen seiner eigenen Wissenschaft als gegebene Regeln vor; eine Befähigung zu tatsächlicher Entscheidung findet am Beginn aller wissenschaftlichen Arbeit nicht statt, im Gegenteil. Zudem wird der Prozess wissenschaftlichen Denkens auch von seinem Ende her beschnitten, weil weder Samuelson/Nordhaus noch Mankiw ihre Leser_innen lehren, die abstrakten Erkenntnisse ökonomischer Modelle systematisch an der Wirklichkeit zu überprüfen. Was so an Wissenschaftlichkeit bleibt, ist lediglich jenes Diktum, das bereits der französische Begründer der neoklassischen Theorie, Léon Walras, prägte: Die ökonomische Theorie wird weder durch Beobachtung der Realität entwickelt noch an der Realität überprüft, sondern es werden lediglich die aus ihr gewonnenen Einsichten auf die Welt angewendet (Walras 1969, S. 70 ff.).

Das Gefahrenpotenzial ökonomischer Lehrbücher

Entscheidend ist, dass sich jene Erkenntnisse, die Studierende aus ökonomischen Lehrbüchern gewinnen, als zugleich vollständig weltfremd *und* hochgradig praxiswirksam erweisen können. Der Wirtschaftsnobelpreisträger Friedrich A. Hayek schreibt (Hayek 1980, S. 100):

„Die Macht abstrakter Ideen beruht in hohem Maße auf eben der Tatsache, dass sie nicht bewusst als Theorien aufgefasst, sondern von den meisten Menschen als unmittelbar einleuchtende Wahrheiten angesehen werden, die als stillschweigend angenommene Voraussetzungen fungieren.“

Stellen Sie sich vor, Sie laufen im Dunkeln eine Straße entlang und entdecken auf ihr einen langen, dünnen Gegenstand. Sie erkennen ihn unwillkürlich als „Schlange“ und rennen weg. Bei genauerem Hinsehen hätten Sie erkennen können, dass es sich um ein harmloses Seil handelte. Doch hierzu kam es nicht, weil Ihre erste Vorstellung, obwohl faktisch falsch, Sie bereits zu einem konkreten Handeln veranlasst hatte. In der Folge werden Sie Ihr Bild von dem Gegenstand ebenso wenig verändern können wie Ihre Reaktion auf dieses Bild.

Hayeks Zitat macht darauf aufmerksam, dass es uns in Fragen der Wirtschaft ähnlich ergehen kann: Vermögen die ökonomischen Lehrbücher erst einmal feste Vorstellungen über den Menschen, über Gemeinschaften und über die Wirtschaft und Gesellschaft im Ganzen im Bewusstsein zu verankern, so können diese handlungsleitende Kraft ausüben – unabhängig davon, ob sie nun stimmen oder nicht. Zugleich wird deutlich, dass damit eine enorme Machtausübung verbunden sein kann. Denn wer Bilder über die Wirtschaft in den Köpfen von Millionen von Studierenden verankern kann – „to influence minds“, wie Samuelson es explizit nennt – vermag darüber auch indirekt deren je individuelle und gesamtgesellschaftliche Handlungsspielräume zu beeinflussen. Ökonom_innen, so stellte die *New York Times* bereits 1995 fest, „ergreifen immer mehr die Chance, den Geist [mind] der nächsten Generation politischer Führer, Geschäftsführer, Meinungsführer und anderer Mitglieder der [...] Elite zu prägen [to mold]“ (Nasar 1995). Leser_innen sollten sich dieses Potenzials stets bewusst sein, wenn sie Lehrbücher wie die von Samuelson/Nordhaus und Mankiw in die Hand nehmen. Mankiw selbst jedenfalls wittert die Chance, Menschen durch seine Lehrbücher zu „besseren Staatsbürgern“ zu machen

(MTa, S. VIII). Oder: „Wie der große Paul Samuelson es formulierte: ‚Solange ich volkswirtschaftliche Lehrbücher schreiben kann, kümmere ich mich nicht sehr darum, wer die Gesetze eines Landes schreibt oder die Staatsverträge ausarbeitet.‘“ (ebd.).

Literatur

- Becker, G.S. (1990): *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: Chicago University Press.
- Graupe, S. (2013): Verstehen und Verständigung aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht. In: Hamid R. Yousefi und Klaus Fischer (Hrsg.): *Verstehen und Verständigung in einer veränderten Welt*, Wiesbaden: Springer VS, S. 117–125.
- Graupe, S. (2015): Ökonomische Bildung. In: Michael Spieker (Hrsg.): *Ökonomische Bildung – Zwischen Pluralismus und Lobbyismus*, Tutzing: Schriften zur Politischen Bildung, Band 8, Schwalbach: Wochenschau Verlag, S. 43–68.
- Hayek, F.A. (1980): *Recht, Gesetzgebung und Freiheit*, Band 1, Landsberg am Lech: Verlag moderne Industrie.
- International Student Initiative for Pluralism in Economics (ISIPE) (2014): *An International Student Call for Pluralism in Economics*, <http://www.isipe.net/open-letter/> (Zugriff: 16. Mai 2016).
- Kuhn, T.S. (1996): *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago: Chicago University Press.
- Nasar, S. (1995): *A Hard Act to Follow?*, New York Times, 14.03.1995, <http://www.nytimes.com/1995/03/14/business/a-hard-act-to-follow-where-goes.html?src=pm> (Zugriff: 16. Mai 2016).
- Skousen, M. (1997): *The Perseverance of Paul Samuelson’s Economics*. In: *Journal of Economic Perspectives* 11, Nr. 2, S. 137–152.
- Smith, L.M. (2001): *Samuelson’s Economics through Fifty Years*, Discussion Paper Nr. 01.09, Massey University, Department of Applied and International Economics.
- Walras, L. (1969): *Elements of Pure Economics*, London: Routledge.
- Wigstrom, C.W. (2010): *A Survey of Undergraduate Economics Programmes in the UK*, https://ineteconomics.org/uploads/downloads/existing_undergrad_econ_curriculum_UK.pdf (Zugriff: 16. Mai 2016).

Welches Menschenbild für die ökonomische Bildung?

Nicht-egoistisches Verhalten und soziale Vergleiche in der Haushaltstheorie

Till van Treeck

Rezensierte Bücher:



Frank, R.H./ Cartwright, E. (2013): Microeconomics and Behaviour, New York: McGraw-Hill, 712 Seiten. Im Folgenden zitiert als FC. (Abb: McGraw-Hill)



Mankiw, N.G./ Taylor, M.P. (2016): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1172 Seiten. Im Folgenden zitiert als MT. (Abb: Schäffer-Poeschel)



Samuelson, P.A./ Nordhaus, W. (2010): Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München: mi-Wirtschaftsbuch, FinanzBuch Verlag, 1104 Seiten. Im Folgenden zitiert als SN. (Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

Ein zentrales Anliegen der meisten Standardlehrbücher besteht darin, den Studierenden ein bestimmtes Menschenbild näherzubringen: Es geht um den berühmt-berüchtigten Homo oeconomicus, der als rationales und eigennütziges Wesen alternative Güter beziehungsweise Handlungen gegeneinander abwägt, um seine tendenziell unendlichen Bedürfnisse mit knappen Mitteln möglichst effizient zu befriedigen. Der Homo oeconomicus findet insbesondere Anwendung im neoklassischen Standardmodell der Haushaltstheorie, das so gut wie alle Studierenden, selbst wenn sie nur eine einzige volkswirtschaftliche Lehrveranstaltung besuchen, in Grundzügen erlernen müssen. Immer häufiger wird auch gefordert, dass Schülerinnen und Schüler an allgemeinbildenden Schulen verstärkt mit *dem* ökonomischen Verhaltensmodell und dem daraus abgeleiteten Verständnis von Knappheit vertraut gemacht werden sollten. So lauten die beiden ersten Lernziele des Bildungsplans für das neue Fach Wirtschaft an baden-württembergischen Gymnasien für die Oberstufe: „Die Schülerinnen und Schüler können Knappheit als Grundlage wirtschaftlichen Handelns erkennen; das ökonomische Verhaltensmodell darlegen und die Begriffe Präferenzen und Restriktionen sachgerecht anwenden.“ (Bildungsplan Baden-Württemberg, S. 255)

Im Folgenden wird die Darstellung der mikroökonomischen Haushaltstheorie in den beiden wohl einflussreichsten Ökonomie-Lehrbüchern aller Zeiten – „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“ von N. Gregory Mankiw und Mark P. Taylor und „Volkswirtschaftslehre“ von Paul A. Samuelson und William D. Nordhaus – beschrieben und mit alternativen Modellen menschlichen Verhaltens kontrastiert, wie sie im Lehrbuch „Microeconomics and Behavior“ von Robert H. Frank und Edward Cartwright entwickelt werden, das leider nicht in deutscher Sprache verfügbar ist. Aus meiner Sicht sind die Schwächen des Homo-oeconomicus-Standardmodells, wie es in Mankiw/Taylor, Samuelson/Nordhaus und vielen anderen Lehrbüchern derzeit gelehrt wird, so gravierend, dass auf den Einsatz dieser Lehrbücher im Bereich ökonomischer Verhaltensmodelle verzichtet werden sollte. Zunächst ist Lörwald/Müller (2012, S. 448) zuzustimmen, dass die im Homo-oeconomicus-Standardmodell angelegte Eigennutzmaximierung kein empirisch sinnvolles und normativ akzeptables Bildungsziel darstellt, weil „die für Bildungsprozesse bedeutsame Dimension der (sozialen) Verantwortung unberücksichtigt [bleibe], wenn ausschließlich der größte eigene Vorteil als erstrebenswert gelten würde.“¹ Allerdings lassen Lörwald/Müller ebenso wie Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus die Frage unbeantwortet, welche Verhaltensannahme an die Stelle

1 Christian Müller war an der Übertragung von Mankiw/Taylor ins Deutsche beteiligt.

des Egoismus-Axioms treten könnte. Frank/Cartwright zeigen demgegenüber, dass zum einen ohne die Eigennutz-Annahme vom Homo-oeconomicus-Standardmodell wenig übrig bleibt und zum anderen aus evolutorischer Perspektive authentisch nicht-egoistisches Verhalten systematisch mit ökonomischen Vorteilen verbunden sein kann. Eine weitere Schwäche des Homo-oeconomicus-Standardmodells ist, dass es die Abhängigkeit individueller Präferenzen von sozialen Vergleichen ignoriert. Die Berücksichtigung von „positionalen Externalitäten“ in Frank/Cartwright führt auch zu einer differenzierteren Sicht auf Knappheit und Effizienz als in Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus.

Die Rationalitätsannahme

Die wichtigste Eigenschaft des Homo oeconomicus ist seine Rationalität. Die ersten drei der „zehn volkswirtschaftlichen Regeln“ von Mankiw/Taylor präzisieren, was in neoklassischen Standardlehrbüchern mit Rationalität gemeint ist. Regel Nummer 1 lautet: „Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Alternativen.“ (MT, S. 2) Damit eng verbunden ist Regel Nummer 2: „Die Kosten eines Gutes bestehen in dem, was man dafür aufgibt.“ (MT, S. 4) Die sogenannten Opportunitätskosten eines Gutes beziehungsweise jeder Aktivität bestehen darin, dass die Entscheidung für ein Gut beziehungsweise eine Handlung immer eine Entscheidung gegen andere Güter beziehungsweise Aktivitäten ist, weil ja jeder Euro nur einmal ausgegeben werden kann und jede Minute nur einmal verbraucht werden kann. Regel Nummer 3 schließlich postuliert: „Rational entscheidende Menschen denken in Grenzbegriffen.“ (MT, S. 5) Das bedeutet, dass Menschen sich stets fragen, ob eine zusätzliche Einheit eines Gutes beziehungsweise eine weitere Stunde/Minute/Sekunde einer Aktivität noch durch einen hinreichend hohen „Grenznutzen“ im Vergleich zu den hierdurch zusätzlich anfallenden Kosten („Grenzkosten“) gerechtfertigt ist.

Das mikroökonomische Standardmodell der rationalen Konsumentenentscheidung

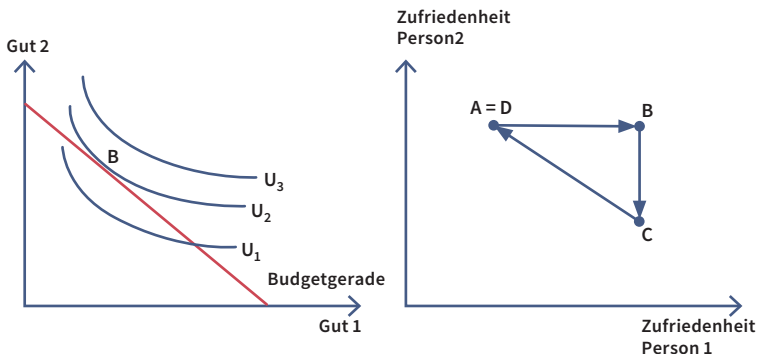
Im „mikroökonomischen Standardmodell“ (MT, S. 135 ff.) werden die Studierenden mit der *conditio humana* in der modernen Konsumgesellschaft bekannt

gemacht: „Wenn Sie ein Geschäft betreten, werden Sie mit dem Angebot Tausender Güter konfrontiert. Da Ihre finanziellen Mittel jedoch begrenzt sind, können Sie nicht alles kaufen, was Sie sich wünschen.“ Doch keine Sorge: Es wird angenommen, dass Sie, sofern Sie rational handeln, „unter Berücksichtigung der Preise der verschiedenen Güter ein Bündel erwerben werden, das bei gegebener Mittelausstattung Ihren Bedürfnissen und Wünschen am besten entspricht.“ (MT, S. 135) Mankiw/Taylor treffen dabei die folgenden Annahmen: „Konsumenten (häufig auch als ‚Agenten‘ bezeichnet) sind rational. Es wird lieber mehr als weniger konsumiert. Konsumenten streben nach Nutzenmaximierung. Konsumenten werden von Eigeninteressen gesteuert und berücksichtigen nicht den Nutzen anderer.“ (MT, S. 136)

Eine weitere zentrale und in Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus nicht weiter problematisierte Annahme ist, dass die individuellen Präferenzen als exogen gegeben angesehen werden und den nicht weiter hinterfragten Geschmack der Individuen widerspiegeln: „Wertschätzung ist ein individueller Begriff: Was für das eine Individuum einen Wert darstellt, muss für das andere noch lange kein Wert sein.“ (MT, S. 136)

Auf diesen oder sehr ähnlichen Annahmen fußt die allen Studierenden der Volkswirtschaftslehre (VWL) bekannte grafische Darstellung des mikroökonomischen Standardmodells im zweidimensionalen Güterraum (Abb. 1a):

Abbildung 1: Individuelle Konsumentscheidungen mit und ohne positionale Externalitäten



Jedes Individuum maximiert seinen Nutzen in sozialer Isolation: In B berührt die Budgetlinie die höchste Indifferenzkurve als Tangente.

a) Die rationale Konsumentscheidung nach Samuelson/Nordhaus 2010, S. 166; Mankiw/Taylor 2016, S. 154)

Die Zufriedenheit der Individuen hängt vom sozialen Vergleich ab: Person 1 ist in B zufriedener als in A = D, weil es in B mehr hat als Person 2.

b) Das Prinzip der Relativität von Bedürfnissen nach Lavoie (1992, S. 77)

Die Budgetgerade ergibt sich aus dem Einkommen des Individuums und aus den Preisen der betrachteten Güter. Die Indifferenzkurven ergeben sich aus den individuellen Präferenzen und bilden mögliche Kombinationen von Gütern ab, die dem/r Konsumenten/in denselben Nutzen verschaffen. Die Indifferenzkurven verlaufen konvex mit negativer Steigung: „Wenn sich die Menge des einen Gutes verringert, muss sich [...] die Menge des anderen Gutes vergrößern, um den Konsumenten gleichermaßen zufriedenzustellen“, wobei „die Menschen [...] nur in geringem Maße gewillt sind, von demjenigen Gut, von dem sie sowieso schon wenig haben, etwas herzugeben“ (MT, S. 147–148). Außerdem sind die Bedürfnisse der Konsument_innen nicht gesättigt: Eine höhere Indifferenzkurve würde mehr Zufriedenheit bedeuten. Dafür wäre aber ein höheres Einkommen notwendig. Eine effiziente Kaufentscheidung bedeutet, dass „der Grenznutzen des letzten Cents, der für Cola ausgegeben wird, dem Grenznutzen des letzten Cents entspricht, der für Pizza ausgegeben wird“ (MT, S. 154): In Abbildung 1a) wird „das Konsumentengleichgewicht [...] an dem Punkt erreicht, an dem die Budgetlinie die höchste Indifferenzkurve als Tangente berührt“ (SN, S. 166). Allgemeiner formuliert: Rationale Individuen wählen immer genau die Güter beziehungsweise Aktivitäten, die mit den geringsten Opportunitätskosten verbunden sind, das heißt, alle anderen Kombinationen von Gütern und Aktivitäten, die bei gegebenem Zeit- und Geldbudget möglich wären, würden dem Individuum einen geringeren Nutzen stiften.

Irrationalität im Sinne unüberlegten Verhaltens

Dass Menschen in Wirklichkeit nicht immer rational im oben definierten Sinn handeln, geben die Autoren der gegenwärtig dominanten Standardlehrbücher in der Regel unumwunden zu, wenn auch typischerweise erst viele Seiten nachdem der Rationalitätsbegriff eingeführt und auf alle möglichen Lebensbereiche angewendet wurde (siehe den Beitrag von Torsten Heinrich in diesem Band). Samuelson/Nordhaus gestehen ein, dass die Standardtheorie der Nutzenmaximierung so klingt, „als ob Konsumenten mathematische Zauberer wären [...]“. Wir wissen, dass die meisten Entscheidungen Routineentscheidungen sind und intuitiv getroffen werden.“ (SN, S. 143) Auch Mankiw/Taylor weisen darauf hin, dass „Forschungen belegt [haben], dass unsere Fähigkeit, Urteile zu fällen und Entscheidungen zu treffen, konsistente und systematische Schwachstellen

– Befangenheiten – aufweist. [...] Statt rational zu sein, können Menschen vergesslich, impulsiv, verwirrt, emotional und kurzfristig sein. Einige Volkswirte nehmen folglich an, dass Menschen lediglich ‚begrenzte Rationalität‘ aufweisen.“ (MT, S. 171)

Diese Form der Kritik am Homo-oeconomicus-Modell ist verhältnismäßig harmlos. Es ließe sich dagegen einwenden, „dass „[g]erade weil Entscheidungen in ökonomischen Kontexten [...] oftmals auf der Basis irrationaler Motive getroffen werden [...], eine auf rationale Entscheidungen fokussierte ökonomische Bildung wichtig [ist].“ (Lörwald/Müller 2012, S. 448–449) So ist es sicherlich kein Zufall, dass in den Lehrbüchern von Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus gerade solche Abweichungen vom Rationalitätsmodell zugegeben werden, die gemeinhin und insbesondere von den handelnden Individuen selbst im Nachhinein bereut werden, sobald sie sich ihrer irrationalen Entscheidungen („Fehler“) bewusst werden: „Wir wissen, dass Menschen Fehler begehen. Manche kaufen sich unnötigen Schnickschnack, andere werden Opfer skrupelloser Verkaufsmaschen. Ein neuer Forschungsbereich ist die verhaltensorientierte oder behavioristische Ökonomik [...] [, die] versucht zu erklären, warum Haushalte zu wenig für die Ruhestandsjahre sparen, warum sich auf Aktienmärkten Spekulationsblasen bilden und wie sich Gebrauchtmärkte verhalten, wenn die Menschen nur über eingeschränkte Informationen verfügen.“ (SN, S. 143–144) Ganz ähnlich bei Mankiw/Taylor (2016, S. 172–145): „Die meisten Menschen sind von ihren eigenen Fähigkeiten zu sehr überzeugt [...]. Die Geschichte ihrer Freundin kann sie dazu verleiten, dass sie sie bei ihrer Entscheidungsfindung überproportional bewerten – weil ihre Schilderung so lebhaft war [...]. Menschen weisen eine natürliche Tendenz auf, nach Bestätigungen für ihre bestehenden Einstellungen oder Hypothesen zu suchen [...]. Menschen [gehen] von Vertrautem oder ihrem Wissen [...] [aus]. [...] Diese Anker sind nicht neutral und die darauf basierenden Entscheidungen daher fehleranfällig [...]“ und so weiter.

Aus diesen Beispielen spricht allerdings keine kritische Hinterfragung des Homo-oeconomicus-Standardmodells, sondern allenfalls der Appell an jeden Einzelnen, weniger Fehler zu machen (zum Beispiel durch einen Kurs in neoklassischer Mikroökonomik oder durch eine private Altersvorsorge).

Die Eigennutz-Annahme

Ein sehr viel grundsätzlicheres Problem liegt in der Frage, wie die Präferenzen von Individuen überhaupt beschaffen sind. Frank/Cartwright (2013, S. 221–222) unterscheiden zwei mögliche Ansätze: Eine erste Definition beschreibt den Homo oeconomicus als eigennützig im engeren Sinne: Er/sie ist in allem, was er/sie tut, um die Verbesserung der eigenen Situation bedacht (diese Annahme treffen auch Mankiw/Taylor 2016, S. 136). Tatsächlich geht menschliches Verhalten in wichtigen Lebensbereichen weit über enge Eigenutzorientierung hinaus: Bei politischen Wahlen nehmen Millionen von Menschen die Opportunitätskosten auf sich, die mit der Fahrt oder dem Gang zur Wahlurne in Form von Zeitverlust und gegebenenfalls Fahrtkosten verbunden sind, obwohl so gut wie ausgeschlossen ist, dass eine einzelne Stimmabgabe die Sitzverteilung im Parlament (und damit zumindest mittelbar die politischen Entscheidungen, von denen ein/e einzelne/r Wähler_in profitieren könnte) beeinflussen wird. Urlauber auf der Durchreise geben Trinkgeld an Kellner_innen, die sie nie wieder sehen werden. Beteiligte an blutigen Familienfehden suchen Rache selbst zum Preis der Selbstausslöschung. Menschen lassen profitable Transaktionen aus, die ihnen unfair erscheinen, und so weiter (FC, S. 222).

Frank/Cartwright (2013) weisen darauf hin, dass viele Vertreter_innen des Rationalwahlmodells in der Tat darauf bestehen, dass der Homo oeconomicus nicht notwendigerweise egoistisch sein muss. Nach dieser Sichtweise, den Frank/Cartwright als „present aim“-Ansatz bezeichnen, ist eine Person dann rational, wenn sie ihre vorhandenen individuellen Ziele, ob egoistischer, altruistischer oder ganz anderer Natur, unter gegebenen Nebenbedingungen auf effiziente Weise verfolgt. Hieraus ergibt sich aber ein schweres empirisches Folgeproblem, das Frank/Cartwright als das „Motoröl-Problem“ bezeichnen: Wenn wir eine Person beobachten, die eine Flasche Motoröl trinkt und daran elendig zugrunde geht, könnten wir dies mit dem „present aim“-Ansatz einfach damit erklären, dass die Person Motoröl wohl wirklich gerne mochte (warum sollte sie es sonst getrunken haben?) (vgl. FC, S. 222). Mit anderen Worten: Ohne die Eigennutz-Annahme oder alternative weitere Annahmen kann mit dem Rationalwahlmodell alles und nichts erklärt werden, es hat also keinerlei Prognosekraft mehr.

Ist nicht-eigenütziges Verhalten ein (evolutorischer) Vorteil?

Frank/Cartwright setzen daher dem „present aim“-Ansatz ein evolutorisches Modell entgegen, in dem nicht-egoistisches Verhalten für alle Mitglieder oder zumindest für einen Teil der Bevölkerung vorteilhaft ist. Hierzu zwei Beispiele.

Erstens: Ein starker Gerechtigkeitsdrang, der mich antreibt, eine andere Person für ein Vergehen zu meinen Lasten zur Rechenschaft zu ziehen, selbst wenn die Kosten hierfür höher sind als die Entschädigung für das Vergehen, kann für mich auf Dauer von (auch materiellem) Vorteil sein, wenn dieses vordergründig uneigennütziges und/oder irrationales Verhalten eine abschreckende Wirkung auf weitere potenzielle Übeltäter hat.

Zweitens: Wenn ich den Ruf habe, aus moralischen Gründen unfähig zum Lügen zu sein, selbst wenn eine Lüge zu meinem Vorteil wäre und unbemerkt bliebe, kann mir dies große (auch materielle) Vorteile bringen, weil andere eher bereit sein werden, mit mir (auch ökonomische) Transaktionen einzugehen, die nur dann zum Erfolg führen, wenn alle Beteiligten kooperieren (Vertrauenswürdigkeit als Lösung für nicht-kooperative Spiele).

Für beide Beispiele gilt: Weil es schwer ist, irrationales/uneigennütziges Verhalten gezielt vorzuspielen, können nur echte (nicht kalkulierte) Emotionen hinreichend glaubwürdig und damit (in bestimmten Kontexten) vorteilhaft sein.

Kollektive Vernunft vs. individualistische Rationalität: Ein anderes Verständnis von Knappheit und Effizienz bei positionalen Externalitäten

Frank/Cartwright (2016, S. 512 ff., S. 581 ff.) präsentieren eine weitere Kritik am Standard-Homo-oeconomicus-Modell, die das Rationalität-Axiom betrifft und die bisweilen zum zentralen Bildungsziel erhobene „Knappheit als Grundlage wirtschaftlichen Handelns“ (vgl. den schon genannten Bildungsplan Baden-Württemberg, S. 255) in einem ganz anderem Licht erscheinen lässt. Konsultieren wir hierzu zunächst noch einmal Samuelson/Nordhaus (2013, S. 25): „Unsere Welt ist nach wie vor von Knappheit geprägt [...]. Knappheit bedeutet, dass weniger Güter vorhanden sind, als eigentlich erwünscht wären. [...] Eine Volkswirtschaft produziert dann effizient, wenn der wirtschaftliche

Wohlstand des Einzelnen nicht erhöht werden kann, ohne dass gleichzeitig jemand anders schlechter gestellt wird.“ (SN, S. 25) Fast deckungsgleich ist die Darstellung in Mankiw/Taylor (S. 2).

In diesen Standard-Lehrbüchern ergibt sich die gesellschaftliche Knappheit daraus, dass die einzelnen Individuen jeweils für sich, das heißt unabhängig von sozialer Interaktion, unendliche Bedürfnisse verspüren: „Wenn einige teure Autos kaufen wollen, während andere Wert auf luxuriöse Häuser legen, unterstellen wir, dass sie selbst wissen, was für sie am besten ist, und dass die Regierung ihre Präferenzen im Interesse der persönlichen Freiheit respektieren sollte.“ (SN, S. 151) Kollektiv vereinbarte Einschränkungen individueller Entscheidungen zur Begrenzung externer Effekte werden lediglich in Bezug auf sogenannte demeritorische Güter kurz diskutiert, wobei der Fokus wie in den meisten neoklassisch ausgerichteten Lehrbüchern auf Umweltverschmutzung, Lärmbelästigung und Suchtmitteln liegt (MT, S. 327–328, S. 333 ff.; SN, S. 72–73, S. 151 ff., S. 415 ff.).

Demgegenüber weisen Frank/Cartwright auf die fast banale, aber im Homo-economicus-Standardmodell und in Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus weitestgehend vernachlässigte Tatsache hin, dass Menschen sich als soziale Wesen stets mit anderen vergleichen. Die sich hieraus ergebenden positionalen Externalitäten erstrecken sich auf fast alle Konsumgüter und führen dazu, dass die Individuen ihre Zufriedenheit mit bestimmten Gütern daran festmachen, ob sie den jeweiligen Konsumnormen ihrer sozialen Referenzgruppe entsprechen: „Im 19. Jahrhundert fühlte sich niemand benachteiligt, weil er kein Auto oder Fernseher besaß, und trotzdem tendieren Personen, die sich heute solche Geräte nicht leisten können, dazu, darüber sehr unzufrieden zu sein.“ (FC, S. 588)

Ohne positionale Externalitäten steigt die Effizienz und verringert sich die Knappheit, wenn die Versorgung eines Individuums mit einem Gut verbessert wird, ohne dass die Versorgung eines anderen Individuums sich verschlechtert. Für positionale Güter gilt hingegen grundsätzlich, dass der mit ihrer Inanspruchnahme verbundene Nutzen des Einzelnen nicht erhöht werden kann, ohne dass gleichzeitig jemand anders schlechter gestellt wird (durch das Verschieben von Konsumnormen).

In nicht-neoklassischen (zum Beispiel post-keynesianischen) Konsumtheorien hat diese „soziologische“ Perspektive auf individuelle Bedürfnisse eine lange Tradition. So wird beispielsweise in Lavoie (1992) die Relativität individueller Bedürfnisse anschaulich dargestellt (vgl. Abbildung 1b): Wenn Person 1 ihren Konsum ausweitet, steigt zunächst ihre Zufriedenheit, ohne dass die

Zufriedenheit anderer Personen (hier: Person 2) beeinträchtigt wird. Im Zeitverlauf wird jedoch die Zufriedenheit von Person 2 mit ihrem bisherigen Konsumniveau fallen, weil sich durch die Besserstellung von Person 1 die Konsumnorm verschoben hat. Wenn schließlich Person 2 nachzieht und ihren Konsum des betreffenden Gutes ebenfalls ausweitet, erhöht sich zwar ihre Zufriedenheit wieder, jene von Person 1 fällt aber auf das Ausgangsniveau zurück.

Frank/Cartwright formulieren diese Zusammenhänge in einer an die neoklassische Gedankenwelt anknüpfungsfähigen Terminologie. So tendieren moderne Gesellschaften laut Frank/Cartwright in vielen wichtigen Lebensbereichen zu „positionalem Wettrüsten“ (FC, S. 583–585). So kann es beispielsweise für viele Familien starke Anreize geben, auf Freizeit, Ersparnisse fürs Alter und eine sinnstiftende, aber finanziell unattraktive Berufswahl zu verzichten, um sich ein Haus in einem „respektablen“ Wohnviertel und eine „gute“ Ausbildung der Kinder leisten zu können. Freizeit, ausreichende Ersparnisse und sinnvolle Arbeit werden zwar von den meisten Menschen ebenfalls wertgeschätzt, sind aber nicht im selben Maße positionale Güter wie der nach außen sichtbare Lebensstandard oder die Karrierechancen der Kinder: „Eine gute Ausbildung ist eine, die besser ist als die Ausbildung, die die meisten anderen erhalten.“ (FC, S. 583, eigene Übersetzung) Wenn sich jedoch alle so verhalten, führt das positionale Wettrüsten dazu, dass zwar alle unter wenig Freizeit, viel Stress, finanzieller Unsicherheit und sinnentleerter Erwerbsarbeit leiden, der durchschnittliche soziale Status sich aber logischerweise nicht verbessert: „Es ist nicht möglich, dass jeder in einer Gesellschaft sich relativ besser stellt.“ (FC, S. 583, eigene Übersetzung)

Ein vernünftiger Umgang mit solchen Formen des positionalen Wettrüstens kann in kollektiven Arbeitszeit- und Arbeitsschutzregelungen, einem starken staatlichen Renten- und Bildungssystem, aber auch in der Eindämmung der Einkommensungleichheit liegen (FC, S. 581–589; Frank 2007; van Treeck 2016). Insbesondere zeigt die ökonomische Glücksforschung regelmäßig, dass das durchschnittliche Wohlbefinden in reichen Gesellschaften nicht durch weitere Steigerung des Pro-Kopf-Konsums erhöht werden kann. Es liegt deshalb nicht nur angesichts der ökologischen Krise nahe, dass vernünftige Menschen kollektive Vereinbarungen treffen sollten, welche das – aus individueller Perspektive vermeintlich rationale – positionale Wettrüsten im Konsum eindämmt.²

2 Mankiw/Taylor (S. 346) führen zwar auf einer halben Seite in einem Kasten zu „Positionsexternalitäten“ einige Beispiele für positionales Wettrüsten an, gehen aber nicht weiter auf die gesamtgesellschaftlichen Konsequenzen ein.

Welches Menschenbild für die ökonomische Bildung?

Aus meiner Sicht sollte das Homo-oeconomicus-Modell, wie es in Standardlehrbüchern wie Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus bisher noch routinemäßig präsentiert wird, für die ökonomische Bildung und Lehre ausgedient haben.

Lörwald/Müller (2012, S. 447) versuchen das Eigennutz-Axiom durch die folgende Klarstellung zu retten: „Die normative Empfehlung lautet [...] nicht ‚Verhalte dich wie ein homo oeconomicus!‘, sondern: ‚Konstruiere anreizkompatible Rahmenbedingungen, die selbst gegen Homines oeconomici (sic!) resistent sind!“ Das Problem hieran ist unter anderem, dass die Trennung zwischen normativem und empirischem Gehalt der Eigennutz-Annahme überaus schwierig ist. So gibt es klare Anzeichen dafür, dass in der Vergangenheit Studierende im Laufe eines Ökonomie-Studiums egoistischer geworden sind und ihre Fähigkeit zu kooperativem Verhalten verloren haben (FC, S. XXVI; Grant 2013). Weil kooperatives beziehungsweise ethisches Verhalten sowohl für den gesellschaftlichen Zusammenhalt von großer Bedeutung ist als auch mit systematischen individuellen Vorteilen verbunden sein kann, ist es sehr problematisch, wenn im Schulunterricht oder im Bachelor-Studium das Homo-oeconomicus-Standardmodell zunächst in Reinform präsentiert wird und erst im weiteren Verlauf des Studiums durch (womöglich optionale) Kurse in Verhaltensökonomik ergänzt wird.

Es ist aber ebenfalls problematisch, wie etwa Lörwald/Müller (2012) vorschlagen, lediglich das enge Eigennutz-Axiom fallen zu lassen, aber an der engen Rationalität-Annahme des Homo-oeconomicus-Standardmodells festzuhalten und dieses umso offensiver als Bildungsziel zu propagieren mit dem Argument, dass es die individuellen Problemlösungskompetenzen der Lernenden verbessern kann. Das ist sicherlich für einige Lebensbereiche durchaus zutreffend und wichtig (Frank/Cartwright präsentieren, basierend auf ihrer didaktischen Methode des „economic naturalism“, einige sehr eindringliche alltagsweltliche Beispiele für typische „Fehler“, die mit dem Standard-Rationalitätsmodell entlarvt werden können). Im Kontext von positionalen Externalitäten durch soziale Vergleiche, die in der Realität allgegenwärtig und für zentrale Lebensbereiche prägend sind, ist es aber gerade nicht damit getan beziehungsweise sogar unvernünftig, nach individuellen Lösungen im Umgang mit Knappheit zu suchen.

Die gesellschaftliche Bedingtheit von individuellen Präferenzen ist zwar für die meisten Soziolog_innen und Psycholog_innen eine Selbstverständlich-

keit, aber für viele Wirtschaftswissenschaftler_innen sind sogenannte endogene Präferenzen nach wie vor ein rotes Tuch (Stiglitz 2008). Sie sollten aber als integraler Bestandteil eines normativ wie empirisch sinnvollen Menschenbildes verstanden werden. Hierdurch würde der verengte Fokus auf individualistische Problemlösungsansätze, der Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus wie den meisten VWL-Lehrbüchern zugrunde liegt, zugunsten von kollektiven, das heißt politischen Handlungsoptionen aufgebrochen.

Literatur

- Bildungsplan Baden Württemberg (2015): Bildungsstandards für Wirtschaft im Rahmen des Fächerverbundes Geographie – Wirtschaft – Gemeinschaftskunde Gymnasium – Klassen 6, 8, 10, Kursstufe.
- Frank, R.H. (2007): *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, Berkeley: University Of California Press.
- Grant, A. (2013): Does Studying Economics Breed Greed? Even Thinking About Economics Can Make Us Less Compassionate, *Psychology Today*, 22.10.2013, <https://www.psychologytoday.com/blog/give-and-take/201310/does-studying-economics-breed-greed> (Zugriff: 10. Mai 2016).
- Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Lörwald, D./Müller, C. (2012): Hat das Homo-oeconomicus-Modell ausgedient? Fachdidaktische Implikationen aktueller Forschungen zur ökonomischen Verhaltenstheorie. In: *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, Band 108, Heft 3, S. 438–453.
- Stiglitz, J.E. (2008): Toward a general theory of consumerism: Reflections on Keynes' economic possibilities for our grandchildren. In: L. Pecchi/ Piga, G. (Hrsg.): *Revisiting Keynes: Economic Possibilities for Our Grandchildren*, Cambridge: MIT Press, S. 41–86.
- van Treeck, T. (2016): Der „große Zwiespalt“ zwischen Effizienz und Gerechtigkeit: Realität oder Ideologie? In: van Treeck, T./Urban, J. (Hrsg.): *Wirtschaft neu denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie*. Berlin: iRights.Media.

Dichotomien, Inkonsistenz, merkwürdige Antiquiertheit

Mainstream-Mikro-Lehrbücher: Das Beispiel sozialer Institutionen

Wolfram Elsner

Rezensierte Bücher:



**Pindyck, R.S./
Rubinfeld,
D.L. (2013):
Mikroökonomie,**
8. Auflage, London:
Pearson, 1013 Seiten.
Im Folgenden zitiert
als PR.

(Abb: Pearson)



**Schumann, J./Meyer,
U./Ströbele, W. (2011):
Grundzüge der mikro-
ökonomischen Theo-
rie,** 9. Auflage, Berlin:
Springer, 559 Seiten. Im
Folgenden zitiert
als SMS.

(Abb: Springer-Verlag
Berlin-Heidelberg)



**Varian, H.R. (2014):
Intermediate Microeconomics,**
9. Auflage, New York: W.W. Norton
& Company, 823 Seiten. Deutsche
Ausgabe: Varian, H.R. (2011):
Grundzüge der Mikroökonomik,
8. Auflage, Berlin: De Gruyter
Oldenbourg, 864 Seiten. Im
Folgenden zitiert als HV.

(Abb: W.W. Norton & Company)

„Don't tell the children!“ – Neoklassischer Mainstream, seine Dichotomien und Inkonsistenzen zwischen Forschung und Lehre

Steve Keen hat in seinem bekannten kritischen Lehrbuch „Debunking Economics“ (2001/2011) gezeigt, warum die neoklassisch dominierte Orthodoxie der Volkswirtschaftslehre (VWL) außerstande war, die zweitgrößte Wirtschaftskrise der Geschichte, die finanzielle „Kernschmelze“ 2008, vorherzusagen, während dies einer Reihe von heterodoxen Ökonom_innen (unter ihnen Keen) aufgrund der Verwendung komplexer Modelle der Ökonomie gelang (Keen 2001/2011, S. 12–15; zitiert wird im Weiteren die 2. Ausgabe 2011). Aber „überraschende“ realweltliche Wirtschaftskrisen haben den neoklassischen Mainstream noch nie dazu bewogen, sich einem Paradigmenwechsel zu unterziehen (ebd., S. 4–5).

Mit einem breiten modernen Instrumentarium von Modellberechnungen, Modellsimulationen und empirischer Datenanalyse zeigt Keen, dass es so etwas wie eine (1) abwärts-gerichtete Nachfragekurve, (2) eine horizontale Angebotskurve, (3) eine ansteigende Stückkosten-Kurve, (4) eine „perfekt „rationalen“ Konsument_in¹ oder (5) einen isolierten, nicht interagierenden, „autistisch“ optimierenden repräsentativen Akteur nicht gibt.

Aber: „Erzähl es nicht den Kindern!“ (Keen 2011, S. 57): Schon die Demontage und eigentliche Beendigung des ursprünglichen neoklassischen Forschungsprogramms in den 1970er Jahren parallel durch H. Sonnenschein, R. Mantel und G. Debreu selbst, was die (Un-)Bestimmbarkeit eines allgemeinen „Markt“-Gleichgewichts (geschweige denn eines *stabilen* Gleichgewichts) anbelangt, ist in der Tat eines der bestgehüteten Tabus des Mainstream. Es wurde schon damals gezeigt, dass die neoklassischen Annahmen über ein rationales Individuum die für ein „Markt“-Gleichgewicht erforderlichen spezifischen aggregierten Funktionsformen nicht hervorbringen können.

Bereits Keen benutzte Varians „Microeconomics“-Lehrbuch als Beispiel, um die nötigen neoklassischen Tricks zur Rettung des „perfekten Marktes“ in den Lehrbüchern der Massenausbildung zu illustrieren. Varians Lehrbuch sei „so undurchsichtig, dass es keine Überraschung ist, dass die meisten Dokto-

1 Es sei denn, er oder sie hat ein Gehirn von der Größe einer Galaxie, um permanent in Realzeit unendlich-dimensionierte Differentialgleichungssysteme einer „idealen Marktwirtschaft“ zu lösen oder um etwas einfachere „rationale“ Entscheidungen zwischen einigen Billionen von alternativ möglichen Güter- und Mengen-Kombinationen zu treffen, die es schon allein in einem regulären Supermarkt gibt.

rand_innen – diejenigen eingeschlossen, die später die nächste Generation von einführenden Lehrbüchern schreiben würden – nicht verstanden haben, wie stark die Grundlagen der neoklassischen Theorie infrage stehen.“ (Keen 2011, S. 58; eigene Übersetzung)

Im gewählten Beispiel geht es um nichts Geringeres als um das Problem der Aggregation. Schon die Sprache des Lehrbuchs sei verräterisch: „Nehmen wir an ...“, alle individuellen Konsument_innen fragten nach und konsumierten „unabhängig von der Höhe des Einkommens anderer Konsument_innen [d.h. der Einkommensverteilung, W.E.] und konstant über alle Konsumenten hinweg [...]“ (Varian, zitiert nach Keen 2011). Sehenden Auges definiert Varian damit alles weg, was ein theoretisches Kernproblem einer jeden Ökonomie ausmacht, die Mikro-Makro-Interaktion. Damit macht er bereits konzeptionell und begrifflich jeglichen Prozess, jede Dynamik, Entwicklung oder Krise *unerkennbar* und *unerklärbar*. Aber die zur Eliminierung des Mikro-Makro-Problems entwickelte, gezielt vage Sprache soll ja genau zum „einzigen perfekten Akteur“ der Ökonomie führen, der in keinerlei problematische Interaktionen und Dynamiken gerät, sondern für sich allein permanent zeitlos optimieren kann, zum sogenannten *repräsentativen* rationalen Akteur: „[M]anchmal ist es praktisch, die aggregierte Nachfrage als die Nachfrage eines ‚repräsentativen Konsumenten‘ zu betrachten, der ein Einkommen hat, das die Summe aller individuellen Einkommen darstellt. Die Bedingungen, unter denen dies getan werden kann, sind recht restriktiv [*sic!* – W.E.], aber eine vollständige Diskussion dieses Problems würde den Rahmen dieses Buches sprengen.“ (Varian, zitiert nach Keen 2011) Das kann man Bachelor- und vielleicht Master-Studierenden noch glaubhaft machen. Sie *müssen* es noch glauben. In der Forschung würde Solcherlei das offensichtliche Ende des Forschungsprogramms der Neoklassik erkennen lassen.

Analytisch ist die kreislaufmäßige gegenseitige Bedingtheit (und keineswegs identische Reproduktion) von Einkommens- und Konsumstruktur im Modellrahmen der Neoklassik schon von P. Sraffa und anderen in den 1920ern, später von M. Kalecki, J.M. Keynes und anderen, gezeigt worden. Nun war und ist die Neoklassik aber, insbesondere in Lehre und Lehrbüchern, zu kaum irgendeiner Adaptation, weder aufgrund analytischer Beweise noch aufgrund ihres realweltlichen Versagens (wie in den 1929er und den 2008er Jahren), bereit oder fähig. Die große Frage für viele innerhalb und außerhalb der ökonomischen Disziplin war und ist daher, wie es möglich sein kann, dass ein Paradigma seine Erschöpftheit, offensichtliche funktionale Unbrauchbarkeit und sein Versagen gegenüber der Realität nicht nur überlebt, sondern dominantes

Paradigma bleibt und sich sogar offensiver als zuvor personell in der *Academia* ausbreitet? Was bleibt als Erklärung für seine Dominanz und neuerliche Offensive, nachdem das „bessere Argument“ nicht hilft, der Realitätstest nicht bestanden wurde und sogar eine gewisse Verachtung der Neoklassik unter Praktiker_innen verbreitet ist (siehe etwa Mason 2016)?

Wie wir an anderen Stellen argumentiert haben (etwa im Vorwort unseres Lehrbuchs Elsner et al. 2015; in Elsner 2008, 2011, 2013; Elsner/Lee 2010; Lee/Elsner 2010), ist der neoklassische (und politisch weitestgehend, aber nicht notwendigerweise, neoliberale) *Mainstream* bisher unbeeinflusst geblieben von jeder akademischen Kritik – und wird es auch bleiben (so beispielsweise auch Colander 2015). Und auch die Tatsache, dass der *Mainstream* die große Krise und Rezession nicht erkannt oder vorhergesagt – oder auch nur verstanden hat, als sie schon ausgebrochen waren –, wird daran nichts ändern.

Der *Mainstream* unterliegt nämlich einer spezifischen Dichotomie (um nicht zu sagen Schizophrenie): Trotz interessanter Entwicklungen in Forschung und forschungsnahe Theorienbildung – nachdem nämlich die Anspruchsvollsten im *Mainstream* das unfruchtbar gewordene Forschungsprogramm längst hinter sich gelassen und sich unkonventionelleren Fragestellungen zugewandt haben – sowie trotz beachtlicher Konvergenzen zwischen *Mainstream* und Heterodoxien in Bezug auf das Verständnis der Komplexität, Nicht-Optimalität und Nicht-Gleichgewichtigkeit realer Ökonomien (insbesondere realer Marktwirtschaften), führen ex-post stets gewisse Re-Interpretationen relevanter Forschungserkenntnisse im Sinne der Ideologie- und Rhetorikanforderungen der Massenlehre, der privaten Auftragsexpertise und der großen Geldversorgung des *Mainstream* durch Private und Staat, der Politikberatung oder der Massenmedien immer wieder auf das simple statische oder quasi-statische (partielle) „Markt“-Gleichgewichtsmodell als allgegenwärtigen Benchmark und übergeordnetem Weltbild zurück. Mit einem Wort: In der Massenlehre wird heute weiterhin ein Weltbild verbreitet, das zu verbreiten in der Forschung die eigene Reputation ruinieren würde.

Die einzig verbleibende Erklärung, die wir für diese anhaltende Dichotomie also in letzter Instanz – wenn sonst nichts mehr den „Autismus“ und die Dominanz des *Mainstream*-Kernmodells erklären kann – finden können, nachdem also wissenschaftsendogene Erklärungen scheitern, ist dabei weniger, dass der harte Kern des *Mainstream*-Paradigmas empirisch unzugänglich ist (und zum Teil bewusst so konstruiert ist); das ist eher das allgemeine Merkmal eines Paradigmas mit „Normalwissenschaft“. Es ist vielmehr, dass der neoklassische *Mainstream* in letzter Instanz die außerwissenschaftliche Funktion zu

erfüllen hat, die führende Ideologie und Rhetorik für die aktuellen ökonomischen, sozialen und politischen Machtstrukturen und den System-Status-quo bereitzustellen. Kein anderes als das neoklassisch-neoliberale ökonomische Paradigma und keine andere wissenschaftliche Disziplin als diese Ökonomik ist in der Lage, diese Funktion zu erfüllen; daher die ihr durch „die Eliten“ zugewiesene quasi-monopolistische, rhetorisch-definitorsche Machtposition in Massenlehre und autoritativen Lehrbüchern.

Allerdings ist dadurch fast keine andere Disziplin heutzutage in diesem Ausmaße nicht-modern wie der neoklassische Mainstream, weil er eher simpel als komplex ist, alle anderen modernen Wissenschaften sich aber zu Komplexitätswissenschaften ohne Optimalitäts- und Gleichgewichtsobsessionen entwickelt haben, wie der bekannte Physiker und Ökonom Mark Buchanan (2008) konstatierte.

Massenlehre und entsprechende Lehrbücher spielen also in dieser Dichotomie und damit in dieser ökonomischen Disziplin eine besondere Rolle. Und es ist die wahre Tragödie der ökonomischen Disziplin, dass sie Zehntausende von jungen Menschen weltweit, die sich als akademisch ausgebildet verstehen, mit einem einfachen Weltbild, voller Ideologie, ausgestattet mit einem konzeptionell einfachem Instrumentarium, aber mit nur geringem strategischen, systemischen oder prozessualen Verständnis, in eine komplexe Welt und höhere berufliche Positionen in allen Praxisbereichen entlässt.

Vor diesem Hintergrund werden wir einen näheren Blick auf drei Lehrbücher werfen: zwei, die international führend sind (Varian und Pindyck/Rubinfeld), und eines, das auf den deutschsprachigen Raum beschränkt ist (Schumann/Meyer/Ströbele). Wir werden gezielt ihr institutionentheoretisches Vakuum aufspüren.

Soziale Institutionen und „Märkte“

Ökonomien basieren auf – und sind eingebettet in – Sets und Systemen aus informellen und formellen sozialen Regeln, die der Lösung relativ einfacher Koordinationsprobleme dienen. Die Koordination liegt dabei im unmittelbaren individuellen Interesse der Akteur_innen und erfordert daher nur gemeinsames, paralleles Handeln. Daneben gehören zu solchen Sets und Systemen soziale Institutionen, die der Lösung verzwickterer sozialer Dilemmata

dienen, in denen bekanntlich der kurzfristige individualistische Anreiz zur Nicht-Kooperation, zur Defektion und Ausbeutung des anderen dominiert. Deren Lösung erfordert mithin Verzicht auf kurzfristiges Maximieren, ein Opfer, und damit kollektives Handeln, das wiederum mit der eingebauten Sanktionsdrohung allseitigen Defektierens stabilisiert wird (also: Kooperation = Koordination + Opfer → Institution = Regel + Sanktion). Insbesondere soziale Institutionen haben die problematische Eigenschaft, dass sie eben nicht kurzfristig „rational“ entstehen können, sondern nur in einem sozialen Lernprozess mit längerem Zeithorizont (Zukunftsbewusstsein) und durch Habitualisierung emergieren können. Sie werden längerfristig rational angewendet, solange es keinen Grund gibt anzunehmen, dass der oder die nächste Interaktionspartner_in Defektionsabsichten hat.

„Märkte“ haben, insbesondere in de-regulierter Form, besondere Eigenschaften, vor allem die Tendenz zur Selbst-Degeneration in hochkonzentrierte und immer ungleicher verteilende Machtsysteme. Sie weisen dann die Problematik sozialer Dilemmata auf, mit Tendenzen zu individualistischer, myopischer Maximierung. Komplexitätsökonomik analysiert Märkte als konkrete, adaptive, dynamische Systeme, deren „Selbstorganisations“-Mechanismen (das heißt die Reaktionen der Akteur_innen aufeinander) zum Teil hochproblematisch sind und zu positiven Feedback-Schleifen und kumulativen Prozessen, Lock-ins, problematischen Zentralitätsverteilungen und anderen Turbulenzen führen können.

Soziale Regeln und Institutionen können vor diesem Hintergrund eine Rolle bei der Komplexitätsreduktion und Stabilisierung spielen – auch in einer intelligenten Politikstrategie. Sie können aber ihrerseits, gerade aufgrund der Habitualisierung und der entsprechend langsamen Änderbarkeit, degenerieren und petrifizieren und werden dann unter Umständen von problemlösenden, *instrumentellen* Mechanismen zu *zeremoniellen* Mechanismen, die nur noch differenzielle Macht und differenziellen Status sichern. Das geschieht vor allem, wenn unterschiedliche Akteur_innen von den Vorteilen der koordinierten beziehungsweise kooperativen Problemlösung zunehmend unterschiedlich profitieren konnten.

Inkonsistenz und mangelnde Qualität: Institutionelles Vakuum, fehlende Grundlagen von Koordination, Märkte im luftleeren Raum

Von alledem nichts im dominierenden Mikro-Lehrbuch! Der oben genannten generellen Inkonsistenz entspricht bereits die Teile- und Kapitelstruktur des Mainstream-Lehrbuchs: Varian zum Beispiel besteht aus 39 Kapiteln, von denen 30 mehr oder weniger das Standard-Mikro-Programm ausbreiten. Sie beginnen unmittelbar mit dem „Markt“ (HV, Kp. 1) – ohne irgendwelche Präliminarien zu Ökonomien oder Mikroökonomien generell, zu Menschen, ihren Bedürfnissen, Problemen, Informationsausstattungen und Suchstrategien, ihren Faustregeln, ihren Interaktionen, Lernmöglichkeiten, elementaren Koordinations- oder Kooperationsformen, also ohne elementare informelle soziale Regeln und Institutionen, in die ja alle realen Märkte eingebettet sind. Ohne diese Kontexte (eine der besten Übersichten über die Rolle von sozialen Institutionen ist immer noch Neale 1994) sind auch „Märkte“ nicht zu verstehen – übrigens auch nicht von den Teilnehmer_innen selbst. Ohne sie können die „Märkte“ alles und nichts sein – von möglicherweise hilfreichen Mechanismen bis hin zu den schlimmsten menschlichen Alpträumen.

Dieser Lehrbuch-Ansatz ist natürlich auch nicht neoklassisch, denn der Klassik-Begründer Adam Smith hatte sich zunächst eine Basis-Sozialtheorie („Theory of Moral Sentiments“, 1759) als Theorie elementarer sozialer Institutionen, die unseren zerstörerischen selbstsüchtigen Impuls moderieren, erarbeitet, bevor er sich der Ökonomik zuwandte (in „Wealth of Nations“, 1776). Dort ging es ihm, auf der Basis sozial moderierten, institutionalisierten Verhaltens, vor allem um die konkrete, formale (staatliche) Regulierung realer Märkte.

Bei Varian folgen 14 Kapitel (HV, Kp. 2–15) zur Nachfrageseite eines perfekten „Marktes“ (Präferenzen, Nutzen, Nachfrage, Maximierung unter Restriktionen/Lagrange, Einkommens- und Substitutionseffekte von Preisveränderungen/Slutsky).

„Vermögensmärkte“ (HV, Kp. 11–13) werden behandelt, ohne den geringsten Verweis auf die problematischen Annahmen perfekter finanzieller Allokation und Equilibrierung, zum Beispiel die Annahme eines unproblematischen stochastischen Zufallsprozesses, basierend auf der sogenannten Brown'schen Bewegung. Das resultiert in der Annahme einer Normalverteilung von Merkmalseigenschaften und Systembewegungen, in „rationalen Erwartungen“ der entsprechenden offensichtlichen Mittelwerte, einfachen Varianzen etc., die als die Essenz der Finanzindustrie präsentiert wird, was sie in deren Modellen bis

2008 ja auch war – mit den bekannten Folgen. Unsicherheit (HV, Kp. 12) handelt dementsprechend nur von kalkulierbarem Risiko, rationalen Erwartungen und „optimalen“ Aktienmarktinvestitionen. 2008 und die folgenden Jahre sind bei Varian nicht passiert.

Das Mikro-Makro-Aggregations-Kapitel (HV, Kp. 15), auf das schon eingegangen wurde, verpasst es schlicht, durch seinen repräsentativen Akteur den zentralen Punkt zu erfassen, nämlich das Problem einer dynamischen, interaktiven Aggregation und Emergenz von systemischen Eigenschaften, die typischerweise eben nicht auf die Eigenschaften der individuellen Komponenten (Akteur_innen) reduzierbar sind. Wie die Neoklassik jemals behaupten konnte, damit überlegene, gar die einzigen *Microfoundations* zu besitzen, ist nicht nachvollziehbar.

Nach sechs Kapiteln (HV, Kp. 19–24) für die Standard-Angebotsseite, folgen Kapitel zu Ausnahmen und Abweichungen vom „perfekten“ Markt-Modell (HV, Kp. 25–29), zunächst natürlich zu Monopol und Oligopol. Interdependenz, Interaktion und „Strategie“ (also Spieltheorie) finden erst hier, im Kontext von Oligopol-Modellen eine Behandlung – nach 500 Seiten(!) –, bleibt aber vom allgemeinen Buchinhalt isoliert. Ihre Funktion ist eher, dem Buch ein modernes Image zu verleihen, aber zugleich die explosiven Implikationen für das Grundmodell auszuschalten. Eben nur ein paar *Varia* und *Kuriosa* aus der Realität, ohne Auswirkungen auf den „optimalen Benchmark“ des prädeternierten „Marktgleichgewichts“.

Das Buch endet mit einem weiteren „Was es sonst noch so da draußen gibt“, bestehend aus realweltlichen Themen der letzten zwei, drei Jahrzehnte (HV, Kp. 35–38): Externalitäten (inklusive Allmende), Informationstechnologien (inklusive Netzwerk-Externalitäten), öffentliche (kollektive) Güter und asymmetrische Information. Während diese Thematiken zusammen mit spieltheoretischen Interaktionen auf Netzwerken, Verhaltensökonomik, Institutionalisierungen und Mechanism-Design-Aspekten hinreichend Explosionsstoff für das Standard-Modell beinhalten, bleibt die Botschaft des Buches zu seinem unspektakulären Ende unberührt: Das „Marktgleichgewicht“ und die „Marktwirtschaft“ können vor den widrigen „Besonderheiten“ der Realität gerettet werden! Studierende werden entlassen mit dem Weltbild, dass es dort draußen einen „Markt“ gibt, der alles weitestgehend optimal und gleichgewichtig löst, aber leider auch ein paar störende Phänomene, die allerdings mit *mehr Markt* neutralisiert werden können.

Pindyck/Rubinfeld verfolgt grundsätzlich den gleichen Ansatz. Wirtschaft und die VWL sind „Märkte“ und Preise. Und auch hier erscheint die simple

Behandlung der Probleme im Deckmantel: Zum Beispiel handelt „Konsumentenverhalten“ (PR, Kp. 3) nicht von Konsumentenverhalten, sondern von der üblichen Nutzenmaximierung unter Budgetbeschränkung. Spekulation unter falschen Erwartungen, Netzwerk-Externalitäten und andere Kuriositäten von Nachfrageverhalten, wie Snob-Effekte und einige Ergebnisse von Verhaltensexperimenten werden zumindest angesprochen, aber das Kapitel „Unsicherheit und Verbraucherverhalten“ (PR, Kp. 5) handelt wiederum nicht von echter Unsicherheit, sondern von kalkulierbarem Risiko. Blasen und Informationskaskaden (Herdenverhalten), die tatsächlich auf echter Unsicherheit basieren, werden angesprochen, bleiben aber mit dem Standardmodell unverbunden. So werden sozio-ökonomische Faktoren, wie soziale Referenzpunkte, Verlustaversion, mentales Framing, Gerechtigkeit und Fairness-Präferenzen, sowie Zeit und Bedauern (nach falschen Erwartungen) erwähnt, bleiben aber isoliert und unerklärt. Und es geht nie ohne die Versicherung, dass das Modell der optimalen Entscheidung unberührt bleibt (PR, S. 271).

Die gängigen „Ausnahmen“ (PR, Teil III), insbesondere Monopol und Oligopol (PR, Kp. 12–13), führen wie üblich zur Spieltheorie, aber sogar Gefangenendilemma-Superspiele bleiben ohne jeden Hinweis auf den institutionellen Charakter emergenter Lösungen.

Im Kapitel „Investitionen, Zeit- und Kapitalmärkte“ (PR, Kp. 15), das unter anderem Humankapital behandelt, taucht Unsicherheit gar nicht mehr auf: Reale, historische Zeit ist kein Problem, Kapitalmärkte verteilen Kapital optimal auf Investitionen und über die Zeit und so weiter. War da nicht was mit Unsicherheit, Informationskaskaden, Herdenverhalten (und daraus entstehenden Nicht-Normalverteilungen von Ereignissen)? Gab es da nicht 2008 und die folgenden Jahre?

Das Buch endet mit Externalitäten und öffentlichen Gütern. Aber keine Angst, Coases Eigentumsrechte lösen diese Probleme! Ende des Buches und der „Markt“ als Ende der Geschichte!

Falsches Image der Mainstream-Lehrbücher

Während das Image dieser Lehrbücher, mit ihren mächtigen Hightech-Online-Tools und Materialien, eines von „etablierten Wahrheiten“, „Solidität“, „modernen Methoden“ und „Stand der Technik“ ist, offenbart also genaueres Hin-

sehen, dass die Inhalte additiv sind und damit inkonsistent zwischen altem Standardmodell und neueren Aspekten bleiben, bei konventioneller Methodologie und relativ einfacher Mathematik. Auffallend sind stattdessen die Uminterpretation, das Trivialisieren beziehungsweise die völlige Nicht-Berücksichtigung von neuen Thematiken und Methoden.

Dabei ist die Argumentationsstrategie oft die einer positiv-normativen Zwielfichtigkeit, die alte, perfekt elaborierte Strategie der Neoklassik, die als Modellplatonismus schon in den 1950er Jahren kritisiert wurde (von H. Albert, aktualisiert Kapeller 2013). Es soll vermittelt werden, dass die Standardaussagen sich tatsächlich auf die Realität von „Marktwirtschaften“ beziehen, dass diese Lehrbücher von der realen Welt handeln beziehungsweise dass die Standardmodelle der Welt „da draußen“ *zumindest genügend ähneln*. Aber sie ähneln nicht nur der Welt da draußen nicht, sondern stellen ein unbrauchbares und unfruchtbares Bild von ihr her.

Sie bräuchten eine grundsätzliche Überarbeitung, indem die neueren Themen und Probleme sowie neue Methoden integriert würden, und zwar von Grund auf – was allerdings ihr Standardmodell obsolet machen würde und damit ihre „markt“-konforme Message.

Schumann et al.: Eine breiter orientierte Variante

Schumann et al. richtet sich in Teilen an eine etwas besser ausgebildete Leserschaft als Varian und Pindyck/Rubinfeld. Sie feiern aber das neoklassische Standardmodell im Grunde in gleicher Weise. Alles beginnt mit „Märkten“ und besteht aus „Märkten“ (SMS, Kp. 0), aber die kanonischen Faktoren von „Marktversagen“ finden früh Erwähnung (SMS, S. 38 ff.). Der Ansatz erscheint also etwas realweltlicher und umsichtiger.

Die Theorie der Konsumentennachfrage (SMS, Kp. I) ist zunächst Standard (inklusive Lagrange, Engelkurven, Slutsky/Giffen, intertemporaler Gleichgewichte, Arbeit- und Kapitalangeboten der Haushalte). Ein kritischer Teil enthält Nutzeninterdependenzen, kritische Zeit, unvollständige Information und echte Unsicherheit – und sogar theoriegeschichtliche Hinweise auf T. Veblen, F. Knight, V. Packard, H. Leibenstein, H. Simon und K. Galbraith, insgesamt 21 kritische Seiten – allerdings wenig integriert in die Standard-Darstellung.

Im Kapitel der unkonventionelleren Abweichungen (SMS, Kp. VI) – mit Themen wie Risiko, Erwartungen, Bayesianische Analyse, asymmetrische Information/moralisches Risiko, Risikoaversion, „Lemons“-Märkte (adverse Selektion) sowie Signaling – wird auch eine alternative Theorie der Unternehmung (SMS, Abschn. VI.D) behandelt. Institutionalist_innen wie G. Means und A. Berle werden für ihre frühen Ansätze der modernen Unternehmung und des *mark-up pricing* (aus den frühen 1930ern) erwähnt, ebenso H. Leibensteins X-Ineffizienz und H. Simons Satisficing-Ansatz. Die restlichen 30 Seiten des Kapitels erzählen allerdings von R. Coases und O. Williamsons neoklassischem „Markt vs. Hierarchie“-Ansatz (20 Seiten) sowie von Coases neoklassischem Ansatz zu Externalitäten, Eigentumsrechten und Verhandlungen (10 Seiten). In einem abschließenden Kommentar bemerken die Autoren allerdings, dass Umweltgüter und -beziehungen sehr viel weitreichender und komplexer sind, als es in einer bilateralen privaten Verhandlungssituation, basierend auf fragmentierten individuellen Eigentumsrechten, berücksichtigt werden kann. Sie weisen hier auf staatliche Regulierungen öffentlicher und Allmende-Güter hin.

Das Buch endet mit Erwägungen (SMS, Kp. VII) zu (A) „Marktwirtschaft und Wettbewerb“, (B) „Marktwirtschaft und Sozialpolitik“ und (C) „Marktwirtschaft und Toleranz“ als mögliche Impulse für Reflexionen durch die Studierenden. Diese Impulse beinhalten zum Beispiel den Institutionalisten J.M. Clark, bleiben insgesamt aber ein Versuch, ältere deutsche „ordoliberalere“ Ideen wiederzubeleben, die den deutschen Nachkriegswohlfahrtsstaat (den „Rheinischen Kapitalismus“) unterstützt hatten. Die alten Ideale einer eher anti-kapitalistischen Fraktion der Ordo-Schule über kompetitive „Märkte“ zwischen kleinen und mittleren Akteur_innen (die aber in den 1950ern schnell beiseite gedrückt wurden), die durch radikale „Wettbewerbs“-Politik aktiv gegen den üblichen, schnellen Rückfall der „Märkte“ in hochkonzentrierte Machtsysteme geschützt werden müssten und die dann die allgemeine gesellschaftliche Toleranz sichern würden, schienen in der Tat anti-monopolistisch. Solche Ideen heutzutage wiederzubeleben, erscheint allerdings merkwürdig antiquiert (eine andere Sichtweise hierzu in dem Beitrag von Nils Goldschmidt in diesem Band).

Anders als Varian und Pindyck/Rubinfeld verbannen Schumann et al. Ausnahmen, Abweichungen, Varia und Kuriosa nicht ans Ende ihres Textes, sondern bringen sie näher an das Standardmaterial heran, genauer gesagt, an das Ende der jeweiligen Kapitel. Sie verweisen auch häufig auf die Entstehung der üblichen formalen Methoden aus der Geschichte des ökonomischen Denkens und machen damit Dinge transparenter und verständlicher. Insgesamt

nehmen Schumann et al. dem neoklassischen Standardmodell gegenüber eine kritischere Haltung ein und stellen deutlich mehr kritischen, teils sogar heterodoxen Inhalt bereit.

Kein Zugang zu Institutionen & Co. im Mainstream-Mikro-Lehrbuch

Das herkömmliche Mikro-Lehrbuch stellt zur Institutionentheorie (außer der neoklassischen Coase-Williamson'schen) in der Regel keine Erkenntnisse bereit und lässt entsprechende theoriegeschichtliche Traditionen wie auch entsprechende moderne formale Analysebereiche unerwähnt. Bei Varian zum Beispiel findet sich auf den ersten 200 Seiten keinerlei Hinweis auf Institutionen. Es gibt zwar „normale“ und „nicht-normale“ (etwa inferiore) Güter und „gewöhnliche“ und „nicht-gewöhnliche“ (zum Beispiel Giffen-) Güter (HV, Kp. 6), die jedoch vom Himmel fallen und keinen sozialen Inhalt haben. Warum werden beispielsweise Güter mit wachsendem Einkommen weniger konsumiert? Warum werden viele Güter mehr konsumiert, wenn sie teurer werden? Elastizitäten bei Konsumgütern wie auch bei Arbeitsangebot und -nachfrage werden ausschließlich als (formal simple) „technische Probleme“ behandelt (HV, Kp. 15).

In Varians zehnteiligem Register gibt es bei rund 500 Einträgen keine Eintragungen zu „(sozialen) Regeln“, „Institutionen“, „Gewohnheiten“, „Gebrauchen“, „Konventionen“ oder „Normen“, noch zu „Interdependenzen“, „Interaktionen“, „Netzwerken“, „Systemen“, „Prozessen“, „Dynamiken“, „Evolution“, „Emergenz“, „Selbst-Organisation“ oder „Komplexität“. Selbst das kurz behandelte Thema Mechanismus-Design (des Nobelpreisträgers L. Hurwicz) ist keinen Registereintrag wert (im Gegensatz etwa zu „Mickey Mouse“!). Selbst „Marktversagen“ kommt in Varians Register nicht vor.

Auf den Seiten 585–600 wird plötzlich Konsumentenverhalten als abhängig von „Framing“ eingeführt, es tauchen echte Unsicherheit, Zeit, verschiedene Diskontierungsverläufe, Zeitinkonsistenzen, soziales Engagement, übermäßiges Vertrauen und Fragen sozialer Normen und Fairness auf. Ja, lasst uns nun endlich loslegen mit realen sozio-ökonomischen Fragestellungen – aber da ist es auch schon vorbei mit der realökonomischen Relevanz. Und man darf wetten, dass Thorstein Veblen und seine zentralen sozio-ökonomischen Kon-

sumtheorien von predatorischen Sozio-Ökonomien zu *invidious distinction*, *conspicuous consumption* und sozialen Trickle-down-Prozessen von Normen und Verhaltensweisen nicht erwähnt werden.

Varian ist bekannt für die Bereiche der Informationstechnologie und Netzwerkexternalitäten, aber selbst hier (HV, Kp. 36) – wie beim Allmendeproblem (HV, Kp. 35), beim Trittbrettfahrerproblem und Auktionen (HV, Kp. 37), bei adverser Selektion, moralischem Risiko, Reputation und Signaling (HV, Kp. 38) – kommt er nicht auf den Gedanken, dass all dieses eigentlich zentrale Fragen für seine ersten 500 Seiten gewesen wären.

Pindyck/Rubinfeld ist, wie gesagt, Marktversagen zumindest bekannt. Aber auch sie führen in ihrem Register „Soziale Institutionen“, „Soziale Regeln“, „Normen“ oder „Konventionen“ nicht an. Das Adjektiv „sozial“ kommt erst gar nicht vor. Genauso wenig wie die anderen oben genannten Begriffe dynamischer Systeme. Es tauchen höchstens Mainstream-Abweichler, wie V. Smith, D. Kahnemann und andere auf. Sie weisen zwar nicht auf Mickey Mouse hin, aber halten Mick Jagger für mikroökonomisch relevant, anders als zum Beispiel T. Veblen oder H. Simon.

L. Walras (und Walras' Gesetz) taucht in Varian (jedoch nicht in Pindyck/Rubinfeld) auf, jedoch ohne die bekannte institutionelle Implikation des Walrasianischen allgemeinen Gleichgewichts, namentlich des *tâtonnement* und des logischen Verbots von „false trade“ zu Nicht-Gleichgewichtspreisen: den Auktionator. Diese Idee der dezentralen, liberalen, individuellen „Markt“-Wirtschaft verlangt hier zu ihrer Realisierung die zentralisierteste und autoritärste Institution, einen Diktator – eine perverse Implikation eines Ansatzes, der Individualismus und Freiheit grundsätzlich missversteht und idealisiert.

Schumann et al. haben ebenfalls keine Registereintragungen für „Institutionen“ (außer „Neue Institutionenökonomik“), „Regeln“ (mit oder ohne „sozial“), „Normen“, „Konventionen“ oder die anderen oben genannten institutionentheoretischen Konzepte und Konzepte dynamischer Institutionenemergenz.

Abschließende Bemerkung

Schumann et al. könnten mit einer Menge an kritischen Argumenten und Reflexionen (im Vergleich zu Varian und Pindyck/Rubinfeld) für manche heterodoxe Ökonom_innen als akzeptabel gelten, die der Meinung sind, dass

Studierende aus verschiedenen pragmatischen Gründen auch die Logik des neoklassischen Curriculums kennen sollten. In vielen Fällen sind auch heterodoxe Ökonom_innen gezwungen, einem neoklassischen Curriculum zu folgen (zumindest in Bachelor-Studiengängen), das von ihrer Hochschule oder ihrem Fachbereich vorgegeben ist. In diesem Fall empfiehlt der Rezensent, nicht überraschend, mit Schumann et al. eine für deutschsprachige Lehrende halb-kritische Alternative.

Allerdings sind alle genannten Lehrbücher institutionentheoretisch mehr oder weniger blind, ihre „Markt-Wirtschaften“ bleiben daher im luftleeren Raum. Wer kritische Lehrbücher sucht, hat heute aber durchaus eine große Auswahl, von S. Bowles über N. Goodwin et al., das Autorenkollektiv Dollars & Sense zu S. Keen, G. Friedman, P. Dorman und W. Elsner et al. Aber das wäre eine andere Geschichte.

Literatur

- Buchanan, M. (2008): This Economy Does Not Compute, New York Times 01.10.2008, http://www.nytimes.com/2008/10/01/opinion/01buchanan.html?_r=0 (Zugriff: 9. Mai 2016).
- Colander, D. (2015): Why economics textbooks should, but don't, and won't change. In: European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention 12.2, S. 229–235.
- Dollars & Sense (2012): Real World Micro: A Microeconomics Reader from Dollars & Sense, 19. Auflage, editors: Reuss, A./Synder, B./Sturr, C./Smriti R./Larson, R., Boston: Dollars & Sense.
- Dorman, P. (2014): Microeconomics: A Fresh Start, Berlin: Springer.
- Elsner, W. (2013): State and future of the 'citadel' and of the heterodoxies in economics: challenges and dangers, convergences and cooperation. In: European Journal of Economics and Economic Policy: Intervention 10.3, S. 286–298.

- Elsner, W. (2011): Evolutionary Institutionalism. Sources, history and contemporary relevance of The Association for Evolutionary Economics – AFEE. In: *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* 8.1, S. 29–41.
- Elsner, W. (2008): Market and State. In: O’Hara, P.A. (Hrsg.): *International Encyclopedia of Public Policy, Public Policy and Political Economy*, Perth: Global Political Economy Research Unit III, S. 370–389, <http://pohara.homestead.com/Encyclopedia/Volume-3.pdf> (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Elsner, W./Lee, F.S. (2010): Evaluating Economic Research in a Contested Discipline. Rankings, Pluralism, and the Future of Heterodox Economics. In: *Studies in Economic Reform and Social Justice, Special Issue of the American Journal of Economics and Sociology* 69.5, S. 1–12.
- Elsner, W./Heinrich, T./Schwardt, H. (2015): *Microeconomics of Complex Economies. Evolutionary, Institutional, Neoclassical, and Complexity Perspectives*, Oxford: Elsevier.
- Friedman, G. (2014): *Microeconomics. Individual choice in communities*, Boston: Dollars & Sense.
- Goodwin, N./Harris, J.M./Nelson, J.A./Roach, B./Torrás, M. (2015): *Microeconomics in Context*, 3. Auflage, London: Routledge.
- Kapeller, J. (2013): ‘Model Platonism’ in economics: on a classical epistemological critique. In: *Journal of Institutional Economics* 9.2, S. 199–221.
- Keen, S. (2011): *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned?* 2. Auflage, London: Zed Books.
- Lee, F.S./Elsner, W. (2010): Assessing economic research and the future of heterodox economics. Failures and alternatives of journals, departments, and scholars rankings. In: *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* 7.1, S. 31–42.
- Mason, J.W. (2016): When We Turn to Concrete Economic Questions, There Isn’t Really a ‘Mainstream’ at all. In: *Economics*, <http://evconomics.com/economist-mason-turn-concrete-economic-questions-isnt-really-mainstream/> (Zugriff: 9. Mai 2016).
- Neale, W.C. (1994): Institutions. In: Hodgson, G.M./Samuels, W.J./Tool, M.R. (Hrsg.): *The Elgar Companion to Evolutionary and Institutional Economics I*, Cheltenham: Edward Elgar, S. 402–406.

Die Rolle des Gleichgewichtskonzepts in der mikroökonomischen Ausbildung

Claudius Gräbner

Rezensierte Bücher:



Pindyck, R.S./Rubinfeld, D.L. (2013): Mikroökonomie, 8. Auflage, München: Pearson, 1013 Seiten. Im Folgenden zitiert als PR. (Abb: Pearson)



Schumann, J./Meyer, U./Ströbele, W. (2011): Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 9. Auflage, Berlin: Springer, 559 Seiten. Im Folgenden zitiert als SMS. (Abb: Springer-Verlag Berlin-Heidelberg)



Varian, H.R. (2011): Grundzüge der Mikroökonomik, 8. Auflage, München: Oldenbourg, 892 Seiten. Im Folgenden zitiert als HV. (Abb: De Gruyter Oldenbourg; Abb. zeigt die 9. Auflage)

Einleitung und Motivation: die Rolle des Gleichgewichtskonzepts in der Ökonomik

Oft wird auf die Forderung nach Pluralismus mit Verweis auf die Diversität des Mainstreams geantwortet. Selbstverständlich jedoch weisen die zweifellos sehr verschiedenen Forschungsorientierungen innerhalb des Mainstreams wichtige Ähnlichkeiten auf. Zwei theoretische Konzepte sind hierbei von besonderer Bedeutung. Zum einen das Optimierungskonzept: Es erlaubt Ökonom_innen, die Entscheidungsprobleme von Subjekten als Optimierungsproblem unter Nebenbedingungen zu modellieren. Zum anderen das Gleichgewichtskonzept: Die große Masse der Modelle, sowohl in der mikro- als auch in der makroökonomischen Forschung, sind Gleichgewichtsmodelle. Aus einer pluralistischen Perspektive stellt sich nun die Frage, welche Rolle diesen Konzepten in der Ausbildung beigemessen und wie mit alternativen Ansätzen umgegangen werden sollte, die sich eines oder beider Konzepte nicht bedienen.

Dozent_innen sehen sich einer großen Herausforderung gegenüber: Sie müssen junge Menschen in eine völlig neue Wissenschaft einführen und den anfangs recht abstrakten Zugang zur ökonomischen Theorie pädagogisch aufbereiten. Zu welchem Grad sollten da fundamentalste Annahmen gleich wieder hinterfragt werden? Bleibt eine Reflexion jedoch gänzlich aus, könnte bei den Studierenden der falsche Eindruck entstehen, volkswirtschaftliches Denken sei gleichzusetzen mit dem Denken in Optimierung und Gleichgewichten.

Lehrbuchautor_innen haben hier gegenüber den Dozent_innen einen entscheidenden Vorteil: Sie können in ihren Werken ohne Probleme tiefgehende Diskussionen und Reflexionen anstellen, ohne Studierende zu überfordern. Jede/r Leser_in kann die kritisch-reflexiven Stellen erst einmal überspringen und sich auf das Handwerk konzentrieren, um danach dieses Handwerk entsprechend zu reflektieren. Das Argument, man überfordere Studierende, indem man sich in Lehrbüchern kritisch mit den eigenen Ansätzen auseinandersetzt, überzeugt also nicht.

Im Folgenden wollen wir untersuchen, wie drei der führenden Mikroökonomik-Lehrbücher das Gleichgewichtskonzept einführen und verwenden. Das Optimierungskonzept wird an anderer Stelle detailliert beleuchtet (siehe den Beitrag von Torsten Heinrich in diesem Band). Nachdem wir zunächst einige theoretische Vorüberlegungen zur Rolle von Gleichgewichten in der Ökonomik anstellen, werden wir danach die drei Werke kurz vorstellen und jedes einzelne kommentieren. Zum Schluss werden wir ein vergleichendes Fazit ziehen.

Theoretische Vorbemerkungen

Wir wollen an dieser Stelle einige wichtige grundlegende Erkenntnisse zum Gleichgewichtskonzept in der Ökonomik zusammenfassen. Wir werden später überprüfen, wie diese – durchaus kritischen – Ergebnisse in den Lehrbüchern berücksichtigt werden. Dies wird uns zum einen zeigen, wie reflektiert die Autor_innen mit der präsentierten Theorie umgehen. Zum anderen bieten die hier vorgestellten Ergebnisse eine direkte Motivation, alternative, nicht auf Gleichgewichten basierende Ansätze in der Ökonomik zu diskutieren.

Die Ergebnisse beziehen sich auf die folgenden Fragen:

- Inwiefern unterscheidet sich eine statische von einer dynamischen Gleichgewichtsanalyse?
- Welche Mechanismen führen zu einem Gleichgewicht? Inwiefern können diese Mechanismen eine statische Gleichgewichtsanalyse rechtfertigen?
- Inwiefern stellt das Modell des vollständig kompetitiven Marktes mit seinem eindeutigen Gleichgewicht das beste neoklassische Referenzmodell für die Wohlfahrtsanalyse dar?

Wir werden die drei Fragen sowohl von einer neoklassischen (also intra-paradigmatischen) als auch von einer pluralistischen Perspektive aus betrachten.

Statische und dynamische Betrachtung von Gleichgewichten

Mikroökonomische Lehrbücher starten in der Regel mit der Analyse von statischen Gleichgewichten. Dieses Vorgehen wird üblicherweise damit begründet, dass die dynamische Analyse von Gleichgewichten zu anspruchsvoll sei und Ergebnisse der statischen Analyse auch im dynamischen Kontext hilfreich sein könnten.

Leider spricht viel dafür, dass eine dynamische Analyse der Ökonomie oft qualitativ andere Schlussfolgerungen nahelegt als eine statische. Insbesondere stellt sich im Rahmen einer dynamischen Analyse die entscheidende Frage nach der Stabilität von Gleichgewichten. Häufig heißt es, dass nicht-stabile Gleichgewichte in der ökonomischen Theorie nur eine untergeordnete Rolle spielen

sollten, da sie in der Wirklichkeit kaum zu beobachten sind.¹ Vor allem wären sie ein völlig ungeeigneter Ausgangspunkt für wohlfahrtstheoretische Beurteilungen. Leider konnte im Laufe der Geschichte der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie die Existenz eines stabilen Gleichgewichts selbst im kompetitiven Wettbewerbsmodell nicht bewiesen werden – im Gegenteil (siehe zum Beispiel Debreu 1974; Kirman/Koch 1986). Positive Ergebnisse bezüglich der Stabilität von Gleichgewichten im allgemeinen Gleichgewichtssetting konnten erst in jüngster Vergangenheit durch Gintis (2007) und Mandel/Gintis (2016) erzielt werden – allerdings in einem ganz anderen methodischen Rahmen als dem in den Lehrbüchern präsentierten Methodenkoffer (nämlich mit Hilfe agentenbasierter Simulationen und Replikatorodynamiken). Vor diesem Hintergrund erscheint es höchst fragwürdig, Studierende ausschließlich mit einem statischen Gleichgewichtskonzept und dessen wohlfahrtstheoretischen Ergebnissen zu konfrontieren, wo diese doch in einem dynamischen und realistischeren Setting jegliche Bedeutung verlieren würden.

Wie kann es zum Gleichgewicht kommen?

Angenommen, ein theoretisches Gleichgewicht in der Ökonomie existiert. Wie kann es erreicht werden beziehungsweise unter welchen Umständen ist es eindeutig? Mikroökonomische Lehrbücher tendieren dazu, die damit zusammenhängenden Prozesse auszusparen. Den Studierenden wird zumeist erläutert, dass Angebot und Nachfrage in der Regel im Gleichgewicht seien – wenn sie das nicht wären, würde der Preis bei Überschussangebot sinken und bei Überschussnachfrage fallen, bis der Gleichgewichtspreis realisiert wird. Der Haken an dieser Argumentation ist, dass sie eigentlich eine dynamische Perspektive auf Märkte erfordert, aber die eben erwähnten Anpassungsprozesse spätestens für Märkte mit mehr als zwei Gütern nicht mehr funktionieren (siehe bereits Blatt 1983, Hildenbrand/Kirman 1988). Alternative Preisfindungsmechanismen können zu sehr anderen Ergebnissen führen (siehe zum Beispiel Miller/Tumminello 2015).

1 Der Grund dafür ist, dass ein System ein nicht-stabiles Gleichgewicht bei dem kleinsten Schock sofort wieder verlassen wird.

Die wohlfahrtstheoretischen Implikationen des kompetitiven Gleichgewichts

Der dritte Punkt betrifft die wohlfahrtstheoretischen Implikationen eines kompetitiven Gleichgewichts. Es ist das Gleichgewicht im vollkommenen Wettbewerb, das in nahezu jedem mikroökonomischen Einführungslehrbuch gebetsmühlenartig auf Beispiele wie den Mindestlohn oder Mietpreisbremsen angewendet wird – trotz fragwürdigen empirischen Belegen (siehe dazu die schöne Zusammenfassung in Myatt 2010, Kapitel 3). Dabei gibt es auch innerhalb der neoklassischen Schule zahlreiche Stimmen, die für eine Ablösung des Modells des vollkommenen Wettbewerbs als Standardmodell plädieren. Stiglitz (2002, S. 477) zum Beispiel argumentiert, dass das Monopolmodell dem Wettbewerbsmodell immer vorzuziehen sei, sobald die kleinsten Informationskosten bestünden. Auch die Argumente von Sraffa (1926) über die fehlende Unabhängigkeit von Angebots- und Nachfragekurve im kompetitiven Modell sind weiterhin gültig und legen die Verwendung eines anderen Standardmodells selbst innerhalb der rein neoklassischen Analyse nahe – mit vollkommen unterschiedlichen wirtschaftspolitischen und wohlfahrtstheoretischen Implikationen (siehe den Beitrag von Hansjörg Herr in diesem Band). Auch die Probleme, die sich aus einer dynamischen Betrachtung von möglichen Gleichgewichten ergeben, haben wichtige wohlfahrtstheoretische Implikationen: So findet bei jedem Anpassungsprozess notwendigerweise auch Handel zu Ungleichgewichtspreisen statt. Da bei Handel mit Nicht-Gleichgewichtspreisen die eine Seite im Vergleich zum Handel beim Gleichgewichtspreis gewinnt und die andere Seite verliert, kommt es in der Folge zu einer Realverschiebung von relativem Vermögen. Dies würde dann nicht nur den Gleichgewichtspreis verändern, es würde wichtige verteilungstheoretische Implikationen beinhalten, die das Konzept von effizienten Gleichgewichten erheblich herausfordern (Albin/Foley 1992; Foley 2010).

Die Kritik des Gleichgewichtskonzepts ist aus einer pluralistischen Perspektive jedoch nur ein erster Schritt: Sie identifiziert Schwächen des neoklassischen Ansatzes und liefert somit – neben grundsätzlichen epistemologischen Argumenten (zum Beispiel Kapeller/Dobusch 2012) – eine Begründung für die Berücksichtigung alternativer Perspektiven, zum Beispiel die der evolutiv-institutionellen Ökonomik oder der Komplexitätsökonomik, deren Implikationen ausführlicher im Beitrag von Wolfram Elsner in diesem Band diskutiert werden.

Die Einzelrezensionen

Im Folgenden werden zwei US-amerikanische und ein deutsches Lehrbuch diskutiert. Zum einen beschäftigen wir uns mit Hal Varians „Grundzüge der Mikroökonomik“, mittlerweile in der 8. Auflage (2011) im Oldenbourg Verlag erschienen. Der Pearson Verlag verlegt Robert Pindycks und Daniel Rubinfelds „Mikroökonomie“ in der 8. Auflage (2013). Zwischen diesen beiden US-amerikanischen Büchern finden sich deutliche inhaltliche und pädagogische Gemeinsamkeiten.

Das dritte Buch, die „Einführung in die mikroökonomische Theorie“, ist eine deutsche Originalproduktion von Jochen Schumann, Ulrich Meyer und Wolfgang Ströbele. Das Buch ist 2011 in der 9. Auflage im Springer Verlag erschienen.

Alle drei Bücher sind als Einstiegswerke gedacht. Sie adressieren Studierende ohne jegliche Vorkenntnisse in Mikroökonomik. Trotzdem gehen die Inhalte über den Umfang eines Semesters hinaus. Das erlaubt den Leser_innen, selbstständig weiterführende Themen zu vertiefen und zu schauen, „was es sonst noch in der Mikroökonomik zu entdecken gibt“. Im Folgenden wollen wir aber auch kritisch fragen, ob die Bücher den Blick der Studierenden nicht dadurch verengen, dass alles das, „was es noch in der Mikroökonomik zu entdecken gibt“, einem ganz bestimmten Ansatz zuzurechnen ist. Dieses würde das Gefühl, dass mikroökonomische Forschung auf eine ganz bestimmte Art und Weise zu funktionieren hat, nur verstärken.

Hal Varians „Grundzüge der Mikroökonomik“

Varians „Grundzüge der Mikroökonomik“ erfreut sich international enormer Beliebtheit. Varian ist nicht nur einer der einflussreichsten Ökonomen unserer Zeit, sondern widerlegt mit seinem Job als Chefökonom bei Google auch das Vorurteil, Ökonom_innen könnten im praktischen Unternehmensalltag nur wenig Konstruktives beitragen.

Gleich zu Beginn macht Varian den Fokus seines Lehrbuchs deutlich. Er schreibt auf Seite 1:

„Das übliche erste Kapitel eines Mikroökonomiebuchs ist eine Diskussion über ‚Umfang und Methoden‘ der Volkswirtschaftslehre.

Obwohl diese Thematik sehr interessant sein kann, erscheint es eher unangebracht, das Studium der Ökonomie damit zu beginnen. Der Wert einer derartigen Diskussion ist als eher gering einzuschätzen, bevor man Beispiele angewandter ökonomischer Analyse kennen gelernt hat.“

Ganz falsch ist diese Aussage nicht: Wir können ohne grundlegende Kenntnisse der Gleichgewichtsanalyse nicht über das Gleichgewichtskonzept reflektieren. Allerdings scheint es vor dem Hintergrund der im letzten Abschnitt formulierten theoretischen Vorbemerkungen genauso problematisch zu sein, eine kritische Reflexion unter Berücksichtigung alternativer Herangehensweisen vollständig zu unterlassen.

Schön ist, dass Varian mit einem anschaulichen Beispiel für eine herkömmliche mikroökonomische Analyse beginnt. Er führt in die Idee des Modellierens ein und bietet eine gute Orientierung, belässt es jedoch bei einer dezidiert neoklassischen Perspektive. Hier ist Varian sehr explizit, was die Grundpfeiler dieser Perspektive angeht. So erläutert er, dass das Optimierungs- und Gleichgewichtsprinzip die Grundprinzipien ökonomischer Analyse darstellen. Auch weist er darauf hin, dass das Gleichgewichtsprinzip „ein wenig problematischer“ ist als das Optimierungsprinzip: Ein Auseinanderfallen von Angebot und Nachfrage sei theoretisch möglich und kann durchaus destabilisierend sein (vgl. HV, S. 3). Dies führt er jedoch nicht weiter aus und die oben dargestellten Fakten ignorierend postuliert er schlicht: „Aber üblicherweise geschieht es nicht.“

Kritisch hinterfragt wird im ersten Kapitel ohnehin wenig. Und selbst wenn sein Beispiel vom Wohnungsmarkt illustrativ ist, enthält es keinerlei Verweise auf die oben angesprochenen fundamentalen Probleme einer komparativ-statischen Analyse von Gleichgewichten oder die empirischen Schwierigkeiten des kompetitiven Modells – solche Hinweise sucht man auch später leider vergeblich.

Varian verweist zwar auf die Bedeutung von dynamischen Analysen, vertritt allerdings die vor dem Hintergrund der oben vorgestellten Fakten hochproblematische Auffassung, dass „wir erst einmal gehen lernen müssen, bevor wir laufen“ (HV, S. 9). So taucht der Begriff „Dynamik“ noch nicht einmal im Sachregister auf und keines der oben angesprochenen Probleme findet irgendeine Erwähnung – genauso wenig wie alternative Denkschulen. Die Leser_innen lernen also nicht nur nicht laufen – sie lernen auch nicht, warum es eigentlich wichtig wäre.

Die nächste Begegnung mit dem Gleichgewichtskonzept haben wir erst im sechzehnten Kapitel. Wieder wird die Bedeutung von Gleichgewichtspreisen damit begründet, dass Personen bei der Existenz von Nichtgleichgewichtspreisen ihr Verhalten ändern würden – eine problematische Argumentation, wie wir oben gezeigt haben. Varian interessiert das nicht. Auf Seite 565 (im Zusammenhang mit dem Cournot-Gleichgewicht) stellt er fest, dass die sich aufeinander beziehenden Erwartungen der Unternehmen das Modellieren erschweren, und folgert: „Aus diesem Grund werden wir im Allgemeinen der Frage aus dem Weg gehen, wie das Gleichgewicht erreicht wird, und uns lediglich auf das Problem konzentrieren, wie sich die Unternehmen im Gleichgewicht verhalten.“ Das einzige Mal, dass das Konzept eines Ungleichgewichts direkt thematisiert wird, findet sich in Kapitel 31 („Reiner Tausch“). Allerdings wird hier nur darauf hingewiesen, dass ein „Auktionator“ diese Situation zugunsten eines Gleichgewichts ändern wird – kein Wort zu den oben erwähnten Beweisen, dass selbst dieser unrealistische Prozess nur für das Zweigüterbeispiel funktioniert.

Im Kapitel zu Informationstechnologien sehen wir uns dann das erste (und einzige) Mal mit einer Situation mit mehreren Gleichgewichten konfrontiert: Auf S. 759 ff. wird am Beispiel von Telefonen und Faxen die Notwendigkeit einer dynamischen Analyse beschrieben, da diese eine Aussage darüber erlaubt, welche Gleichgewichte plausibler sind. Ein ähnlicher Prozess wird am Beispiel zweiseitiger Märkte im gleichen Kapitel diskutiert. Leider werden diese eher als Ausnahme von der Regel dargestellt, gemäß derer sich die Ökonomie in einem eindeutigen Gleichgewicht befindet.

Die normative Betrachtung von Gleichgewichten beschränkt sich auf die konventionelle Einführung der beiden fundamentalen Wohlfahrtstheoreme. Keines der oben angesprochenen Probleme wird angesprochen, alternative Ansätze zur wohlfahrtstheoretischen Analyse von Märkten finden keine Erwähnung.

Zusammenfassend bleibt festzustellen, dass es sich bei Varian um ein (entgegen seines eigenen Anspruchs) oberflächliches Lehrbuch handelt. Das Gleichgewichtskonzept wird erschreckend unreflektiert verwendet und keines der oben angesprochenen theoretischen Probleme wird angemessen erwähnt. Zwar ist das Einführungskapitel recht anschaulich und verdeutlicht den herrschenden Ansatz in der Ökonomik – reflektiert wird der Ansatz später genauso wenig, wie Alternativen zur Gleichgewichtsanalyse auch nur erwähnt werden.

Robert Pindycks und Daniel Rubinfelds „Mikroökonomie“

Pindycks und Rubinfelds „Mikroökonomie“ versteht sich als niedrigschwellige Einführung in die Mikroökonomik und möchte die Leser_innen bei ihren Alltagserfahrungen abholen. Das gegen Ende erreichte Niveau des Stoffs liegt unter dem der beiden anderen hier rezensierten Bücher. Dafür gibt es zahlreiche intuitive, aber leider auch irreführende Beispiele.

Ähnlich wie bei Varian (allerdings ohne dessen grundlegende Einführung in den neoklassischen Ansatz) wird zu Beginn die Angebots- und Nachfrageanalyse eingeführt. Zwar gestehen die Autoren zu, dass einige Märkte nicht schnell geräumt werden. Allerdings sei davon auszugehen, dass eine Tendenz zur Markträumung durchaus bestehe (PR, S. 55). Als Begründung wird angeführt, dass Anbieter und Nachfrager bei Überschuss und Knappheit ihr Verhalten entsprechend ändern würden. Zwar wird deutlich gemacht, dass dieser Mechanismus nur im kompetitiven Marktumfeld funktioniert, allerdings wissen wir aus dem zweiten Teil der Rezension, dass die Mechanismen selbst im kompetitiven Modell hochproblematisch sind. Davon erfahren die Leser_innen hier aber nichts.

Überhaupt bleibt das Buch sehr oberflächlich. In den zahlreichen Beispielen wird weder das grundsätzliche Vorgehen der Gleichgewichtsanalyse reflektiert, noch wird auf die empirischen Probleme, insbesondere des kompetitiven Modells, hingewiesen. Der Bezug auf das kompetitive Marktmodell ist exzessiv, wurde doch dessen praktische Relevanz mittlerweile auch in der (neoklassischen) Forschung zunehmend in Frage gestellt (siehe oben). Vor diesem Hintergrund sind Aussagen wie: „ohne Externalitäten bzw. ohne einen Mangel an Informationen führt ein unregulierter Wettbewerbsmarkt zum wirtschaftlich effizienten Produktionsniveau“ (PR, S. 444) besonders problematisch, insbesondere da Pindyck/Rubinfeld keinen der möglichen Mechanismen thematisieren, die überhaupt zu einem Gleichgewicht führen könnten. Hier zeigt sich die offensichtliche Schwäche eines statischen Ansatzes – da die Autoren das Thema Statik versus Dynamik jedoch an keiner Stelle thematisieren, fehlt jede Möglichkeit, die Leser_innen auf diese potenziellen Schwierigkeiten hinzuweisen.

Das allgemeine Gleichgewicht führen Pindyck/Rubinfeld erst auf Seite 796 ein. Wieder ist der gewählte Einstieg stark narrativ und erneut machen die Autoren keine Aussage über die Mechanismen der Preisanpassung. Es werden die gleichen problematischen Anpassungsprozesse suggeriert wie bei der Partial-

marktanalyse. Ähnlich irreführend ist der Umgang mit dem Begriff Ungleichgewicht auf Seite 813. Pindyck/Rubinfeld stellen fest, dass es Preise für Güter gibt, bei denen rationale Individuen nicht gewillt sind, ihre Güter zu tauschen, obwohl sie nicht über die für sie optimale Güterausstattung verfügen. Sie postulieren dann jedoch, dass ein „Ungleichgewicht nur vorübergehend sein sollte“ (PR, S. 814). Wir haben bereits verdeutlicht, dass das Argument, dass sich auf einem Wettbewerbsmarkt die Preise bei Überschussnachfrage oder -angebot sehr bald anpassen würden, theoretisch unfundiert ist.

Die wohlfahrtstheoretische Diskussion des kompetitiven Wettbewerbsmarkts beginnt in Kapitel 9. Hierbei folgen die Autoren dem bekannten Ablauf, zunächst idealtypisch die Effizienz des Wettbewerbsgleichgewichts zu demonstrieren und dann gegen Ende darzulegen, warum ein solches Ergebnis praktisch oft keine direkte Relevanz hat, sondern eher als (normativer?) Referenzpunkt anzusehen ist. Die in den theoretischen Vorbemerkungen dieser Rezension dargelegten Gründe, warum das statische kompetitive Modell genau dieser normative Referenzpunkt nicht sein kann, werden leider nicht diskutiert. Wenigstens sagen die Autoren sehr deutlich, dass ihr idealtypisches Ergebnis keinesfalls bedeutet, dass politische Interventionen per se schlecht seien (etwa PR, S. 443).

Ein negatives Highlight ist das wohlfahrtstheoretische Kapitel 16. Mit Überschriften wie „Die Vorteile des Freihandels“ wird eine normative Nachricht an die Leser_innen übermittelt, die noch vertretbar wäre, wenn danach ein Abschnitt zu den „Nachteilen des Freihandels“ geschrieben worden wäre. Dies ist leider nicht der Fall (siehe den Beitrag von Achim Truger zum Thema Freihandel in diesem Band). Zwar werden am Ende des Abschnitts noch kurz die Punkte aufgezählt, warum Märkte vielleicht nicht kompetitiv sein könnten – diese wirken jedoch eher wie Anhängsel. Hier widerlegen die Autoren ihre eigene Aussage, dass die Volkswirtschaftslehre eine „kalte Wissenschaft“ sei, die ethische Fragen nicht zu ihrem genuinen Forschungsbereich zähle (vgl. PR, S. 448).

Angesichts der Tatsache, dass Pindyck/Rubinfeld keines der selbst in der Neoklassik wohlbekannten Probleme der Gleichgewichtsanalyse angemessen berücksichtigen, erscheint es nicht verwunderlich, dass keine einzige alternative Theorierichtung überhaupt nur erwähnt wird. So fehlt in der durchaus umfangreichen Sammlung weiterführender Literatur am Ende des Buchs jeglicher Hinweis auf alternative oder heterodoxe Literatur. Aufgrund der zahlreichen Schwächen ist Pindycks und Rubinfields „Mikroökonomie“ nicht für die Verwendung in der Lehre zu empfehlen – das gilt nicht nur für pluralistische, sondern auch für die reflektiert-neoklassische Lehre.

**Jochen Schumanns, Ulrich Meyers
und Wolfgang Ströbeles
„Grundzüge der mikroökonomischen Theorie“**

Bereits der erste Blick in das Inhaltsverzeichnis zeigt, dass Schumann et al. den Anspruch haben, mehr als das Standardrepertoire der Mikroökonomik abzudecken: Den üblichen Kapiteln ist ein „Kapitel 0“ vorangestellt, welches das Forschungsfeld der Mikroökonomik beschreibt und Konzepte wie Bedürfnisse, Knappheit, Eigeninteresse, Gleichgewichte und Marktwirtschaft explizit einführt. Im Vorwort zur 7. Ausgabe machen die Autoren klar, dass es ihr Anspruch ist, über die neoklassische Theorie hinauszugehen.

Im Gegensatz zu Varian und Pindyck/Rubinfeld weisen sie regelmäßig auf die Bedeutung der teils sehr problematischen Annahmen hin. So schreiben die Autoren bei der Beschreibung eines volkswirtschaftlichen Kreislaufs, dass die abgebildeten Angebots- und Nachfragekurven auf der Annahme beruhen, „dass auf allen übrigen Märkten bereits Gleichgewicht herrscht und dass deren Gleichgewichtspreise diejenigen sind, die für den betrachteten Markt als gegeben unterstellt werden“ (SMS, S. 31–32). Das totale Konkurrenzgleichgewicht ist für sie daher nur ein Exempel, das belegt, dass marktwirtschaftliche Koordination grundsätzlich möglich ist. Direkt im Anschluss diskutieren die Autoren kurz die Implikationen einer Störung des Gleichgewichts, verweisen hier jedoch auf spätere Kapitel. Dass einige Schwierigkeiten des Gleichgewichtskonzepts bereits an dieser Stelle eingeführt werden, wird den Leser_innen hoffentlich zu einem reflektierteren Umgang mit diesem volkswirtschaftlichen Konzept verhelfen.

Im Anschluss an das Einführungskapitel führen Schumann et al. in die neoklassische Mikroökonomik ein. Sie tun dies auf einem intellektuell deutlich anspruchsvolleren Niveau als Pindyck/Rubinfeld und Varian und erwähnen immer wieder mögliche Abweichungen von den Standardannahmen. So werden zum Beispiel externe Effekte unter dem Titel „Nachfrageinterdependenzen“ von Anfang an mit berücksichtigt und beispielsweise soziale Nachahmungsprozesse („Veblen Effekte“) bei der Bestimmung der Nachfrage eingehend diskutiert (siehe den Beitrag von Till van Treeck zum Menschenbild in diesem Band).

Besonders hervorzuheben ist die Tatsache, dass Schumann et al. auf S. 220 ff. Aussagen zu den konkreten Mechanismen machen, die notwendig sind, damit – selbst auf einem Markt mit vollständiger Konkurrenz – das Marktgleichgewicht entstehen kann. So werden die Studierenden mit Walras' *tâtonnement* vertraut gemacht und lernen Edgeworths Idee des *recontracting*

kennen. Leider verschenken Schumann et al. hier trotzdem großes Potenzial: Sie belassen es dabei, den Studierenden mit den möglichen Schwierigkeiten des neoklassischen Ansatzes zu konfrontieren, geben aber keinen Hinweis auf grundsätzlich andere Herangehensweisen in der Ökonomik, die auf das Gleichgewichtskonzept verzichten.

Positiv ist, dass in Kapitel 3 zum Konkurrenzmarkt auch Probleme der Existenz, Eindeutigkeit und Stabilität des Konkurrenzgleichgewichts eingehend thematisiert werden. Insbesondere wird auf die Notwendigkeit einer dynamischen Analyse hingewiesen und die Konzepte der Walras- und Marshall-Stabilität werden eingeführt. Die Ausführungen über die Natur des Gleichgewichts sind an dieser Stelle interessant, allerdings leider sehr kurz gehalten. Aus einer pluralistischen Perspektive hätte man sich hier die Erwähnung von alternativen Herangehensweisen gewünscht.

Schön ist, dass auf S. 231 das Spinngewebe-Modell eingeführt wird. Das verdeutlicht den Studierenden die Bedeutung der zeitlichen Abfolge von Angebots- und Nachfrageanpassungen. Auch die Einführung von verschiedenen Marktformen (Kassamärkten, Terminmärkten) im darauffolgenden Abschnitt vermittelt den Leser_innen einen reflektierteren Einblick in die Welt der Märkte als in Varian und Pindyck/Rubinfeld.

Die normative Analyse des Konkurrenzgleichgewichts fällt dann leider sehr klassisch aus. Die Autoren betonen jedoch, dass das Gleichgewicht ohne direkten Bezug zur Wohlfahrtsbetrachtung dieses Gleichgewichts entwickelt wurde. Schumann et al. machen auch deutlich, dass die Pareto-Optimalität des Gleichgewichts sehr fragil ist und zum Beispiel bei der Existenz externer Effekte nicht mehr zwangsläufig gegeben sei.

Das für unser Thema interessanteste Kapitel trägt die vielversprechende Überschrift „Neue Mikroökonomik und Ungleichgewichtstheorie“. Hier führen die Autoren in die sogenannte Neue Mikroökonomik ein, die „konstatiert, dass in der realen Welt die Nichtübereinstimmung von Angebots- und Nachfragemenge zu einem herrschenden Preis eine normale Erscheinung ist“ (SMS, S. 460). Allerdings fehlt auch hier jeder Verweis auf eine der zahlreichen nicht-orthodoxen Theorieschulen, die die Analyse von Ungleichgewichten zu ihrem zentralen Forschungsobjekt gemacht haben (zum Beispiel die Komplexitätsökonomik oder der originäre Institutionalismus).

Schumann et al. stellen danach richtigerweise fest, dass die Neue Mikroökonomik sich zwar gerne als „Ungleichgewichtstheorie“ versteht, dieses Label genau genommen jedoch nicht zutreffend ist: Das mangelnde Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage ist immer ein Resultat der rationalen Entschei-

dungen ihren Nutzen maximierender Individuen. Im Hintergrund steht immer der Referenzpunkt eines *potenziellen* Gleichgewichts.

Anders verhält es sich nach Auffassung der Autoren mit einer bestimmten Interpretation von Keynes, bei der tatsächlich regelmäßig Transaktionen zu Nicht-Gleichgewichtspreisen stattfinden. Dieses Beispiel wird ausführlich diskutiert. Am Ende stellen die Autoren richtigerweise fest: „Während die *Neue Mikroökonomik* als neoklassische Fortführung der traditionellen Gleichgewichtstheorie eines funktionierenden Marktmechanismus zu deuten ist, ist die Ungleichgewichtstheorie als Versuch anzusehen, Gründe für ein Nichtfunktionieren dieses Mechanismus zu erkennen und wirtschaftspolitische Maßnahmen für eine verbesserte Funktionsweise vorzuschlagen.“ (SMS, S. 473)

Es ist an dieser Stelle bedauerlich, dass dieses Kapitel nur so wenig Aufmerksamkeit erhält. Es zeigt sich hier, dass trotz aller Reflexion Schumann et al. ein Lehrbuch darstellt, das zuallererst das Handwerkszeug der neoklassischen Mikroökonomik vermitteln soll. Dabei ist es angenehm reflektiert, unterschiedliche Denkschulen – mit Ausnahme der Neuen Institutionenökonomik – erfahren allerdings kaum Berücksichtigung.

Fazit

Bei allen drei Büchern handelt es sich in erster Linie um Einführungen in die neoklassische Mikroökonomik. Einzig Schumann et al. nehmen für sich in Anspruch, über die Neoklassik hinauszugehen, und kommen diesem im Vorwort gegebenen Versprechen auch in vieler Hinsicht nach. Fast alle kritischen Punkte bezüglich des Gleichgewichtskonzepts, die wir in den theoretischen Vorbemerkungen aufgegriffen haben, werden berücksichtigt (bezüglich der Verwendung des Optimierungskonzepts siehe den Beitrag von Torsten Heinrich in diesem Band). Für eine Einführung in die neoklassische Mikroökonomik ist Schumann et al. daher durchaus empfehlenswert. Varian und Pindyck/Rubinfeld können dagegen nicht empfohlen werden, wobei die Bewertung für Varian wegen der etwas informativeren Einführung und dem Kapitel zu Informationstechnologien noch besser ausfällt als für Pindyck/Rubinfeld.

Aus einer pluralistischen Perspektive verspielen letztendlich aber auch Schumann et al. viel Potenzial: Das Lehrbuch zeigt Schwächen und Probleme des herrschenden Ansatzes zwar an vielen Stellen auf, verpasst es allerdings, auf alternative Herangehensweisen zumindest zu verweisen (geschweige denn sie einzuführen).

Literatur

- Albin, P./Foley, D. (1992): Decentralized, dispersed exchange without an auctioneer. A simulation study. In: *Journal of Economic Behavior and Organization* 18, Nr. 1, S. 27–51.
- Blatt, J. (1983): *Dynamic Economic Systems: a post-Keynesian approach*, Armonk: M.E. Sharpe.
- Debreu, G. (1974): Excess Demand Functions. In: *Journal of Mathematical Economics* 1, Nr. 1, S. 15–23.
- Foley, D. (2010): What's wrong with the fundamental existence and welfare theorems? In: *Journal of Economic Behavior and Organization* 75, Nr. 2, S. 115–131.
- Gintis, H. (2006): The Emergence of a Price System from Decentralized Bilateral Exchange. In: *Contributions to Theoretical Economics* 6, Nr. 1, S. 1–15.
- Hill, R./Myatt, T. (2010): *The economics anti-textbook*, London: Zed Books.
- Kapeller, J./Dobusch, L. (2012): Heterodox United vs. Mainstream City? Sketching a framework for interested pluralism in economics. In: *Journal of Economic Issues* 46, Nr. 4, S. 1035–1057.
- Kirman, A./Koch, K. (1986): Market Excess Demand in Exchange Economies with Identical Preferences and Collinear Endowments. In: *The Review of Economic Studies* 53, Nr. 3, S. 457–463.
- Mandel, A./Gintis, H. (2016): Decentralized Pricing and the equivalence between Nash and Walrasian equilibrium. In: *Journal of Mathematical Economics* 63, S. 84–92.
- Mas-Colell, A./Whinston, M./Green, J. (1995): *Microeconomic Theory*, New York etc.: Oxford University Press.
- Miller, J./Tumminello, M. (2015): Bazaar economics. In: *Journal of Economic Behavior & Organization* 119, S. 163–181.
- Sraffa, P. (1926): The laws of return under competitive conditions. In: *The Economic Journal* 36, Nr. 4, S. 535–550.
- Stiglitz, J. (2002): Information and the Change in the Paradigm in Economics. In: *The American Economic Review* 92, Nr. 3, S. 460–501.

Die Rolle des Optimierungskonzepts in den Standardlehrwerken der Mikroökonomik

Torsten Heinrich

Rezensierte Bücher:



**Pindyck, R.S./
Rubinfeld, D.L. (2013):
Mikroökonomie,**
8. Auflage, München:
Pearson, 1013 Seiten.
Im Folgenden zitiert
als PR.
(Abb: Pearson)



**Schumann, J./Meyer,
U./Ströbele, W.
(2011): Grundzüge der
Mikroökonomischen
Theorie,** 9. Auflage,
Berlin: Springer, 559
Seiten. Im Folgenden
zitiert als SMS.
(Abb: Springer-Verlag
Berlin-Heidelberg)



**Varian, H.R. (2011):
Grundzüge der
Mikroökonomik,**
8. Auflage, München:
Oldenbourg, 892
Seiten. Im Folgenden
zitiert als HVa.
(Abb: De Gruyter
Oldenbourg; Abb. zeigt
die 9. Auflage)

Ein zentrales Element der neoklassischen Mikroökonomie, mit der sich alle Mikroökonomiestudierenden – mit Widerwillen oder mit Begeisterung – befasst haben, ist die Methode von Lagrange. Als phantastisches Werkzeug zur Optimierung unter Nebenbedingungen kombiniert der Ansatz die mit Multiplikatoren gewichteten Restriktionsterme mit der Optimierungsfunktion. Allerdings: Werden sie eigentlich addiert oder subtrahiert? Oder ist das vielleicht ganz egal? Das könnte man zumindest meinen, wenn man sich die drei Mikroökonomielehrbücher von Varian, Pindyck/Rubinfeld und Schumann et al. anschaut. An der einen Stelle in einem Text wird es so, an der anderen Stelle im anderen Buch wieder anders gehandhabt. Nein, es ist nicht direkt ein Fehler, es ist eher eine stillschweigende Auslassung. In allen drei Texten werden die Nebenbedingungen als exakte Bedingungen, nicht als Grenzwerte gesetzt: Es soll nicht etwa höchstens das Budget ausgegeben werden, es soll genau das Budget – nicht mehr, nicht weniger – ausgegeben werden. Bei standardannahmekonformen Maximierungs- und Minimierungsproblemen darf man das grundsätzlich machen, da die Zielfunktion in allen Dimensionen strikt monoton steigt (oder fällt) und das Problem nur eine Restriktion hat; der Grundmethode aber entspricht es nicht. Das ist schade, da die Erweiterung auf Nebenbedingungen mit Grenzwerten dann anders funktioniert, nicht aus der präsentierten Methode erschließbar ist und dies methodisch an neoklassischer Optimierung interessierte Leser_innen eher verwirrt als leitet. Bdauerlicherweise handelt es sich um ein Muster, das die gesamte Landschaft neoklassischer Mikroökonomielehrbücher durchzieht.



Varian, H.R. (2014):
Intermediate
Microeconomics,
 9. Auflage, New
 York: W.W. Norton &
 Company, 832 Seiten.
 Im Folgenden zitiert
 als Hvb.

(Abb: W.W. Norton &
 Company)

Die Physik des Sozialen

Es ist ein alter Traum der neoklassischen Volkswirtschaftslehre, eine Physik des Sozialen zu begründen, exakt, wissenschaftlich, berechenbar, mit einem wohldefinierten und allgemein akzeptierten Methodenkanon und beweisbaren Ergebnissen. Im Gegensatz zu den Naturwissenschaften beruht all dies in der Ökonomik jedoch nicht auf Empirie, sondern auf Gedankenexperimenten und Annahmen, deren Implausibilität allgemein bekannt

ist und die trotzdem weiter verwendet werden. Würde man den Kontext der Annahmen und die Grenzen der Methoden sauber und kritisch diskutieren und auch alternative Ansätze berücksichtigen, wäre all das kein Problem – man arbeitet eben mit den nicht-perfekten Methoden, die zur Verfügung stehen. Allerdings würde das nicht mehr exakt, naturwissenschaftlich, beweisbar aussehen.

Nirgends ist das so offensichtlich wie in der Lehre. Die neoklassische Mikroökonomik wird als abgeschlossene, konsistente Modellwelt präsentiert, zu der es keine Alternative gibt. Methoden und Theoreme werden besprochen, als handle es sich um Naturgesetze. Auf den historischen Kontext wird üblicherweise ganz verzichtet. Wieso sollte man sich Gedanken über die Entstehungsgeschichte eines bewiesenen Theorems und einer alternativlos-optimalen Methode machen? Wir wissen doch alles über die Mikroökonomie! Es wird nichts mehr Neues geben!

Entsprechend präsentieren auch die drei vorliegenden Lehrbücher – Hal Varian „Intermediate Microeconomics“ (2014) (deutsche Fassung „Grundzüge der Mikroökonomik“, 2009), Pindyck/Rubinfelds (2013) „Mikroökonomie“ und Schumann et al. (2011) „Grundzüge der mikroökonomischen Theorie“ – der geneigten Leserschaft einen überwiegend homogenen Methodenkanon und überwiegend identische Grundkonzepte. An die Haushaltstheorie mit Präferenzen, Nutzenfunktionen, Indifferenzkurven und Budgetrestriktion schließt sich die Herleitung der Nachfragekurve mit offenbarten Präferenzen an. Angereichert mit einigen weiteren Details fahren die Texte mit Produktionsfaktoren, der Angebotsfunktion, dem Marktgleichgewicht, Profiten, Kosten, Monopol- und Oligopolmodellen fort, um schließlich auf Sonderfälle einzugehen, in denen die neoklassischen Ansätze ausnahmsweise nicht gälten. Im Kontext der Haushaltstheorie wird dabei zunächst die Optimierung unter Nebenbedingungen gemäß der Methode von Lagrange am Beispiel der Nutzenoptimierung mit Budgetrestriktion eingeführt. Die Methode wird im Kontext der Kostenminimierung in der Produktionstheorie analog und mathematisch identisch wieder aufgegriffen. Bei der Profitmaximierung – auch im Kontext der Monopol- und Oligopoltheorie – wird dagegen auf einfache Extremwertbestimmung, das heißt auf Maximierung/Minimierung ohne Nebenbedingungen zurückgegriffen. Die Methoden werden nicht zueinander in Beziehung gesetzt.

Zwischen Varian und Pindyck/Rubinfeld variiert die Reihenfolge der behandelten Themen leicht; beide Lehrbücher legen jedoch großen Wert auf anschauliche Beispiele. Die Darstellung auch komplexerer mathematischer Konzepte wie der Optimierung bleibt weitgehend verbal und grafisch; das

mathematisch-formale Verfahren wird jeweils in kurzen Kapitelanhängen eingeführt. Nicht so Schumann et al.: Hier erfolgt die gesamte Darstellung der neoklassischen Mikroökonomik nach einem verbalen Einführungskapitel formal-algebraisch. Mit Beispielen gehen die Autoren sparsam um; im Vergleich zu den beiden anderen Texten scheint es sich an die fortgeschrittene (aber nicht zu fortgeschrittene) Leserschaft zu richten. Im Gegensatz zu Varian und Pindyck/Rubinfeld gehen Schuman et al. stellenweise auch auf Ungleichgewichtszustände und -dynamiken ein, die einen Blick auf die Welt jenseits der unerreichten und unerreichbaren optimalen Gleichgewichtszustände zulassen.

Der Homo oeconomicus beim Einkaufen

In der Einführung neoklassischer Optimierung ist insbesondere Varian (und in geringerem Ausmaß Pindyck/Rubinfeld) bemerkenswert vorsichtig und gründlich. Während langsam, Stück für Stück, Budgetgeraden, Präferenzen, Indifferenz, Indifferenzkurven, Nutzen und nutzenoptimale Entscheidungen eingeführt werden, werden sowohl die Annahmen als auch mögliche Annahmeverletzungen wie nichtkonvexe Präferenzen, Schlechtgüter, Sättigung, Randlösungen und multiple Optima erläutert (HVa/HVb, Kapitel 2–5; PR, Kapitel 3–4). Auch lässt Varian es sich in der englischen Originalausgabe nicht nehmen, einen Witz über *kinky tastes*, geknickte Indifferenzkurven, zu machen (Kapitel 5.1). Die deutsche Übersetzung tendiert dazu, einiges der Gründlichkeit der Originalversion zu verlieren; ein interessantes Detail ist beispielsweise die deutsche Übersetzung von „well-behaved preferences“ – neoklassisch-annahmegerechte Präferenzen – als „Präferenzen im Normalfall“. Schumann et al. fassen sich deutlich kürzer; sie beginnen, ohne Umschweife über theoretische Annahmeverletzungen, unmittelbar nach der Einleitung in Kapitel 1.B mit der formalen Charakterisierung der neoklassischen Haushaltstheorie.

Im radikalen Kontrast dazu steht, wie die grundsätzliche Relevanz der Optimierung motiviert wird: Varian erklärt Optimierung und Gleichgewicht frei heraus zu den Grundprinzipien der Ökonomie (HVa/HVb, S. 3) (der Beitrag von Claudius Gräbner in diesem Band untersucht den Aspekt der Gleichgewichtsannahme näher). Er führt an, dass Optimierung „fast tautologisch“ sei und nicht-optimierende Vorgehensweise außerhalb des Feldes ökonomischen

Verhaltens liege. Na, dann muss sich die Ökonomik ja um reale Menschen nicht kümmern, die nicht routiniert unendlich-dimensionale Optimierungsprobleme lösen! Ungleichgewicht hingegen sei im Nachgang von Veränderungen vorstellbar, könne das System auch dauerhaft destabilisieren, aber das passiere „gewöhnlich“ nicht. Zur Begründung führt er Preisstabilität im Immobilienmarkt an. Moment einmal! War es nicht eben jener Immobilienmarkt, der die verheerende globale Wirtschaftskrise 2007 ausgelöst hat? Ist das nicht in Kalifornien passiert, genau da wo Hal Varian lebt, arbeitet und lehrt? Wo ist er die ganze Zeit gewesen?

Pindyck/Rubinfeld und Schumann et al. sind in diesem Punkt weniger gewagt: Sie verzichten auf wilde Thesen und führen die Optimierung als aus Knappheit resultierende Notwendigkeit ein (PR, S. 27–28; SMS, S. 6 ff.). Wenn Ressourcen grundsätzlich begrenzt, Bedürfnisse und Bedarf aber unbegrenzt sind, wenn es außerdem eine Vielzahl von Input- und Outputdimensionen gibt, dann führt dies zu Trade-offs zwischen der Bedienung und Befriedigung der unterschiedlichen Bedarfe und Bedürfnisse. Wollen wir – gesamtgesellschaftlich und global – mehr Freizeit haben, so müssen wir auf einige unserer Konsumgewohnheiten verzichten. Wollen wir mehr Fahrzeuge bauen, so werden uns die dafür benötigten Ressourcen (kurzfristig in jedem Fall) an anderer Stelle fehlen. Soweit so gut.¹ Nun wäre nur noch zu zeigen, dass dieses Allokationsproblem in der Praxis mit Optimierung gelöst wird. An dieser Stelle folgen jedoch – in allen drei Lehrbüchern – nur Implikationen und mehr oder minder explizite Annahmen. An einigen Stellen – insbesondere bei Pindyck/Rubinfeld – wird das reichlich mit Praxisbeispielen unterfüttert, aber das Optimierungsverhalten wird auch da stets als Annahme vorausgesetzt.

An dieser Stelle ist es sinnvoll, die bekannten Kritikpunkte an stillschweigenden Annahmen wie dieser kurz zu rekapitulieren. Die vorliegenden Optimierungsprobleme sind von nahezu skurril geringer Dimensionalität; jedes neoklassische Modell, das seinen eigenen Anspruch ernst nimmt, müsste mit einer massiv größeren Zahl von Gütern – nicht zwei oder einer Handvoll – arbeiten. Darüber hinaus müsste intertemporal optimiert werden und zwar nicht nur über zwei Perioden, sondern über einen unbestimmten Zeithorizont mit unendlich dichten Perioden. Beginnend mit Frank Ramsey in den 1920er Jahren und dann in der makroökonomischen „Real Business Cycle“-Theorie und in „Dynamic Stochastic General Equilibrium“-Modellen wurden solche

1 Der Grund dafür ist, dass ein System ein nicht-stabiles Gleichgewicht bei dem kleinsten Schock sofort wieder verlassen wird.

Modelle implementiert (siehe den Beitrag von Sebastian Dullien in diesem Band). Dass ein Individuum diese jedoch berechnen kann, dass die Modelle also die Realität widerspiegeln, ist ausgeschlossen. Stattdessen deutet vieles darauf hin, dass Menschen über Heuristiken entscheiden, niemals über die für eine perfekte Optimierung notwendigen Informationen verfügen und auch nicht bis ins Detail optimieren (Simon 1955; Kahneman/Tversky 1973). Ferner führen Externalitäten und in der Realität auftretende steigende Skalenerträge (siehe das Beispiel zur digitalen Ökonomie unten) dazu, dass eindeutige stabile Optima nur im Ausnahmefall existieren (Sraffa 1926). Dies wurde durch das Sonnenschein-Mantel-Debreu-Theorem in den 1970er Jahren noch einmal unterstrichen – unabhängig davon, dass das Theorem dafür gefeiert wurde, bewiesen zu haben, dass perfekte Optima überhaupt grundsätzlich existieren können (Kirman 1989).

Die digitale Ökonomie und das stabile Optimum

Ein besonderer – aber auch besonders relevanter – Aspekt, auch im Kontext der genannten Kritik real steigender Skalenerträge (siehe den Beitrag von Hansjörg Herr in diesem Band), ist die Entstehung der modernen Informationstechnologie, der digitalen Ökonomie: Giganten der Branche beherrschen die Austauschprozesse, die Technologien und die Standards; viele Dienstleistungen und Produkte scheinen kostenlos zur Verfügung gestellt zu werden; woher die Gewinne der beteiligten Unternehmen stammen, bleibt den laienhaften Beobachter_innen verborgen. Nichts aus der klassischen Lehre der neoklassischen Ökonomie scheint zu gelten.

Während man sicher sein darf, dass die Gigant_innen der Branche tatsächlich Gewinne erwirtschaften – über Werbung und vor allem über Datamining – treten hier Phänomene auf, die den neoklassischen Annahmen besonders eklatant zuwiderlaufen. Produkte und Technologien unterliegen Netzwerkexternalitäten – der Gebrauchswert steigt mit der Gesamtzahl der Nutzer_innen; die Zahlungsbereitschaft steigt daher auch. Es entsteht ein positives Feedback, was bereits großen Konkurrent_innen überproportionale Marktmacht und überproportionale Wachstumschancen gibt. Was folgt daraus strategisch? Unternehmen müssen früh auftreten und schnell wachsen, koste es was es wolle, selbst wenn sie die ersten Hundert, Tausend oder Millionen Nutzer_innen

kaufen müssen – Profite können sie später machen. Wenigstens dasjenige Unternehmen, das sich durchsetzt – bei allen anderen bleiben die Investor_innen auf viel heißer Luft und wenig Substanz sitzen.

Es ist deutlich, dass Modelle von Optimierung und Gleichgewicht in diesem Kontext wegen der inhärent destabilisierenden Eigenschaften des Prozesses nicht zielführend sind. Was man den beiden Lehrbüchern von Varian (Kapitel 36) und Pindyck/Rubinfeld (Kapitel 4.5) zugutehalten muss, ist, dass sie dennoch wenigstens kurz auf diese Zusammenhänge eingehen. Sie erscheinen hier allerdings zusammen mit einigen weiteren vermeintlichen Sonderfällen (wie Institutionen, öffentliche Güter, asymmetrische Information), bei denen die Annahmen und Befunde der Standardmodelle nicht in dieser Form gelten. Die Bedeutung, die Netzwerkexternalitäten und anderen nicht neoklassisch-annahmekonformen Aspekten in der Realität zukommt, ist den Texten in keiner Weise zu entnehmen.

Kompliziertes zu einfach darstellen: Methodik der Optimierung

Nehmen wir, wie man es als heterodoxe/r Ökonom_in gewohnt ist, die neoklassischen Annahmen vorläufig hin. Vergessen wir unsere Kritik an den gigantischen Listen starker Annahmen und auch unseren Unglauben gegenüber dem Konstrukt des wundertätigen universellen Maximierers, der alles weiß und unendlichdimensionale Probleme im Handumdrehen löst. Wir haben wohldefinierte Maximierungs- und Minimierungsprobleme; nun wollen wir die Optima errechnen.

Über die Herangehensweise kann man in allen drei berücksichtigten Lehrbüchern im Kontext der Haushaltstheorie lesen (SMS, Kapitel 1.B.3.b; PR, Anhang zu Kapitel 4; HVa/HVb, Anhang zu Kapitel 5). Wir bilden, so erfahren wir, aus Zielfunktion $u(x_1, x_2)$ und Budgetrestriktion $p_1 x_1 + p_2 x_2 - m = 0$ eine Lagrangefunktion $L(x_1, x_2, \lambda) = u(x_1, x_2) - \lambda (p_1 x_1 + p_2 x_2 - m)$, erhalten sodann durch partielles Differenzieren und Nullsetzen der Ableitungen die Bedingungen erster Ordnung,

$$\frac{\partial L}{\partial x_i} = \frac{\partial u}{\partial x_i} + \lambda p_i = 0 \quad \text{und} \quad \frac{\partial L}{\partial \lambda} = p_1 x_1 + p_2 x_2 - m = 0.$$

Die Bedingungen erster Ordnung bilden ein durch einfache Algebra lösbares Gleichungssystem. Soweit so gut. Aber warum funktioniert das überhaupt auf diese Weise? Was genau ist das Besondere an Lagrangeoptimierung? Und welche Rolle spielt λ ?

Die Lagrangemethodik erzwingt stets eine Lösung auf der Restriktion – dafür sorgt die dritte Bedingung erster Ordnung $\frac{\partial L}{\partial \lambda} = 0$. Was aber, wenn das tatsächliche Nutzenmaximum unterhalb der Budgetgerade liegt – ein Fall der in den Lehrbüchern freilich durch die Annahme von „well-behaved“ Präferenzen ausgeschlossen ist? Trotzdem sollte die Frage, was dann passiert – unter dem Aspekt, dass jedes einzelne der Lehrbücher zu Recht unmittelbar vor der Einführung der Optimierung unter Nebenbedingungen den (nun ausgeschlossenen) Fall der Randlösung anspricht – zulässig sein. Lagrangeoptimierung lässt diesen Fall zu. Hierzu muss der λ -Wert auf der Restriktion untersucht werden: Ist er negativ, so handelt es sich nicht um einen Optimumpunkt (Kuhn-Tucker-Bedingungen). λ steht für den Schattenpreis der Restriktion und gibt an, auf wie viel Nutzen wir verzichten würden, um eine marginale Lockerung der Restriktion, eine marginale Verschiebung der Lösung senkrecht zur Restriktion, zu erreichen. Um in diesem Teil allerdings korrekt zu bleiben, muss bei Restriktionen mit Grenzwert („höchstens das Budget“, nicht „genau das Budget“) das richtige Vorzeichen für die Einbindung der Restriktion in die Lagrangefunktion gewählt werden. Bei Maximierungen mit Nebenbedingung der Form $f(x_1, x_2) \geq 0$ (jede Restriktion kann entsprechend umgestellt werden) wird sie addiert, bei Minimierungen mit Nebenbedingungen dieser Form subtrahiert.

Da alle drei Lehrbücher auf diese umfassende Erläuterung der Methode verzichten, gelingt es ihnen auch nicht, die drei diskutierten Arten von Optimierung konsistent darzustellen. Während die Funktion des Lagrangeansatzes bei Nutzenmaximierungen bei gegebenen Kosten und bei Kostenminimierungen bei gegebenem Nutzen- oder Produktionszielwert nicht erläutert wird und daher von einem Hauch Mysterium umgeben bleibt, wird für Profitmaximierungen eine andere Methode verwendet, die wiederum nicht zum Lagrangeansatz in Beziehung gesetzt wird.

Es bleibt anzumerken, dass die Lagrangemethodik ihren Ursprung nicht in der Ökonomik hat. Sie wurde in der Frühzeit der neoklassischen Theorie – Ende des 19., Anfang des 20. Jahrhunderts – aus der klassischen Mechanik in der Physik übernommen. Nichts war besser geeignet, die Naturwissenschaftlichkeit der Ökonomik zu unterstreichen. Freilich passt ihre Interpretation auch besser zu physikalischen als zu ökonomischen Systemen. In der Physik

handelt es sich um eine dynamische Gleichung, die nicht nur statische Gleichgewichte, sondern Entwicklungspfade hin zum Gleichgewicht bestimmen kann. Bei der Übertragung in die Ökonomik mussten die dynamischen Terme mangels sinnvoller Interpretation fallen gelassen (als stets definiert) werden.

Warum optimieren?

Was bleibt von der optimierenden neoklassischen Gleichgewichtsmikroökonomik, wenn man die implizierte Universalität der getroffenen Annahmen wegnimmt? Eine realistische Sichtweise auf die Ökonomie würde genau dies erfordern. Die Methodik als abstraktes Konstrukt wäre davon nicht betroffen; Optimierung in der Logistik und Produktionsplanung bliebe vollkommen korrekt. Die Methodik bliebe auch in der Ökonomik unverletzt, aber sie wäre dann beschränkt auf eine Gruppe von Sonderfällen, die sich fast nie mit Gegebenheiten der ökonomischen Realität treffen. Sie bliebe ein Gedankenexperiment, relevant im historischen Kontext der neoklassischen Tradition und als Vergleichsfall für die Vielzahl realistischerer Modelle, etwa agentenbasierter Modelle, die von größerer Komplexität und von größeren Schwierigkeiten in der Berechnung geprägt wären. Freilich sollte weder die historische Signifikanz noch der Wert eines solchen Benchmark-Modells unterschätzt werden.

Literatur

- Kirman, A. (1989): The Intrinsic Limits of Modern Economic Theory: The Emperor Has No Clothes. In: *Economic Journal* 99, S. 126–39.
- Simon, H. A. (1955): A behavioral model of rational choice. In: *The Quarterly Journal of Economics* 69, Nr. 1, S. 99–118.
- Sraffa, P. (1926): The laws of returns under competitive conditions. In: *The Economic Journal* 36, Nr. 144, S. 535–550.
- Tversky, A./Kahneman, D. (1972): Subjective probability: A judgment of representativeness. In: *Cognitive Psychology* 3, S. 430–454.

Mathematisch rationalisierte Ideologieproduktion statt Marktanalyse

Zur Kritik der Denkform der neoklassischen (Lehrbuch-) Mikroökonomik

Frank Beckenbach

Einleitung

Die Lehrbücher der modernen Mikroökonomik sind Teil einer normalwissenschaftlichen Praxis: In einer vorwiegend auf sich selbst bezogenen wissenschaftlichen Kommunikation sind sie eine Brücke zwischen den in dieser Kommunikation generierten Forschungsergebnissen und den durch allerlei didaktische und pädagogische Rücksichtnahmen gekennzeichneten Ausbildungserfordernissen. Insofern sind sie geprägt durch die in der Forschungskommunikation der Ökonomik vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg erfolgten paradig-

Rezensiertes Buch:



Pindyck, R.S./Rubinfeld, D.L. (2013): Mikroökonomie,
8. Auflage, München: Pearson,
1013 Seiten. Im Folgenden
zitiert als PR.
(Abb: Pearson)

matischen Festlegungen. Diese lassen sich als eine Kombination aus Themenfokussierung, axiomatischen Postulaten, speziellen Annahmen¹ und formalen Methoden charakterisieren. Für die moderne Neoklassik besteht die Themenfokussierung in der Aufgabe, die (effiziente) Allokation knapper Ressourcen zu erklären, die axiomatische Grundstruktur umfasst die Gesamtheit der Bedingungen, die für eine zum Gleichgewicht führende Zielmaximierung unter Beschränkungen erforderlich sind, während die Annahmen in Abhängigkeit von der Betrachtungsperspektive (wie zum Beispiel partialanalytische vs. totalanalytische Betrachtung) beziehungsweise vom Betrachtungsgegenstand (wie zum Beispiel unterschiedlichen Marktformen) variieren. Die dabei gewählte Methode ist (im Falle der neueren Forschungskommunikation) die Mengen- und Vektorrechnung und Fixpunktheoreme oder (im Falle der Lehrbuchkommunikation) die mathematische Funktionsalgebra und die darauf aufbauende Optimierungsrechnung.² Diese spezifische Verknüpfung von Betrachtungsfokus („Sichtweise“), Konzeptualisierung („Theorie“) und Mathematik („Methode“) geht aus der normalwissenschaftlichen Kommunikation als wissenschaftliche Denkform³ hervor und wird umgekehrt – vor allem in Gestalt der lehrbuchmäßigen Vereinfachung – zu einem Ausbreitungs- und Verfestigungsmittel dieser Kommunikation.

Die mit dieser mikroökonomischen Denkform verbundenen Probleme der fehlenden Plausibilität und der nur sehr eingeschränkten empirischen Erklärungsmöglichkeiten sind in der kritischen Literatur ausführlich behandelt worden (vgl. exemplarisch Simon 1997). Nicht zuletzt aufgrund des Anspruchs dieser Denkform, nur idealtypische Konstrukte zu adressieren, ist aber zu fragen, ob diese Konstrukte eine innere Konsistenz aufweisen. Unabhängig von ihrem fehlenden empirischen Bezug bleibt dabei zu prüfen, erstens, ob es

- 1 Axiome drücken dabei ein von einer Mehrheit der Wissenschaftler_innen geteiltes Grundverständnis ihres Untersuchungsfeldes aus und sind daher unveränderlich; Annahmen sind demgegenüber in einem spezifischen Kontext verwendete Vereinfachungen, die ggf. verändert werden können (vgl. Hahn 1985, S. 12 ff.).
- 2 Vgl. zur neueren neoklassischen Forschungskommunikation Mandler (1999). Dieser Methodenunterschied beeinflusst aber nicht die anderen Elemente des neoklassischen Paradigmas.
- 3 Der Begriff der „Denkform“ ist ursprünglich von Sohn-Rethel (1978) geprägt worden und erfasst die mit der Praxis des Warentauschs verbundene Art und Weise des ökonomischen Denkens. Im vorliegenden Zusammenhang ist die Praxis der ökonomischen „Normalwissenschaft“ der Hintergrund für die Art und Weise des Denkens. Im Unterschied zum Kuhn'schen Begriff des Paradigmas, der auf die moderne wissenschaftliche Kommunikation als Ganze bezogen ist (vgl. Kuhn 1978, S. 186 ff.), werden hier die korrespondierende Herausbildung einer spezifischen Denkweise und die damit einhergehenden Legitimierungsmuster bei den einzelnen Wissenschaftler_innen betont.

möglich ist, *explanans* und *explanandum* zu unterscheiden und zweitens, ob es einen widerspruchsfreien Weg vom ersteren zum letzteren gibt. Dies soll im Folgenden im Mittelpunkt der Betrachtung stehen.⁴

Die folgende Erörterung beschränkt sich auf den Kern der Markterklärung, wie er in der neoklassischen Lehrbuchmikroökonomik behandelt wird.⁵ Das Buch von Pindyck/Rubinfeld (2015) wird hier als *pars pro toto* herangezogen. Es ist der Repräsentant einer (Lehr-)Buchgattung, die in fast schon gespenstischer Weise die Bindungskraft und Homogenität der mikroökonomischen neoklassischen Denkform dokumentiert. Daher sind die hier vorgetragenen kritischen Erörterungen ohne Weiteres auf andere Repräsentant_innen dieser Gattung beziehbar. Es sollte aber auch deutlich werden, welche spezielle Rhetorik diese Autoren bei dem Umgang mit den allfälligen konzeptionellen Schwächen an den Tag legen.

Der Betrachtungsfokus: Allokation knapper Ressourcen

Ganz dem mikroökonomischen Konsens entsprechend, wird von den Autoren die Mikroökonomik als auf der Ebene der Einzelakteur_innen angesiedelte Entscheidungstheorie qualifiziert, die Auskunft darüber geben soll, wie auf Basis dieser individuellen Entscheidungen Interaktion auf Märkten oder in Branchen stattfindet (PR, S. 26). Dabei folgt die Mikroökonomik durchgängig der von Robbins (1935) vorgeschlagenen Sichtweise, dass es dabei um die optimale Allokation knapper Ressourcen geht (PR, S. 27). Nicht nur bei Robbins selbst (1935, S. 18), auch in dem hier zugrunde gelegten Lehrbuch ist aber offensichtlich, dass es – historisch gesehen – ganz unterschiedliche Formen für diese Allokation gegeben hat und gibt. Was die Bedingungen dafür sind, dass diese Allokation durch Märkte erfolgt, tritt dabei gegenüber der Frage, wie diese Allokation durch Märkte funktioniert, in den Hintergrund.

4 Kritische Diskussionen der neoklassischen Mikroökonomik, die Konsistenzprobleme in den Mittelpunkt stellen, sind nur vereinzelt zu finden (vgl. Ganßmann 1979; Fradin 1976; Albert 1967; Georgescu-Roegen 1966; Kade 1962).

5 Dieser Kern bleibt auch der gedankliche Referenzpunkt, wenn unterschiedliche Marktformen auf Einzelmärkten (vgl. PR, S. 486 ff.) bzw. das Wettbewerbsgleichgewicht auf mehreren Märkten (PR, S. 798 ff.) behandelt werden.

Zentrale Aufgabenstellung der Mikroökonomik ist es dann, den Markt als Allokationsverfahren zu erklären. Dabei soll dessen Überlegenheit gegenüber anderen Allokationsverfahren (wie zum Beispiel der Planung) deutlich gemacht werden (PR, S. 27).

„In der Mikroökonomik wird [...] beschrieben, wie die Preise bestimmt werden. In einer zentral gesteuerten Wirtschaft werden die Preise durch den Staat festgelegt. In einer Marktwirtschaft werden die Preise durch die Interaktion zwischen Konsumenten, Arbeitnehmern und Unternehmen bestimmt. Diese Interaktion findet auf Märkten statt – Ansammlungen von Käufern und Verkäufern, die gemeinsam den Preis einer Ware bestimmen.“ (PR, S. 29; vgl. ebd., S. 32)

Am Anfang des mikroökonomischen Rasonnements der Neoklassik stehen mithin drei Behauptungen: Erstens, dass es in der Wirtschaft ausschließlich um die Allokation von knappen Ressourcen geht; zweitens, dass der Markt ein Allokationsverfahren darstellt und drittens, dass der Markt als Allokationsverfahren anderen Allokationsverfahren überlegen ist. Streng genommen wird keine dieser Behauptungen durch die neoklassische Analyse der Märkte begründet. Weder die Notwendigkeit dieses theoretischen Zugangs zur Wirtschaft generell und Märkten speziell noch wie daraus eine komparative Überlegenheit der letzteren abgeleitet werden kann, wird in den vorgelegten Analysen nachgewiesen; es wird lediglich (eine Möglichkeit) gezeigt, wie man einen Markt als Allokationsverfahren interpretieren und erklären kann.

In der neoklassischen Forschungsdiskussion sind zur Einlösung dieses Erklärungsanspruchs zwei unterschiedliche Erklärungswege eingeschlagen worden: Zum einen wird von (vermeintlich) beobachtbaren Marktkräften in Gestalt von Angebot und Nachfrage ausgegangen und aus deren Aufeinanderwirken das Zustandekommen eines Marktgleichgewichts erklärt (Angebots-/Nachfrageanalyse des Marktes); zum andern wird von (nicht beobachtbaren) präferenz- beziehungsweise nutzentheoretischen Überlegungen ausgegangen und daraus abgeleitet, wie die Akteur_innen auf den beiden Marktseiten agieren und dadurch ein Gleichgewicht hervorbringen (Akteursanalyse des Marktes). Pindyck/Rubinfeld verwenden in ihrem Lehrbuch beide Herangehensweisen (S. 50 ff. einerseits und S. 104 ff. andererseits), ohne dass ihr Verhältnis zueinander geklärt wird. Beide Erklärungswege sollen im Folgenden kurz charakterisiert werden und die dabei auftretenden Konsistenzprobleme erläutert werden.

Die Angebots-/Nachfrageanalyse des Marktes

Merkmale

In der Angebots- und Nachfrageanalyse werden sowohl das gesamte Angebot als auch die gesamte Nachfrage nach einem gegebenen Gut als eine von einem vorgegebenen Preis für dieses Gut abhängige Funktion (grafisch als Angebots- beziehungsweise Nachfragekurve) aufgefasst (PR, S. 50 ff.). Alle Faktoren, die unabhängig vom Preis die Mengen des Angebots und der Nachfrage beeinflussen könnten, werden dabei über die „*ceteris paribus*“-Annahme aus der Betrachtung ausgeschlossen. Es wird von dem Regelfall ausgegangen, dass die Angebotskurve mit der Zunahme des Preises monoton steigt und die Nachfragekurve mit der Zunahme des Preises sinkt. Bei Ausschluss von kritischen Sonderbedingungen kann dann unterstellt werden, dass es genau einen Schnittpunkt dieser Kurven gibt. Dieser Schnittpunkt soll das Marktgleichgewicht darstellen und durch das Aufeinanderwirken dieser Marktkräfte ohne äußeres Zutun erreicht werden (PR, S. 50, S. 55, S. 96).

Konsistenzprobleme

Diese durch das Wirken von Angebot und Nachfrage als *explanans* und dem Marktgleichgewicht als *explanandum* charakterisierbare Erklärung weist aber gravierende Konsistenzprobleme auf.⁶ Erstens setzt die Modellierung der Marktkräfte als normale Funktionen voraus, dass die dafür notwendige Stetigkeit dieser Funktionen gegeben ist. Da diese Gesamtfunktionen aber preisabhängig aggregierte Funktionen der einzelnen Akteur_innen sind, ist nicht auszuschließen, dass die unterschiedlichen Bedingungen für die Artikulation von Angebotsoptionen und Nachfragewünschen bei den einzelnen Akteur_innen dazu führen, dass es Unstetigkeiten in den aggregierten Kurven gibt.⁷

6 Die mit diesem Ansatz verbundenen Probleme der fehlenden Plausibilität bzw. der unzureichenden empirischen Erklärungskraft werden hier nicht diskutiert.

7 Für die aggregierte Angebots- bzw. Nachfragekurve werden die Komponenten bei Pindyck/Rubinfeld so gewählt, dass keine Unstetigkeiten entstehen (vgl. PR, S. 182, S. 405). Auch die mit der Existenz von Komplementärgütern möglichen Kaskadeneffekte (PR, S. 54) werden von den Verfassern nicht als Unstetigkeitsproblem diskutiert.

Damit ist die Möglichkeit verbunden, dass es keinen Schnittpunkt zwischen diesen durch Unstetigkeiten gekennzeichneten Aggregatkurven gibt.⁸ Zweitens unterstellt die Zusammenführung der aggregierten Angebots- und der aggregierten Nachfragefunktion in einem Diagramm, dass diese beiden Kurven unabhängig voneinander sind. Selbst bei der Beschränkung der Betrachtung auf ein spezielles Gut (zum Beispiel Brot, Autos) ist aber nicht grundsätzlich auszuschließen, dass die Veränderungen der Angebots- und der Nachfragemengen in dieser Branche interdependent sind. Bezieht man diese Kurven auf die zugrundeliegenden Kaufs- und Verkaufsoperationen beziehungsweise Ausstattungsverwendungen, dann sind die preisabhängigen Veränderungen bei der Ausstattungsverwendung auf der Angebotsseite beziehungsweise der Nachfrageseite abhängig voneinander, wenn Akteur_innen auf beiden Seiten des Marktes operieren.⁹ Werden die indirekten Effekte für andere Branchen mit einbezogen, wird diese Interdependenz zwingend.¹⁰ Drittens wird bei der Kalkulation der aggregierten Angebots- und Nachfragekurven davon ausgegangen, dass ein vorgegebener einheitlicher Preis die unabhängige Variable darstellt. Die als Standardbegründung für diese Vorgabe angeführte Annahme des „vollkommenen Wettbewerbs“, in dem kein/e Marktteilnehmer_in den Preis beeinflussen kann (PR, S. 33, S. 46, S. 385) lässt nicht nur die Frage unbeantwortet, wie dieser Preis zustande kommt, sondern ist auch nicht hinreichend, um die Vorgabe eines *einheitlichen* Preises zu begründen.¹¹ Ein derartiger

- 8 Neben dem Problem der Stetigkeit können auch horizontal verlaufende Kurven ein Problem für die Gleichgewichtsermittlung darstellen. Dies kann die Folge einer unendlich elastischen Reaktion individueller Marktakteur_innen sein (PR, S. 67) oder aber die Aggregation individueller Kurven führt zu horizontal verlaufenden Abschnitten für die Gesamtkurve. Letzteres ist dann der Fall, wenn es Schwellenwerte für die Mengenveränderungen gibt (vgl. das Beispiel bei PR, S. 405). Damit ist die Möglichkeit verbunden, dass keine eindeutigen Schnittpunkte der aggregierten Kurven existieren.
- 9 Diese Abhängigkeit von Angebot und Nachfrage ist dann virulent, wenn (i) etwa bei Veränderung des Preises ein gegebenes Einkommen insgesamt nicht mehr investiv, sondern konsumtiv verwendet wird (bzw. umgekehrt), (ii) ein Teil der Investition auch Nachfrageimplikationen in der betrachteten Branche hat oder (iii) die Produktionskosten sich verändern. Diese Probleme der Zirkularität bei der Formulierung von Angebot-/Nachfragekurven sind mit unterschiedlicher Zielrichtung von Wicksteed (1944, S. 505 ff., S. 516–517, S. 784 ff.) und Sraffa (1925/1986, S. 182 ff.) diskutiert worden. Wicksteed geht es um das Einfädeln einer nutztheoretischen Fundierung und Sraffa um die Rehabilitation des klassischen Konzepts der konstanten Kosten.
- 10 Diese indirekten Effekte können nicht durch die „ceteris paribus“-Klausel ausgeschlossen werden, da dann die Möglichkeit zur Mengenvariation in der betrachteten Branche (etwa durch den Markteintritt neuer Anbieter) selbst außer Acht bleiben müsste.
- 11 Fradin (1976) führt diese eigentümliche Konstruktion auf das neoklassische Konzept der „relativen Preise“ zurück, in dem güterwirtschaftliche Tauschbeziehungen durch ein

einheitlicher Preis setzt voraus, dass es keine preisbezogene Arbitragemöglichkeiten gibt. Dies ist jedoch nur im Gleichgewicht der Fall. Da aber die Konstruktion der Angebots- und Nachfragekurven unabhängig von der Spezifikation eines Gleichgewichts erfolgt, kann diese Konstruktion keine Marktprozesse abbilden, sondern stellt eine Operation eines/r zentralen Planers/in dar, der/die in einem von ihm/ihr definierten Format private Handlungsoptionen abfragt. Insofern ist es fünfens nicht überraschend, dass in diesem Rahmen die Herstellung des Gleichgewichts durch Marktprozesse nicht begründet werden kann. Dies machen Pindyck/Rubinfeld selbst auf unfreiwillige Weise deutlich, indem sie davon ausgehen, dass bei einem „Überschuss“ (Angebot > Nachfrage), „die Produzenten beginnen, die (!) Preise zu senken“ beziehungsweise bei Vorliegen von „Knappheit“ (Angebot < Nachfrage) die Preise in die Höhe getrieben werden, „da die Konsumenten versuchen würden, sich beim Kauf der bestehenden Angebote zu überbieten“ (PR, S. 55). Damit wird offensichtlich, dass es in diesen Situationen außerhalb des Gleichgewichts keine über einen einheitlichen Preis aggregierte Angebots- beziehungsweise Nachfragefunktionen geben kann, sondern offenbar eine Vielzahl voneinander abhängiger individueller Angebots- und Nachfrageartikulationen auf Basis unterschiedlicher Preise.¹² Ob – und wenn ja, wie – aus dieser Interdependenz aktEURsspezifischer Marktoperationen und den damit verbundenen Marktgewinnen und -verlusten ein Marktgleichgewicht entstehen kann, bleibt damit völlig unerklärt (siehe den Beitrag von Claudius Gräbner in diesem Band).

Auch wenn Pindyck/Rubinfeld „[d]as Grundmodell von Angebot und Nachfrage“ als das „grundlegende Instrumentarium der Volkswirtschaftslehre“ (PR, S. 51) bezeichnen, stellt sich angesichts der aufgeführten konzeptionellen Schwächen dieses Modells die Frage, ob nicht durch eine genauere Betrachtung der am Marktgeschehen beteiligten AkteUR_innen dieses Marktgeschehen und insbesondere das Marktgleichgewicht unter Außerachtlassung von Anpassungsprozessen erklärt werden kann.¹³ Im Folgenden soll dieser Ausweg am Beispiel der AkteURsgruppe der privaten Haushalte genauer diskutiert werden.

„numéraire“-Gut normiert werden. Dies würde auf eine unhaltbare Projektion des Tauschhandels in eine Geldwirtschaft hinauslaufen.

- 12 Vgl. zur Kritik dieses Vorgehens auch in anderen Lehrbüchern Benicourt/Guerrien (2008, S. 319).
- 13 Schon früh ist in der neoklassischen Forschungskommunikation angemahnt worden, die Bedingungen des Gleichgewichts unabhängig von den Marktprozessen zu konzeptualisieren (vgl. Wicksteed 1944, S. 506, S. 516, S. 785).

Die Akteursanalyse des Marktes am Beispiel der privaten Haushalte

a) Merkmale

Das Inkommensurabilitätsproblem

In der Akteursanalyse des Marktes werden nicht mehr einfach Marktaktivitäten als preisabhängige Größen unterstellt, sondern diese Aktivitäten sollen aus dem Innenleben der Akteur_innen in Gestalt von maximierten Zielfunktionen erklärt werden. Angebots- und Nachfragemengen wären insoweit das zwingende Ergebnis der Befolgung dieser Art von Handlungsrationalität. Insbesondere bei den an subjektiven Zielen orientierten Haushalten entsteht aber damit das neue Problem, wie individuelle Kalküle eine soziale (marktliche) Interaktion begründen können. In der mikroökonomischen Forschungsneoklassik wird versucht, dieses Problem dadurch zu lösen, dass gegebene Güterausstattungen mit den Handlungszielen durch einen (analytisch kalkulierten) Gleichgewichtspreisvektor vermittelt werden. Dies gelingt nur mit Hilfe eines aufwendigen mathematischen Verfahrens und nur unter sehr speziellen Sonderbedingungen (vgl. Mandler 1999, S. 22 ff., S. 49, S. 81). In der mikroökonomischen Lehrbuchneoklassik wird daher dieses Problem dadurch vereinfacht, (i) dass die Akteur_innen bereits mit einem intersubjektiv gültigen Geldbudget ausgestattet werden und (ii) dass für die betrachteten Güter einheitliche, intersubjektiv gültige Preise vorgegeben sind (PR, S. 126–127). Durch (iii) die Ablösung von einem spezifischen Handlungskontext und durch Indexierung der als Bezugsgröße fungierenden Währungseinheit (PR, S. 38–39) werden diese Vorgaben weiter objektiviert.¹⁴ Wird zudem im Rahmen der Maximierung gefordert, (iv) dass das gesamte Budget verausgabt wird (PR, S. 131), dann ist die durch die Merkmale (i) – (iv) charakterisierte gesellschaftliche Einbettung der Haushaltsakteur_innen in Gestalt einer Budgetgleichung beziehungs-

14 Wegen des bestehenbleibenden Bezugs auf ein Basisjahr und auf die in diesem Jahr vorherrschenden Mengenverhältnisse gibt es aber immer noch eine essenzielle Differenz zu einer für naturwissenschaftliche Größen feststellbaren Objektivität, die diese Indexierung nicht erfordert.

weise, relationslogisch betrachtet, als Gleichheitsrelation formulierbar.¹⁵ Die Schließung der dabei verbleibenden Freiheitsgrade in Gestalt der Festlegung der nachgefragten Gütermengen soll dann durch Einbeziehung der Ziele der Akteur_innen und deren Maximierung erfolgen. Diese Ziele sind aber nur in Gestalt von individuellen und güterbezogenen Präferenzen gegeben. Wie Mengen unterschiedlicher Güter im Rahmen dieser Präferenzbildung aufeinander bezogen werden, ist damit nur subjektiv durch den/die jeweilige/n Haushaltsakteur_in festgelegt.¹⁶ Soll nun diese Präferenzbildung herangezogen werden, um die obengenannten Freiheitsgrade zu schließen, ist es erforderlich, dass den intersubjektiven Optionen bei der Budgetverwendung subjektive Bewertungen in Bezug auf die Zielrealisierung zugeordnet werden können, diese Zuordnungen eindeutig sind und eine widerspruchsfreie Hierarchisierung erlauben. Da diese Voraussetzungen der Präferenzbildung nicht inhärent sind, gibt es ein Kommensurabilitätsproblem zwischen der intersubjektiven, gesellschaftlichen Einbettung und der individuellen, subjektiven Festlegung der Zielerreichung: Sie können nicht in zielführender Weise aufeinander bezogen werden.¹⁷

Die Stilisierung des Zielraums der Akteur_innen

Zur Überwindung dieses Kommensurabilitätsproblems wird die subjektive Zielartikulation der Akteur_innen in einer Weise standardisiert und stilisiert, dass diese Zielartikulation zum einen dieselben Eigenschaften aufweist wie die intersubjektiven Ausstattungsmerkmale und zum andern in eindeutiger Weise auf diese Ausstattungsmerkmale bezogen werden kann. Diese Standardisierung und Stilisierung erfolgt in mehreren Schritten. In einem ersten Schritt werden Axiome¹⁸ für die Präferenzartikulation formuliert: Neben der Voll-

15 Diese Gleichheitsrelation weist folgende Eigenschaften auf: Vollständigkeit, Eindeutigkeit, Homogenität, Reflexivität, Symmetrie und Transitivität (vgl. Krause 1979, S. 29, S. 35). Dieser Äquivalenzrelation liegen objektive, auf ein invariantes Maß bezogene Messoperationen zugrunde.

16 Die entsprechende Präferenzrelation weist daher zunächst keine der Eigenschaften der Gleichheitsrelation auf.

17 Relationslogisch ausgedrückt: Die budgetbezogene Gleichheitsrelation und die zielbezogene Ordnungsrelation sind nicht miteinander verknüpfbar. Praktisch ausgedrückt: „kg“ und „lieber als“ sind keine kommensurablen Größen.

18 Wie in der Einleitung bereits erläutert, hängt die Verwendbarkeit von Axiomen eng mit der

ständigkeit, der Transitivität und der Monotonie, die der Analogisierung zu den Eigenschaften der intersubjektiven Ausstattungsgrößen dienen, wird mit der Konvexität die Eindeutigkeit in der Relationierung von subjektiven und intersubjektiven Größen sichergestellt (PR, S. 110, S. 116–117 und zur Kritik Fradin 1976, S. 175–176).¹⁹ Im zweiten Schritt wird dann der Raum der Präferenzartikulation normiert, indem unter Verwendung des Konvexitätsaxioms ein (differenzierbares) Kontinuum von Güterpaarungen postuliert wird, das auf demselben Präferenzniveau liegen soll – die Indifferenzkurve (PR, S. 110 ff.). Darüber hinaus wird gefordert, dass der Raum der Präferenzartikulation lückenlos ist: Dies wird dadurch sichergestellt, dass ein Kontinuum von Präferenzniveaus, die jeweils durch eine Indifferenzkurve dargestellt werden können, angenommen wird. Fordert man zudem, dass sich die Indifferenzkurven nicht schneiden dürfen,²⁰ ist damit eine sehr spezielle Topologie des Raums der Präferenzartikulation gegeben. Diese Topologie lässt sich in einem dritten Schritt mit einer kontinuierlichen Funktion darstellen, in der die relativen Unterschiede in den Präferenzniveaus berücksichtigt werden (Nutzenindexfunktion) (PR, S. 122–123). Um im Lehrbuchkontext²¹ den Anschluss an die in absoluten Größen gegebenen Budgets und Preise herzustellen, ist es erforderlich, im vierten Schritt eine kardinale (intervallskalierte) Nutzenfunktion zu postulieren. Dieser Anschluss wird zum einen hergestellt in Gestalt der notwendigen Optimierungsbedingung (Grenzrate der Substitution = Preisverhältnis)²² und zum andern in der Optimierungsrechnung (Bildung der Differenz zwischen der Nutzenfunktion und der Budgetbedingung).²³ Erst dann ist die Isomorphie

normalwissenschaftlichen Kommunikation zusammen; dies gilt insbesondere für die Sozialwissenschaft der Ökonomik.

- 19 Damit ist eine Ordnungsrelation definiert, für die die Eigenschaften der Reflexivität und der Symmetrie nicht gelten.
- 20 Damit wird der sinkende Grenznutzen auch für Güterbündel in die Betrachtung eingeschmuggelt.
- 21 Zu den Schwierigkeiten des auf die Kardinalisierung des Nutzens verzichtenden neoklassischen Forschungskontext vgl. Mandler (1999, S. 66 ff.).
- 22 Diese Bedingung deckt nicht alle möglichen Haushaltsentscheidungen ab. Ausgeschlossen sind etwa kritische Randlösungen (PR, S. 135–136) oder lexikografische Präferenzen (vgl. Himmelweit et al. 2001, S. 47 ff.).
- 23 Pindyck/Rubinfeld R (S. 121 ff.) stellen die Normierung in Gestalt einer kardinalen Nutzenfunktion als didaktisch motivierte Vereinfachung dar, ohne das systematische Problem bei der Ermittlung des Optimums zu sehen, das sich stellt, wenn diese Vereinfachung nicht gemacht wird. Sowohl die Berechnung der Grenzrate der Substitution (PR, S. 132, S. 144) als auch die Anwendung des Lagrange-Verfahrens (PR, S. 231–232) setzen aber eine derartige kardinale

zwischen den objektiven Ausstattungsmerkmalen und den subjektiven Zielartikulationen in einer Weise vollendet, die die Anwendung der einschlägigen mathematischen kontrolltheoretischen Verfahren erlaubt.

Internes Optimum und Nachfragefunktion

Aus den in den letzten beiden Abschnitten skizzierten Überlegungen folgt, dass sowohl die Budgetgleichung als auch die Nutzenfunktion doppelt differenzierbar sind; dann kann mit Hilfe einer kombinierten Extremwertberechnung für beide Komponenten diejenige – qua gegebener Ausstattung zulässige – Güterkombination ermittelt werden, für die der höchste Nutzen realisiert werden kann (Haushaltsoptimum). Damit ist die Nachfrageartikulation nutzentheoretisch begründet. Wird nun – wie schon aus der Angebots-/Nachfrageanalyse bekannt – der vorgegebene einheitliche Preis jeweils eines der im Fokus der Präferenz- beziehungsweise Nutzenartikulation stehenden Güter variiert, dann kann wiederum unter Verknüpfung der (jetzt veränderten) Budgetgeraden und der (unveränderten) Nutzenfunktion eine neue optimale Nachfragemenge ermittelt werden (PR, S. 165 ff.). Führt man diese Berechnungen (sic!) für alle möglichen Preise durch, ergibt sich eine nutzentheoretisch fundierte individuelle Nachfragefunktion. Die Aggregation dieser individuellen Nachfragefunktionen über den vorgegebenen einheitlichen Preis liefert dann die gesellschaftliche Nachfragefunktion (PR, S. 181 ff.).²⁴ Damit scheint nicht nur das Inkomensurabilitätsproblem (siehe oben) gelöst zu sein oder anders, eine Verknüpfung zwischen subjektiver Zielartikulation und intersubjektiven Restriktionen hergestellt zu sein, sondern auch eine bei der Angebots-/Nachfrageanalyse des Marktes verbleibende Erklärungslücke (hier: wie kommt bei einer Preisveränderung die veränderte Nachfrage zustande?) geschlossen zu werden.

Nutzenfunktion voraus. Dabei wird erst durch die Verknüpfung von kardinaler Nutzenfunktion und kardinaler Budgetbedingung die Ermittlung einer eindeutigen Lösung möglich. Da es viele Punkte geben kann, in denen die Grenzrate der Substitution gleich dem Preisverhältnis ist, ist dies lediglich eine notwendige, aber keine hinreichende Optimierungsbedingung.

24 Aus Platzgründen kann die analoge Herleitung der Angebotsfunktion der Unternehmen aus ihren kosten- und produktionstheoretischen Restriktionen einerseits und der Gewinnmaximierung andererseits hier nicht behandelt werden. Die Standardisierung und Stilisierung des Handlungsraums erfolgt in diesem Fall über die Formulierung von intersubjektiv gültigen Produktions- bzw. Kostenfunktionen.

b) Konsistenzprobleme

Auch diese Erklärungsvariante für das Markthandeln, in der die Zielmaximierung sowie die Restriktionen (Budget beziehungsweise Kosten) als *explanantia* firmieren und das Angebot, die Nachfrage sowie das Gleichgewicht als *explananda*, weist gravierende Konsistenzprobleme auf. Nicht nur tauchen alle oben behandelten Konsistenzprobleme der Angebots-/Nachfrageanalyse des Marktes in spezifizierter Form wieder auf; durch die explizite Betrachtung individueller Handlungslogiken einerseits und der Vorgabe gesellschaftlicher Restriktionen andererseits kommt das oben erläuterte Komensurabilitätsproblem hinzu.

Die in den Abschnitten „Stilisierung des Zielraums der Akteur_innen“ und „Internes Optimum und Nachfragefunktion“ skizzierte Lösung dieses Komensurabilitätsproblems für die privaten Haushalte ist gleichbedeutend mit der Transformation einer subjektiven (auf eine spezielle Situation und Güter bezogenen) Kalkulation in eine objektive (situationsunabhängige und alle Güter einschließende) Kalkulation.²⁵ Sowohl für eine/n gegebene/n Akteur_in als auch zwischen den Akteur_innen werden die Präferenz- beziehungsweise Nutzenartikulationen vergleichbar gemacht, indem sie „objektiv“ gemessen werden (durch in positiven rationalen Zahlen ausgedrückte Nutzeinheiten).²⁶ Das Problem zu erklären, wie individuell interessierte Akteur_innen in einem geordneten („effizienten“) Marktkontext zusammenwirken, wird also bei der Betrachtung der Haushalte dadurch gelöst, dass die Marktakteure nicht nur in Bezug auf ihre Restriktionen (Budgets und Güterpreise), sondern auch in Bezug auf ihre Zielverfolgung (Nutzenfunktionen) als Teil eines vorab festgelegten, in homogenen Einheiten gemessenen, objektiven gesellschaftlichen Ganzen definiert werden.²⁷ Vor diesem Hintergrund ist es nicht nur von theoriegeschicht-

- 25 Wie erläutert, erfüllt diese Kalkulation nicht nur die Anforderungen der Äquivalenzrelation, sondern sie wird auch durch das nutzentheoretische Dogma des sinkenden Grenznutzens normiert.
- 26 Damit wird wie bei der Messung physikalischer Eigenschaften (z.B. Länge, Gewicht) unterstellt, dass es einen unveränderlichen Maßstab (analog etwa zu cm, kg) für die Präferenzen bzw. den Nutzen gibt. Dies ist auch eine Voraussetzung dafür, dass der ursprünglich in physikalischen Kontexten (z.B. für die Erfassung kinetischer bzw. potenzieller Energie) entwickelte Lagrange-Algorithmus überhaupt für die Darstellung nutzentheoretischer Überlegungen verwendet werden kann.
- 27 Dies kann dadurch veranschaulicht werden, dass die Budgetgeraden und die Nutzenfunktionen aller Akteure addiert werden und daraus direkt die optimale Gesamtnachfrage abgeleitet wird.

lichem Interesse, dass das Grundgerüst der neoklassischen Marktmodellierung stark durch die Abarbeitung an der klassischen Mechanik geprägt worden ist (vgl. Mirowski 1989).

Auch alle bereits im Abschnitt zur Angebots-/Nachfrageanalyse des Marktes genannten Konsistenzprobleme tauchen in dieser Variante der neoklassischen mikroökonomischen Marktkonzeption wieder auf; sie lassen sich nun teilweise in spezifizierter Form reformulieren. Das Problem der Unstetigkeit beziehungsweise des horizontalen Verlaufs der aggregierten Nachfragekurve kann auf die Existenz unterschiedlicher Güter (Giffen-Güter vs. „normale Güter“; vgl. PR, S. 177–178) beziehungsweise auf die Unterschiedlichkeit der Budgets (zum Beispiel viele kleine Budgets, wenige große Budgets) zurückgeführt werden. Ferner wird hier wie bei der Angebots-/Nachfrageanalyse des Markts von vorgegebenen einheitlichen Preisen ausgegangen und darüber hinaus angenommen, dass alle Akteur_innen über ein gegebenes Geldbudget verfügen. Damit wird immerhin die implizite Annahme der Angebots-/Nachfrageanalyse des Marktes explizit formuliert, ohne allerdings zu spezifizieren, welche Akteur_innen wodurch²⁸ über wie viel Geld disponieren können. Da in der Akteursanalyse des Markts die (optimale) Nachfrage aber nicht nur vom Preis, sondern auch vom Budget und von der Nutzenfunktion abhängt, ist selbst bei Voraussetzungen der Unabhängigkeit der Präferenz- beziehungsweise Nutzenartikulation von den Restriktionen zu berücksichtigen, dass hohe/niedrige Preise und hohes/niedriges Budget interdependent sein können (Einkommenseffekt der Preise). Dies wird mit der Vorgabe der Budgets kategorisch ausgeschlossen. Wichtiger noch als die fehlende Berücksichtigung dieser Interdependenz ist das Wiederauftauchen der Vorgabe der einheitlichen Preise, die es als marktliches Ergebnis nur im Gleichgewicht geben kann (vgl. oben den Abschnitt zu Konsistenzproblemen). Damit wird die Ermittlung der optimalen – aus der Nutzenmaximierung abgeleiteten – Nachfragemenge aber unabhängig von der Festlegung der Gleichgewichtspreise. Geht man umgekehrt von der Nichtexistenz des Gleichgewichts aus (da dieses ja erklärt werden soll), dann gibt es sogar innerhalb einer Branche unterschiedliche Budgetgeraden in Abhängigkeit von den auf dem Markt vorfindlichen unterschiedlichen Preisen: Nicht nur deren Niveau ist dann budgetabhängig unterschiedlich, sondern auch deren Steigung (vgl. Fradin 1976, S. 144 ff.).

28 Die üblicherweise angeführte Erklärung, dass die Geldbudgets der privaten Haushalte ein Ergebnis des Marktes für den Faktor Arbeit seien, verlagert nur die Frage auf die Herkunft des Geldes auf die Unternehmensbetrachtung. Letztlich zeigt sich hier, dass in der neoklassischen mikroökonomischen Denkform Annahmen über das Geld- und Kreditsystem versteckt sind.

Eine eindeutige optimale Nachfragemenge ist dann nicht ermittelbar. Außerhalb des Gleichgewichts trägt die Ermittlung der mit der Nutzenmaximierung konformen Nachfragemenge nichts zum Erreichen des Gleichgewichts bei, da sie nur Auskunft darüber gibt, welche Menge einem gegebenen (einheitlichen oder nicht einheitlichen) Preis entspricht, nicht aber wie der Preis und/oder die Menge selber verändert werden müssen, damit das Gleichgewicht erreicht wird.²⁹

Schlussfolgerungen

Sowohl die Angebots-/Nachfrageanalyse als auch die Akteursanalyse des Markts in der neoklassischen Lehrbuch-Mikroökonomik sind mit gravierenden Konsistenzproblemen verbunden. Nicht nur die in diesen Ansätzen enthaltene funktionale Aggregation der Marktseiten, auch die stilisierte Betrachtung der Marktakteure weisen konzeptionelle Widersprüche auf, die sie als wissenschaftlicher Leitfaden für das Verständnis von Marktprozessen ungeeignet machen. Diese Widersprüche sind im Wesentlichen:

- die – mathematisch verklausulierte – Transformation subjektiver (nicht messbarer) in objektive (messbare) Größen,
- die funktionale Separierung interdependenter Größen und
- das Operieren mit Gleichgewichtskonzepten außerhalb des Gleichgewichts.

Auf welche spezifische Weise auf Märkten individuelle Aktivitäten zu intersubjektiv gültigen Ergebnissen führen, bleibt damit ebenso außerhalb des Erklärungshorizonts wie die Darstellung von Prozessen, die ein allfälliges Gleichgewicht erst hervorbringen. Zwischen den individuellen Rationalitätskalkülen und den Marktkräften kann außerhalb des Gleichgewichts kein konsistenter Zusammenhang hergestellt werden. Preise sind daher im Kontext dieser Konzepte fiktive Kalkulationsinstrumente und Teil einer komparativen partialanalytischen Gleichgewichtsplanung. Damit sind diese Konzepte auch ungeeignet

29 Analoge Merkmale und Konsistenzprobleme lassen sich auch für die hier nicht behandelte zielmaximierungskonforme Ermittlung der Angebotsmenge in der mikroökonomischen Unternehmenstheorie nachweisen, da sie auf einer ähnlichen Konstruktion wie die Ermittlung der Nachfragemenge beruht.

als Auskunftgeber darüber, was Märkte leisten können („Markteffizienz“) beziehungsweise was diese nicht leisten können („Marktversagen“). Insoweit sie aber gerade dies behaupten, sind sie ein Beitrag zur mathematisch rationalisierten Ideologieproduktion.³⁰

Literatur

- Albert, H. (1967): Marktsoziologie und Entscheidungslogik: Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive, Neuwied: Luchterhand.
- Benicourt, E./Guerrien, B. (2008): Is Anything Worth Keeping in Microeconomics? In: Review of Radical Political Economics 40, Nr. 3, S. 317–323.
- Fradin, J. (1976): Les Fondements Logiques de la Théorie Néoclassique de l'Échange, Grenoble: Presses Universitaire de Grenoble.
- Ganßmann, H. (1979): On the Reconstruction of Economics as a Social Science, Diskussionsbeiträge zur Politischen Ökonomie. New York : New School for Social Research.
- Georgescu-Roegen, N. (1966): Analytical Economics – Issues and Problems, Cambridge: Harvard University Press.
- Hahn, F. (1985): Money, Growth and Stability, Cambridge: MIT Press.
- Himmelweit, S./Simonetti, R. et al. (2001): Microeconomics: Neoclassical and Institutional Perspectives on Economic Behavior, London: Thomson Learning.
- Kade, G. (1962): Die Grundannahmen der Preistheorie – Eine Kritik an den Ausgangssätzen der mikroökonomischen Modellbildung, Berlin: Vahlen.
- Krause, U. (1979): Geld und abstrakte Arbeit – Über die analytischen Grundlagen der Politischen Ökonomie, Frankfurt am Main: Campus.
- Kuhn, T.S. (1978): Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

30 Mit „Ideologie“ ist dabei das Verfolgen von Legitimationsinteressen gemeint, das sich – von der Suggestion bis zur Täuschung – einer breiten Palette von Beeinflussungen bedient.

- Mandler, M. (1999): *Dilemmas in Economic Theory – Persisting Foundational Problems of Microeconomics*, New York: Oxford University Press.
- Mirowski, P. (1989): *More Heat than Light: Economics as Social Physics – Physics as Nature’s Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Robbins, L. (1935): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan.
- Simon, H.A. (1997): *Towards an Empirically Based Microeconomics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sohn-Rethel, A. (1978 [1936]): *Warenform und Denkform – Mit zwei Anhängen*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Sraffa, P. (1986): *Über die Beziehung zwischen Kosten und produzierter Menge*. In: Schefold, B. (Hrsg.): *Ökonomische Klassik im Umbruch*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, S. 137–193.
- Wicksteed, P.H. (Hrsg.) (1944): *The Common Sense of Political Economy*, London: Routledge.

Das Ordnungsverständnis in wirtschaftspolitischen und theoriegeschichtlichen Lehrbüchern

Roland Fritz und Nils Goldschmidt

Rezensierte Bücher:



van Suntum, U. (2013):
Die unsichtbare Hand –
Ökonomisches Denken
gestern und heute,
5. Auflage, Berlin:
Springer, 330 Seiten.
Im Folgenden zitiert
als UVS.
(Abb: Springer-Verlag
Berlin-Heidelberg)



Blankart, C.B. (2011):
Öffentliche Finanzen
in der Demokratie –
Eine Einführung in die
Finanzwissenschaft,
8. Auflage, München:
Vahlen, 790 Seiten.
Im Folgenden zitiert
als CB.
(Abb: Vahlen)



Apolte, T. et al. (2007):
Vahlens Kompendium der
Wirtschaftstheorie
und Wirtschafts-
politik, Band 1, 9.
Auflage, München:
Vahlen, 750 Seiten.
Im Folgenden zitiert
als VKI.
(Abb: Vahlen)

Die zur Rezension ausgewählten Lehrbücher sind schon allein deswegen bemerkenswert, weil sie sich überhaupt mit ordnungspolitischen und institutionellen Fragestellungen beschäftigen, was nach wie vor noch nicht als *state of the art* in den Wirtschaftswissenschaften gelten kann. Bei allen drei Büchern spielt das Feld der Politischen Ökonomie (zumindest stellenweise) eine Rolle, und es wird versucht, auch nicht-ökonomische, vor allem gesellschaftliche Sachverhalte in den Diskurs miteinzubeziehen. Das Gespür dafür, dass es neben der neoklassisch geprägten Mainstream-Ökonomik auch noch andere – möglicherweise für das Verständnis von menschlichem (Wirtschafts-)Handeln besser geeignete – Ansätze gibt, ist bei den Autoren der hier besprochenen Bücher fraglos vorhanden.

Im Folgenden wird es unser Ziel sein, die drei oben genannten Publikationen auf den in ihnen verwendeten Ordnungsbegriff zu untersuchen. Zum einen, um so aufzuzeigen, ob und wie in diesen Büchern ordnungswirtschaftlich gedacht wird. Zum anderen, um darzulegen, wie Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik von einer tieferehenden Beschäftigung mit ordnungspolitischen Inhalten profitieren könnten. Zudem soll geprüft werden, ob mit der Verwendung von ordnungspolitischen Konzepten möglicherweise auch versucht wird, gewisse (gesellschafts-)politische Positionen zu untermauern.



Apolte, T. et al. (2007): Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 2, 9. Auflage, München: Vahlen, 724 Seiten. Im Folgenden zitiert als VKII. (Abb: Vahlen)

Ordnung durch die unsichtbare Hand?

„Die unsichtbare Hand“ von Ulrich van Suntum zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass es in einer unkomplizierten und auch für den ökonomischen Laien gut verständlichen Sprache verfasst ist. Darüber hinaus verzichtet das Buch vollständig auf mathematische Darstellungen, was der Verständlichkeit für ein breites Publikum ebenfalls zuträglich ist. Komplizierte Sachverhalte und das Ordnungsdenken in der Ökonomik werden den Leser_innen hier auf eine einfache – manchmal vielleicht zu sehr vereinfachende – Weise nahegebracht. Im Folgenden sollen einige kritische Anmerkungen vorge-

bracht werden, die aber den positiven Gesamteindruck nur wenig schmälern. Beispielsweise muss hier und da bezweifelt werden, ob in der Darstellung von van Suntum das Konzept der Ordnung den Leser_innen immer präzise vermittelt wird. So wird auf Seite 248 ein wenig plattitüdenhaft konstatiert: „Ordo heißt so viel wie Ordnung.“ Ferner liest man auf derselben Seite, dass der Staat laut Eucken bei der Gestaltung von Wirtschaftspolitik einen Datenkranz vorgeben solle, an dem sich die wirtschaftenden Akteurinnen und Akteure orientieren könnten. Diese Interpretation des Begriffs „Datenkranz“ ist ganz sicher nicht im Eucken'schen Sinne, der damit viel mehr das wirtschaftliche, soziale wie kulturelle Umfeld, in welchem die handelnden Akteurinnen und Akteure ihre Entscheidungen treffen, gemeint hatte. Eucken ging es um das Wechselspiel zwischen dem Wirtschaftsprozess (als Gegenstandsbereich der ökonomischen Theorie) und den ökonomisch nicht erklärbaren, auf das wirtschaftliche Geschehen wirkenden Daten, um so die Dynamik zwischen beiden „Sphären“ zu analysieren. Jedoch kann die Wirtschaftspolitik auf die Daten wirken.¹

Unter Ordnungspolitik versteht van Suntum, „die Rahmenbedingungen und Anreize für privates Handeln so zu setzen, dass sie möglichst automatisch zu den gewünschten Ergebnissen führen“ (UVS, S. 297). Als Analogie bietet van Suntum hier die Legende von Herkules an, der – mit der schier unerfüllbaren Aufgabe konfrontiert, den Stall des Augias zu säubern – kurzerhand zwei Flüsse durch den Stall umleitete und sich somit natürlicher Kräfte bediente, um seine Aufgabe zu erledigen. In gleicher Weise schlägt van Suntum nun vor, dass Ordnungspolitik versuchen müsste, die natürlichen Neigungen von Menschen so zu kanalisieren, dass daraus Resultate entstehen, die gesamtgesellschaftlich als wünschenswert erachtet werden können. Dieses Bild ist sicherlich nicht unpassend (auch wenn in der modernen Ordnungs- beziehungsweise Konstitutionsökonomik eher der sich selbst bindende Odysseus bemüht wird, um aufzuzeigen, dass die wirtschaftliche und gesellschaftliche Ordnung im langfristigen Interesse der Individuen liegt), jedoch bleibt unklar, wie die wirtschaftliche Ordnung entsteht und sich wandelt, und wie wettbewerbsbeschränkende Eingriffe begründet werden. Ordnungspolitik bedeutet immer auch, sich gegen (kurzfristige) Interessen einzelner Individuen zu stellen, wie zum Beispiel im Kartellrecht oder durch Eingriffe in die Eigentumsordnung im Rahmen sozialpolitischer Arrangements. Etwas überraschend ist zudem, dass van Suntum

1 Das rechtlich-politische Rahmenwerk ist somit – neben anderen fünf Daten „Bedürfnisse“, „Natur“, „Arbeit“, „technisches Wissen“ und „Konsumgütervorrat“ – lediglich ein, wenn auch ein wichtiges, Element des Eucken'schen Datenkranzes. Für eine detaillierte Diskussion des Datenkranzes vgl. Goldschmidt 2016, S. 192–194 und Eucken 1954[1934].

als erste Maßnahme zur Implementierung eines stabilen Ordnungsrahmens Friedrich A. von Hayeks Vorschlag zur Trennung der Regierungsgewalt durch zwei Kammern anführt (von denen eine das politische Tagesgeschäft besorgt, während sich die andere mit der Erstellung des langfristigen Ordnungsrahmens befasst). Freilich ist Hayeks Idee diskutabel, jedoch ist sie kaum eine ordnungspolitische Notwendigkeit, zumal eine so tiefgreifende Änderung des politischen Systems in der Praxis eher schwerlich zu realisieren wäre.

Van Suntum legt an manchen Stellen auch eine etwas gewöhnungsbedürftige Interpretation gewisser allgemeiner ökonomischer Zusammenhänge und Theorien an den Tag: So bezieht er den Rawls'schen „Schleier des Nichtwissens“ einzig auf die hypothetische Zustimmung, die Individuen einem gewissen marktlichen und rechtlichen Regelwerk geben würden, ohne auf die sozialpolitischen Schlussfolgerungen dieses Konzepts einzugehen (vgl. UVS, S. 257). Zwar wird an dieser Stelle auch kurz der Name James Buchanan genannt, es wäre aber wert gewesen, hier die Bedeutung der Public-Choice-Theorie und der Konstitutionenökonomik für eine moderne Ordnungstheorie zu diskutieren, wie sie beispielsweise Viktor Vanberg vorgelegt hat. Darüber hinaus wird aus dem Arrow-Theorem gefolgert, dass „wann immer eine marktmäßige Lösung ökonomischer Wahlprobleme möglich ist, [...] sie der politischen Lösung über Mehrheitsabstimmungen grundsätzlich vorzuziehen“ ist (UVS, S. 256), obwohl Arrow diese Interpretation seiner Ergebnisse selbst in keiner Weise nahegelegt hatte (vgl. Arrow 1950, S. 344–345) und vom heutigen Forschungsstand aus die Überwindung der Arrow'schen Problemstellung durchaus durch einen vermehrten Rückgriff auf *the wisdom of crowds* – und damit eigentlich auf einen verstärkten Gebrauch von politischen Lösungen – möglich scheint (vgl. unter anderem Landemore 2012 und Page 2007).

Auf der Habenseite steht bei van Suntum aber fraglos der häufige und wohlwollende Bezug auf die Wichtigkeit von Ordnungsökonomik sowie (natürlicherweise bei einem dogmenhistorisch inspirierten Lehrbuch) Verweise auf theoriegeschichtliche und wirtschaftshistorische Zusammenhänge. So ist zum Beispiel Ludwig Erhard und seine Wirtschaftspolitik in den späten 1940er und 1950er Jahren ein wiederkehrendes Thema (vgl. unter anderem UVS, S. 18 und S. 113), es werden aber auch Franz Böhm (UVS, S. 294) und Alfred Müller-Armack (UVS, S. 267), die im gegenwärtigen Diskurs eher ausgespart werden, erwähnt. Auch die Betonung von Interdisziplinarität im ökonomischen Denken sowie die fundamentale Wichtigkeit von ökonomischen Wissen für politische und rechtliche Entscheidungen ist sehr zu begrüßen.

Vahlens Kompendium: Enzyklopädie mit ordnungsökonomischen Wurzeln

Die von verschiedenen Autoren in beiden Bänden von „Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik“ verfassten Beiträge sind aus ordnungsökonomischer Sicht vielfach gelungen. Wenn Heinz Grosseckttler (VKI, S. 701) festhält, dass „es [...] das Verdienst des Ordoliberalismus [sei], gezeigt zu haben, dass funktionsfähige Märkte keine Selbstverständlichkeit sind, sondern das Ergebnis einer zweckmäßigen Wettbewerbsordnung“, benennt er die zentrale Einsicht ordnungsökonomischen Denkens, die in der heutigen Einführungsliteratur in die Volkswirtschaftslehre aber kaum eine Rolle spielt. Wettbewerb stellt sich nicht in irgendeiner Weise „naturwüchsig“ ein, sondern ist eine bleibende politische Aufgabe. Aus ordnungspolitischer Hinsicht aufschlussreich ist auch Jörg Thiemes Kapitel über Wirtschaftssysteme (vgl. VKI, S. 1–52), welches unter anderem einen groben – aber äußerst hilfreichen und zugänglichen – Überblick über die gesellschaftliche Einbettung von wirtschaftlicher Tätigkeit (VKI, S. 3–7), die Koordinationsfunktion von Märkten (VKI, S. 17–26) und die ordnungstheoretischen Unterschiede zwischen verschiedenen Wirtschaftssystemen (VKI, S. 7–16) gibt, wobei durchwegs ein starker Bezug zur traditionellen deutschen Ordnungsökonomik, insbesondere zu Walter Eucken und dessen Schüler Karl Paul Hensel ersichtlich ist. Als absoluter Kostenvorteil des Buches muss gelten, dass explizit auf die polit-ökonomische Transformationsforschung Bezug genommen wird (VKI, S. 43–48). Hier findet man eine aufschlussreiche Diskussion jener Aspekte, die zum Verständnis der Transformation der Länder des ehemaligen Ostblocks hin zu eher marktwirtschaftlichen Systemen im Laufe der 1990er Jahre unerlässlich waren und sind. Auf vergleichbare Darstellungen wird man in anderen einführenden Wirtschaftslehrbüchern eher selten stoßen, obwohl man sich gewünscht hätte, dass die aktuelle und umfängliche (englischsprachige) Literatur zum Thema mehr berücksichtigt worden wäre.

Eine Ausnahme zu diesem prinzipiell positiven Eindruck von Vahlens Kompendium stellt vor allem das Kapitel G (VKI, S. 396–474) von Dieter Bender dar, das sowohl die Wachstumstheorie als auch – wesentlich schwerwiegender – die Entwicklungsökonomik ohne Rückgriffe auf kultur- und institutionsökonomische Sachverhalte behandelt. Im 25-seitigen Unterkapitel über „entwicklungsfördernde Politik“ werden institutionelle Fragen lediglich auf eineinhalb Seiten behandelt und die Reform sowie Neubildung von poli-

tischen Institutionen wird gleichgeordnet neben einer Vielzahl anderer entwicklungsfördernder Maßnahmen (Handelsliberalisierung, Privatisierung/Deregulierung, Finanzmarktliberalisierung, ausländische Direktinvestitionen etc.) als einer von vielen Punkten angegeben, die von Politiker_innen aus sich entwickelnden Staaten verbessert werden müssten. Die Information, dass der Erfolg solcher Maßnahmen eng an kulturelle, historische und institutionelle Bedingungen geknüpft ist und diese Maßnahmen ohne Verständnis der jeweiligen politischen Prozesse keine Chance zur Umsetzung haben, sucht man hingegen vergeblich. Dies ist umso bedauerlicher, weil gerade in der Entwicklungsökonomik diese Sichtweise mehr und mehr an Bedeutung gewinnt und auch der Internationale Währungsfonds und die Weltbank sich diese Perspektive zu eigen gemacht haben (vgl. beispielsweise Cernea 2001, Lopez-Claros/Perotti 2014 und Stuart-Fox 2010). Im Kapitel über Arbeitsmarktökonomik (VKII, S. 141–193) führt Thomas Apolte zunächst auf 40 Seiten in den neoklassischen Ansatz der Arbeitsmarkttheorie ein, um dann die Funktionsweise von real existierenden Arbeitsmärkten mit all ihren Besonderheiten (gewerkschaftliche Lohnverhandlungen, Sozialpolitik, die zugrundeliegende rechtliche Ordnung) auf doch eher mageren drei Seiten abzuhandeln. Einerseits ist es natürlich erfreulich, dass diese Aspekte überhaupt Raum bekommen, andererseits hätte man sich gewünscht, dass diesen ordnungspolitischen Aspekten für diesen so wichtigen Bereich in modernen Marktwirtschaften etwas mehr Platz eingeräumt worden wäre.

Geordnete Finanzen? Fehlanzeige!

Aus Sicht der deutschen Tradition der Ordnungsökonomik (beziehungsweise der Freiburger Schule) besteht bei Charles B. Blankarts Buch „Öffentliche Finanzen in der Demokratie“ sicherlich ein gewisser ordnungspolitischer Nachholbedarf. Blankart argumentiert gekonnt vor dem Hintergrund der Neuen Politischen Ökonomie beziehungsweise der Public-Choice-Theorie, wie eine Vielzahl an Verweisen auf Autoren wie James M. Buchanan, Gordon Tullock, Mancur Olson, Bruno S. Frey, Dennis C. Mueller und Werner W. Pommerehne belegt. Explizite Verweise auf die Freiburger Schule finden sich jedoch nicht: Weder Franz Böhm noch Walter Eucken werden in dem mehr als 700 Seiten langen Werk erwähnt. Natürlich erwarten wir in einem Lehrbuch keine

ordnungsökonomische Doxologie, jedoch ist die Frage des Ordnungsrahmens für das Verständnis und die Gestaltung öffentlicher Finanzen ebenso wichtig wie der Rückgriff auf politikökonomische Argumente.

Darüber hinaus kann das Staats- und Ordnungsverständnis von Blankart nicht immer überzeugen. So wird in Kapitel 3 (CB, S. 41–56) sehr abstrakt-theoretisch in „die ökonomische Logik des Staates“ eingeführt, die Bereitstellung eines adäquaten Rahmenwerkes zum Verständnis für politische Entscheidungen, wie man sie in der realen Welt vorfindet, sucht man an dieser Stelle vergeblich. Erst an späteren Stellen wird auf realweltliche Phänomene wie Machtkonstellationen, Koalitionsbildung und politische Abstimmungen eingegangen, die staatliches Handeln bedeutsam verändern können. Besonders schmerzlich vermisst man den Rekurs auf ordnungsökonomische Prinzipien in den Kapiteln 8 (CB, S. 141–155) und 9 (CB, S. 157–180); die Frage, wie groß ein Staat optimalerweise sein sollte und welche Dynamiken bewirken, dass das Staatswesen nicht selten über die vorher definierte Optimalgröße hinauswächst, wären als Kernanliegen der Ordnungsökonomik zu betrachten. Zwar geht Blankart detailliert auf monetäre und nicht-monetäre (sowie auf kurz- und langfristige) Kosten staatlicher Tätigkeit ein und stellt dann mehrere Wege vor, wie die Staatstätigkeit adäquat – bei Blankart bedeutet dies vor allem: quantitativ – gemessen werden kann. Hier werden dann jedoch vor allem die traditionellen Messmethoden wie die Erfassung des Nationaleinkommens als Wohlfahrts- und Leistungsmaß sowie die Staatsquote innerhalb der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vorgestellt. Folglich bleibt der Aspekt der „Qualität“ der Staatstätigkeit außen vor. Aber nicht *wie viel* ein Staat macht, sondern *was* und vor allem *wie* er die an ihn gestellten Aufgaben erfüllt, sollte eigentlich von größerer Relevanz sein – Blankart klammert diesen Aspekt fast vollständig aus.

Auch hier wäre die Rückbesinnung auf Vertreter_innen der deutschen Ordnungsökonomik sicher hilfreich gewesen. So schreibt Walter Eucken in dem Vortragsband „Unser Zeitalter der Misserfolge“: „Ob wenig oder mehr Staatstätigkeit, diese Frage geht am Wesentlichen vorbei. Es handelt sich nicht um ein quantitatives, sondern um ein qualitatives Problem.“ (Eucken 1951, S. 72) Blankarts Darstellung von Theorien über das Staatswachstum und Methoden zu dessen effektiver Eindämmung ist umfassend und lesenswert, krankt aber daran, dass nicht in ausreichendem Maße erklärt wird, warum diese Beschränkung staatlicher Aktivität in manchen – real existierenden – Gesellschaften wesentlich besser funktioniert als in anderen. In diesem Zusammenhang klingt Blankarts Feststellung: „Sind die Bürger mit dem Umfang des Staates nicht

mehr einverstanden, so müssen die Regeln geändert werden.“ (CB, S. 154) etwas seicht. Die Gestaltung der wirtschaftlichen Ordnung und von politischen Institutionen ist nicht allein das Ergebnis des Rationalkalküls aufgeklärter Bürger_innen eines Gemeinwesens, sondern auch das Ergebnis historischer Entwicklungspfade und ist rückgebunden an Normen, Werte und informelle Regelmechanismen „jenseits von Angebot und Nachfrage“ (Wilhelm Röpke).

Die Verwendung des Begriffs „Ordnung“ ist bei Blankart Mangelware. Am prominentesten tritt er in Verbindung mit dem Hayek'schen Präfix „spontan“ zutage (CB, S. 50–53), wobei dadurch vor allem die Wichtigkeit der Dezentralität von politischen Entscheidungen betont werden soll. Es ist bezeichnend, dass Blankart hier als das einzige „funktionierende“ Beispiel einer staatsähnlichen spontanen Ordnung die private Bewaffnung von Bewohner_innen der libyschen Stadt Benghazi angibt, die sich durch das Machtvakuum ergeben hatte, das aus dem Fall von Muamma al-Qaddhafis Regime resultierte. Ganz allgemein ist auffällig, dass Blankart kein allzu großer Freund von staatlichem Einfluss in das Wirtschaftsgeschehen ist – was per se nicht verwerflich und für Ökonom_innen auch nicht untypisch ist. Stellenweise treibt diese Staatskritik jedoch sonderbare Blüten, zum Beispiel wenn Blankart die wohlwollende Weber'sche Bürokratietheorie mit einem seitenlangen Zitat aus Franz Kafkas „Das Schloss“ zu diskreditieren versucht (CB, S. 538–539) oder feststellt, dass „wirtschaftliche Ausgrenzung und Protektionismus gegenüber Fremden wie selbstverständlich zu den souveränen Rechten des Nationalstaates“ (CB, S. 655) gehören und es enormer Anstrengungen bedarf, diese diskriminierenden und wirtschaftlich schädlichen Tendenzen einzudämmen.

Abschließender Befund

Globalisierung, Transformationsprozesse, massive Migrationsströme und eine bereits seit fast einem Jahrzehnt anhaltende Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise stellen die traditionellen Methoden, die Ökonom_innen zum Verständnis von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Prozessen anwenden, offensichtlich auf die Probe. Dennoch haben es alternative Ansätze wie das Denken in Ordnungen schwer. Wohl nicht wenige zeitgenössische Autor_innen wirtschaftswissenschaftlicher Fachliteratur lähmt möglicherweise die Befürchtung, sich mit Bezügen auf ordnungsökonomische Schriften, womöglich sogar aus dem vorherigen Jahrhundert, als „ewiggestrig“ zu disqualifizieren.

Entsprechend ist es zu würdigen, dass insbesondere die beiden zuerst angeführten Lehrbücher einen „wohlgeordneten“ Ordnungsbegriff verwenden und diesen durchaus gekonnt auf vergangene und aktuelle Tatsachen der sozialen Welt anwenden. Das Mitdenken von kulturellen und institutionellen Einflüssen auf die wirtschaftliche Entwicklung, eingebettet in einen breiteren sozialwissenschaftlichen Forschungskontext, ist in anderen Standardlehrbüchern üblicherweise gar nicht zu finden. Doch auch die vorliegenden Werke begrenzen die Ordnungsidee meist auf einzelne Passagen und Unterkapitel, während die sonstigen Teile (insbesondere bei Vahlens Kompendium und Blankart) dann wieder sehr stark der Darstellungs- und Ausdrucksweise der Mainstream-Ökonomik verpflichtet bleiben. Insgesamt zeigt die Durchsicht aber, dass es in der Ökonomik zukünftig noch stärker darum gehen muss, plurale Ansätze wie den ordnungsökonomischen auch in der Lehrbuchliteratur endlich ernst zu nehmen und diese vermehrt im Studium zum Einsatz kommen zu lassen.

Literatur

- Arrow, K.J. (1950): A Difficulty in the Concept of Social Welfare. In: *The Journal of Political Economy* 58, Nr. 4, S. 328–346.
- Cernea, M.M. (2001): *Cultural heritage and development: a framework for action in the Middle East and North Africa*, World Bank Group, Orientations in development series, Washington, DC.
- Eucken, W. (1951): *Unser Zeitalter der Misserfolge. Fünf Vorträge zur Wirtschaftspolitik*, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Eucken, W. (1954 [1934]): *Kapitaltheoretische Untersuchungen*, 2. Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck/Zürich: Polygraphischer Verlag.
- Landemore, H. (2012): *Democratic Reasons: Politics, Collective Intelligence, and the Rules of the Many*, Princeton: Princeton University Press.
- Lopez-Claros, A./Perotti, V. (2014): *Does Culture matter for Development?* World Bank Group, Policy Research Working Paper 7092, Washington, DC.
- Goldschmidt, N. (2016): *Gibt es eine ordoliberalen Entwicklungsidee? Walter Euckens Analyse des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Wandels*. In: Kurz, H.D. (Hrsg.): *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXXI*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 115/XXXI, Berlin: Duncker & Humblot, S. 181–200.
- Page, S.E. (2007): *The Difference: How the Power of Diversity Creates Better Groups, Firms, Schools and Societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Stuart-Fox, M. (2010): *Historical and Cultural Constraints on Development in the Mekong Region*. In: Leung, S./Bingham, B./Davies, M. (Hrsg.): *Globalization and Development in the Mekong Economies*, Cheltenham: Edward Elgar.

Ein philosophischer Blick auf die Grundlagen internationaler Ökonomie

Jakob Kapeller

Einleitung

Die Lehrbücher zur Einführung in die Theorie der internationalen Ökonomie sind heutzutage üblicherweise dicke Wälzer jenseits der 500 Seiten. Es entsteht der sicherlich richtige Eindruck: Über die internationale Ökonomie gibt es vieles zu wissen und zu lernen und die genannten Einführungsbücher vermitteln wesentliche Aspekte dieses Wissens.

Aufgrund ihres Umfangs und dem damit verbundenen Anspruch auf eine ganzheitliche Darstellung der Probleme und Lösungsmöglichkeiten der internationalen Ökonomie liefern derartige Lehr-

Rezensiertes Buch:



Krugman, P.R./Obstfeld, M./Melitz, M.J. (2014): International Economics – Theory and Policy, 10. Auflage, London: Pearson, 792 Seiten. Im Folgenden zitiert als KOM. (Abb: Pearson; Abb. zeigt die 10. Auflage der deutschen Fassung)

bücher eine gute Grundlage, um den Aufbau und die Funktion ökonomischen Wissens zu studieren und den Umgang mit diesem Wissen zu analysieren. Im Folgenden werden daher zwei klassische wissenschaftstheoretische Perspektiven aufgegriffen, um anhand des weit verbreiteten Buches von Krugman et al. (2014) den typischen Umgang mit ökonomischem Wissen und die Stärken und Schwächen der Einführungslehrbücher besser verständlich zu machen. Dabei zeigt sich schon vorweg, dass Krugman et al. sich um einen breiteren Zugang zum Thema bemühen und die übliche Lehrbuchdarstellung – die im Allgemeinen so aussieht, dass eine Reihe ökonomischer Modelle iterativ abgehandelt wird – kritisieren und aufzuweichen versuchen.

„Allzu oft konfrontieren Lehrbücher der internationalen Ökonomie Studierende mit einer verwirrenden Ansammlung spezieller Modelle und Annahmen, so dass es schwer fällt die wesentlichen Einsichten der internationalen Ökonomie zu erfassen und zu überblicken.“
(KOM, S. 26, eigene Übersetzung)

Dieser Einstellung folgend versuchen die Autoren ihre Präsentation des konkreten Materials umfassend empirisch und historisch einzubetten und in eine allgemeinverständliche Erzählung einzupflegen. Dadurch wird der schon von Hans Albert kritisierte „dogmatische“ Aufbau der Lehrbücher, die den Eindruck vermitteln, „die [ökonomischen] Probleme seien im Wesentlichen gelöst und man brauche diese Lösungen nur anzunehmen“ (Albert 1998, S. 153) zwar gelockert, aber keineswegs aufgelöst. Die Darstellung und Kapitelabfolge bleibt auch in der Fassung von Krugman et al. in wesentlichen Punkten modellzentriert und orientiert sich am klassischen Kanon des Faches.

Instrumentalismus und Realismus oder die Brauchbarkeit von Modellen

Instrumentalismus und Realismus bilden zwei klassische Pole in der wissenschaftstheoretischen Auseinandersetzung. Dabei verlangt die realistische Position, dass sich die Wissenschaft tatsächlich um realistische Ausgangsannahmen bemühen sollte: Hilfsannahmen und Randbedingungen sollten daher möglichst präzise gefasst sein und Gesetzesaussagen in Theorien, wenn irgend

möglich, jene Mechanismen repräsentieren, die tatsächlich relevant sind. Der Instrumentalismus hingegen verlangt Theorien weniger ab; hier reicht es aus, wenn die Prognosen eines Modells oder einer Theorie einigermaßen zutreffen, während die kritische Betrachtung einzelner Annahmen als nicht notwendig erachtet wird (Kapeller 2012, Kapitel 5).

In groben Zügen lassen sich diese Positionen auch in der Geschichte des ökonomischen Denkens wiederfinden. Die instrumentalistische Sichtweise wird dabei prominent von Milton Friedman zum Ausdruck gebracht, der in der sogenannten schwachen Friedman-These, die folgende Ansicht vertritt:

„Viewed as a body of substantive hypotheses, theory is to be judged by its predictive power for the class of phenomena which it is intended to ‘explain.’“ (Friedman 1953, S. 8)

Auch die realistische Gegenposition wird in der Ökonomie vorgetragen. Ein Beispiel für einen solchen realistischen Anspruch im Bereich ökonomischen Modellierens und Theoretisierens vertritt etwa John Maynard Keynes in einem Brief an seinen Kollegen und Freund Roy Harrod:

„Economics is a science of thinking in terms of models joined to the art of choosing models which are relevant to the contemporary world. It is compelled to be this, because, unlike the typical natural science, the material to which it is applied is, in too many respects not homogeneous through time.“ (Keynes 1938, S. 296)

Der realistische Anspruch ist für Keynes hier vor allem deshalb so relevant, weil die historischen Ausgangsbedingungen ökonomischer Aktivitäten – als Gesellschaft, Kultur, Recht, Technologie – in ständiger Veränderung begriffen sind und es daher eine hohe Kunst darstelle, jene Modelle auszuwählen, die für die gegenwärtige Situation oder Fragestellung tatsächlich relevant sind. Und relevant sind Modelle, der gängigen wissenschaftstheoretischen Lesart folgend, vor allem, wenn sie erklärungsmächtig sind, also sowohl die konkrete Anwendungssituation als auch die relevanten Gesetzmäßigkeiten beziehungsweise Mechanismen möglichst präzise erfassen. Wissenschaftspraktisch umgesetzt bedeutet diese Einsicht nichts anderes, als die Annahmen der Modelle, die in Lehre oder Forschung zum Einsatz gebracht werden, kritisch auf ihren Bezug zur aktuellen Situation von Wirtschaft und Gesellschaft zu prüfen. Realismus erfordert also nicht notwendigerweise, auf alle unrealistischen Annahmen zu

verzichten, sondern vielmehr, Sensibilität dafür zu zeigen, dass ein Modell nur dann anwendbar und relevant sein kann, wenn zumindest die zum Einsatz gebrachten Randbedingungen und Hilfsannahmen erfüllt sind.

Die Ambivalenz zwischen einer realistischen Behandlung von Modellen und ihrer instrumentalistischen Deutung in Krugman et al. ist bereits im einleitenden Kapitel zu Struktur und Größenordnungen des Welthandels sichtbar. Hier wird zur Illustration eine neuere Modellklasse – jene der „gravity models“ – eingeführt. Diese Modelle beruhen auf der Annahme zweier wesentlicher Effekte beziehungsweise theoretischer Mechanismen zur Erklärung empirischer Regularitäten im internationalen Handel: einem Größeneffekt (größere Ökonomien haben einen relativ größeren Anteil am Welthandel) und einem Distanzeffekt (größere Distanzen führen aufgrund zunehmender Transportkosten und geringerer sozialer Vernetzung zu kleineren Handelsvolumina zwischen zwei ausgewählten Ländern). Obgleich also relativ klare und einfache Gesetzeshypothesen – und damit ein theoretischer Apparat zur Erklärung der beobachteten Größenordnungen – vorliegen, wird das Gravity-Modell von den Autoren als „empirische Beziehung“ (KOM, S. 42) präsentiert, die „funktioniert“, weil sie „eine gute Approximation“ an die beobachteten Daten liefert (KOM, S. 45). Erst nach dieser Rechtfertigung werden die strukturellen Mechanismen, die offensichtlich hinter den empirischen Beziehungen liegen, erörtert. Der Realismus der Annahmen findet hier also wohl Berücksichtigung, allerdings erst nachdem das Modell mit Verweis auf seine empirische Prognose-tauglichkeit legitimiert wurde.

Ganz gegenteilig gestaltet sich die Diskussion hingegen im nachfolgenden Kapitel, das sich Ricardos Modell des komparativen Vorteils zum Gegenstand nimmt. Hier wird die Wahl des Modells explizit nicht mit dessen empirischer Qualität begründet, die erst am Ende des Kapitels angesprochen wird, um den Leser_innen mitzuteilen, dass die jüngere empirische Forschung Schwierigkeiten hat, die Wirkungen des komparativen Vorteils entsprechend nachzuweisen (KOM, S. 77 ff.). Vielmehr wird die Präsentation des Ricardianischen Modells damit gerechtfertigt, dass es ein ökonomisches Prinzip von „unbezweifelbarer Wahrheit“ (KOM, S. 56) zum Ausdruck bringt, das es erlaubt, „verbreitete Denkfehler im Feld des internationalen Handels zu widerlegen“ (KOM, S. 57; siehe auch den Beitrag von Achim Truger zum Freihandel in diesem Band).

Das hier gemeinte Prinzip sind die – in den Worten des Lehrbuchs – „gains from trade“, also die Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten durch wechselseitige Spezialisierung. Die zugehörige Diskussion des Modells findet dann im weitgehend spekulativen Rahmen eines fiktiven Szenarios statt, in der zwei

Länder – „Home“ und „Foreign“ – zwei Güter – nämlich Wein und Käse – handeln können. Diese übliche Darstellungsweise wird von den Autoren selbst *expost* als „Gedankenexperiment“ (KOM, S. 68) charakterisiert, das die hier interessierende „unbezweifelbare Wahrheit“ zum Vorschein bringen soll.

Wir wollen im Folgenden darüber hinwegsehen, dass bei Lektüre des entsprechenden Kapitels letztlich unbeantwortet bleibt, warum sich diese „unbezweifelbare“ Wahrheit nicht auch in entsprechender empirischer Evidenz abbildet, sondern lieber danach fragen, wie (selbst-)kritisch die Autoren mit den wesentlichen Annahmen ihres Gedankenexperiments umgehen. An dieser Stelle zeigt sich dann eine durchaus signifikante Lücke in der Darstellung des komparativen Vorteils: So werden zwar unter der Überschrift „Misconceptions about Comparative Advantage“ mehrere Seiten verwendet, um gängige „Mythen“ der Freihandelskritik zu dekonstruieren (KOM, S. 69 ff.), dafür verzichtet das Buch aber auf eine genaue Darstellung der Kontextannahmen und Randbedingungen des Modells des komparativen Vorteils. Diese sind aber für ein Verständnis der Anwendbarkeit des Modells zentral: So geht Ricardo von einer Immobilität von Produktionsfaktoren ebenso so aus wie von Vollbeschäftigung in allen beteiligten Ländern. Auch nimmt er, den gängigen Praktiken seiner Zeit Rechnung tragend, an, dass dauerhafte Leistungsbilanzdefizite nicht am Finanzmarkt finanziert werden können und langfristige Ungleichgewichte im Außenhandel, die die Autoren eingangs richtigerweise als zentrales Phänomen gegenwärtiger Globalisierung bewerten (KOM, S. 33), gar nicht erst auftreten können. Nur unter diesen idealisierten, allerdings kaum mehr zeitgemäßen Annahmen liefert das Ricardianische Modell die gewünschten Implikationen. Dieses Detail findet im Lehrbuch allerdings keinerlei Erwähnung, und daher bleibt die Tatsache, dass diese Annahmen in der aktuellen weltwirtschaftlichen Situation für kaum ein Land zutreffen werden, im Wesentlichen unbeachtet.

Diese kurze Diskussion zeigt, dass das Ricardianische Modell – im Gegensatz zum Gravity-Modell im vorhergehenden Kapitel – tatsächlich als „Gedankenexperiment“ verstanden wird, das zum Zweck hat, einen zentralen Aspekt des mainstream-ökonomischen Weltbilds – nämlich, dass Freihandel im Wesentlichen eine Win-win-Situation darstellt („gains from trade“) – zu illustrieren. Diese Illustration ist sich dabei scheinbar selbst genug, weshalb auf eine Diskussion der Anwendungsbedingungen dieses Gedankenexperiments auf die reale Welt nicht weiter nötig erscheint.

Internationale Ökonomie und die Rolle der Werturteilsfreiheit

In seiner klassischen Wissenschaftslehre brachte Max Weber sein Diktum von der Werturteilsfreiheit der Wissenschaft prägnant zum Ausdruck. An letzterem entzündete sich der sogenannte zweite Methodenstreit, der zur Verstärkung der disziplinären Trennung in den deutschsprachigen Sozialwissenschaften, insbesondere zwischen Ökonomie und Soziologie, beitrug (vgl. Glotzer 2008). Weber meinte, dass die Wissenschaft in politischen Angelegenheiten zwar unter Umständen „zu lehren vermag, was man tun könne“, aber niemals für sich in Anspruch nehmen sollte „zu lehren, was man tun sollte“ (Weber 1917). Die Wissenschaft kann demnach also zur Erreichung gegebener Ziele beitragen – aber nicht selbst Zielsetzungen vorgeben.

Demgegenüber steht gerade im Bereich der internationalen Ökonomie die Kritik im Raum, dass eine solche Zielvorgabe hier nachgerade allgegenwärtig ist, da Ökonom_innen mehrheitlich und vehement für eine Ausweitung der Offenheit internationaler Güter- und Finanzmärkte eintreten.

„Es gibt wohl nur wenige Bereiche und Themen, bei denen seit gut 200 Jahren die meisten Ökonomen einen mahnenden Zeigefinger so heben, wie sie es tun, wenn es um Fragen des Freihandels und seine Beschränkung geht. Selbst Autoren, welche die ökonomische Theorie streng als positive Wissenschaft verstanden wissen wollen, haben selten Hemmungen, Freihandel und dessen Beschränkungen nicht nur analytisch [...] zu behandeln, sondern ihn auch normativen Urteilen zu unterwerfen.“ (Rothschild 1998, S. 227; siehe auch Driskill 2012 und Lepenies 2015)

Im Fall des Lehrbuchs von Krugman et al. gibt es hierzu eine nach Kapiteln gegliederte Aufgabenteilung: Während das Modell des komparativen Vorteils als konzeptioneller Einstieg dient, um die allgemeinen „Vorteile freier Handelsbeziehungen zu demonstrieren“ (KOM, S. 57), folgt im Anschluss eine – ebenso modellbasierte – Diskussion der Verteilungswirkung internationalen Handels. Hier knüpft das Lehrbuch – ungeachtet der schon älteren Datierung der verwendeten Modellgrundlage (siehe Samuelson 1971) – an jüngere Forschungen an, die einen Zusammenhang zwischen Außenhandelsoffenheit und steigender Einkommensungleichheit diagnostizieren (zum Beispiel Egger und Krecke-

meier 2012; siehe bereits Myrdal 1970). Konkret wird das Ricardianische Modell um die Annahme verschiedener Produktionsfaktoren erweitert, die nicht alle gleichermaßen flexibel zwischen unterschiedlichen Produktionssektoren wechseln können. Dadurch entstehen bei Nutzung komparativer Vorteile Gewinner_innen und Verlierer_innen auf beiden Seiten – eine Konstellation, die zum Anstieg der Ungleichheit beitragen kann.

Damit verweist das entsprechende Kapitel 4 auf einen wesentlichen politisch-moralischen Trade-off in der Freihandelsfrage, nämlich dass die Entscheidungsträger_innen am Ende des Tages zwei unterschiedliche Zielsetzungen abzuwägen haben: Ist die Entwicklung des gesamten Wohlstands (Effizienz!) über oder unter Verteilungserwägungen (Gerechtigkeit!) zu stellen? In diesem moralischen Zielkonflikt findet die Ökonomie Orientierung in ihrer traditionellen Überzeugung, die korrekte Priorisierung bestimmter Wertvorstellungen bereits seit langem erkannt zu haben. Dieser Einsicht folgend gilt es, stets die effizienteste Vorgangsweise zu propagieren und andere Aspekte außer Acht zu lassen (siehe den Beitrag von Till van Treeck zu Effizienz vs. Gerechtigkeit in diesem Band). Oder in den Worten der Autoren:

„Most economists, while acknowledging the effects of international trade on income distribution, believe it is more important to stress the overall gains from trade.“ (Krugman et al. 2015, S. 100)

Diese Insistenz, „den analytischen Idealtypus in ein politisches Ideal“ (frei nach Myrdal 1963, S. 101) zu verwandeln, ist umso bemerkenswerter, als unsere Diskussion im letzten Abschnitt gezeigt hat, dass die Anwendbarkeit der klassischen Begründung der Vorzüge des Freihandels in Form des Ricardianischen komparativen Vorteils im globalisierten Kapitalismus des 21. Jahrhundert weitgehend eingeschränkt scheint. Alleine die Aufgabe der Annahme fehlender Kapitalmobilität etwa, verändert auch aus normativer Sicht die grundlegende Problemkonstellation: Während in der Ricardianischen Welt Final- und Intermediärgüter um Absatzmärkte wetteifern, ist der wesentliche internationale Wettbewerb heute ein Standortwettbewerb, in dem unterschiedliche Gesellschaften um Investitionen und Arbeitsplätze konkurrieren. Dieser Standortwettbewerb wird aber von Krugman et al. kaum wahrgenommen – wesentliche Stichworte dazu, wie „race for the best location“, „tax evasion“ oder „regulatory arbitrage“ finden in Krugman et al. keine relevante Erwähnung. Damit erscheint das hemmungslose Plädoyer der Ökonomie für freie Handelsbeziehungen doppelt fragwürdig: Zum einen folgt diese Aussage letztlich einer nor-

mativen Überzeugung; zum anderen erscheinen die theoretischen Grundlagen eben dieser Überzeugung gar nicht mehr vorzuliegen. Der Vorwurf eines normativen Bias an die Ökonomie – wie eingangs dieses Abschnittes zitiert – ist damit nur schwer von der Hand zu weisen.

Resümee

Im Vergleich zu älteren Lehrbüchern der internationalen Ökonomie sind in der neuesten englischsprachigen Edition des Lehrbuchs von Krugman et al. eine Reihe von Fortschritten zu erkennen: Man ist um historische und empirische Kontextualisierung des dargestellten Materials bemüht und scheut nicht, verstärkt Themen von gegenwärtiger Bedeutung – insbesondere mit Bezug zur Finanzkrise – in den Lehrbuchkanon aufzunehmen. Wenig Innovation findet sich hingegen im Bereich der verwendeten Modellgrundlagen, der Repräsentation alternativer Theorien sowie der Überwindung tradierter Werturteile. Ein Stück des nötigen Weges zu einer Verbesserung der Lehrbuchdarstellung wurde hiermit schon begangen, ein guter Teil des Weges, vermutlich der größere Teil, ist allerdings noch ausständig. Wer nicht warten will, bis die tradierte Ökonomie diesen Weg zu Ende beschreitet, der sei zum Abschluss auf die ökonomische Geografie verwiesen, deren Lehrbücher hier wesentlich ambitionierter vorgehen und damit eine an vielen Stellen zeitgemäßere Einführung in das Themenfeld der internationalen Ökonomie bieten (siehe beispielhaft Dicken 2014).

Literatur

- Albert, H. (1998): Marktsoziologie und Entscheidungslogik, 2. Auflage, Tübingen: Mohr.
- Dicken, P. (2014): Global Shift, 7. Auflage, London: Sage.
- Driskill, R. (2012). Deconstructing the argument for free trade: a case study of the role of economists in policy debates. In: *Economics and Philosophy* 28, Nr. 1, S. 1–30.
- Egger, H./Kreickemeier, U. (2012): Fairness, trade, and inequality. In: *Journal of International Economics* 86, S. 184–196.
- Friedman, Milton (1966[1953]): *Essays in Positive Economics*, Chicago: Chicago University Press.
- Glatzer, Wolfgang (2008[1995]): Die akademische soziologische Vereinigung seit 1909, <http://www.soziologie.de/index.php?id=14> (Zugriff: 19. Sept.2016).
- Kapeller, J. (2012): *Modell-Platonismus in der Ökonomie – Zur Aktualität einer klassischen epistemologischen Kritik*, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Keynes, J.M. (1973[1938]): Letter to Roy Harrod. In: Keynes, John M.: *Collected Works XIV*, London: Macmillan, S. 295–300.
- Lepenies, R.F. (2015): *Losers in Trade: Economics and Normative Justifications*, Dissertation an der Hertie School of Governance, Berlin.
- Myrdal, G. (1963): *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung*, Köln: Junker und Dünnhaupt.
- Myrdal, G. (1970): *Politisches Manifest über die Armut in der Welt*, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Rothschild, K.W. (1998): Freedom Unlimited? Bemerkungen zum Freihandelsdogma., In: Beinsen, L. (Hrsg.): *Ökonomie und Common Sense*, Graz: Leikam, S. 227–242.
- Samuelson, P. (1971): Ohlin was right. In: *Swedish Journal of Economics* 73, S. 365–384.
- Weber, M. (1917): Der Sinn der „Wertfreiheit“ der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften. In: Weber, M. (1988): *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen: Mohr, S. 489–540.

Volkswirtschaftslehre als Indoktrination und die (Nicht-)Auswirkungen der Finanzkrise

Helge Peukert

Rezensierte Bücher:



Mankiw, N.G./Taylor, M.P.
**(2012): Grundzüge der
Volkswirtschaftslehre**, 5. Auflage,
Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1133
Seiten. Im Folgenden zitiert als MTa.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



Mankiw, N.G./Taylor, M.P.
**(2008): Grundzüge der
Volkswirtschaftslehre**, 4. Auflage,
Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1013
Seiten. Im Folgenden zitiert als MTb.
(ohne Abb.)

Die „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“ von Mankiw und Taylor ist eines der weit verbreiteten, elementaren volkswirtschaftlichen Einführungslehrbücher. Hier soll untersucht werden, ob das Lehrbuch ideologisch und einseitig ausgerichtet ist und ob die Finanzkrise zu konzeptionellen Änderungen und eventuell einem kritischen Umdenken bei den Autoren geführt hat, deren letztlich marktliberale Ausrichtung seit längerem kontrovers diskutiert wird (vgl. vor allem die Webseite anti-mankiw.blogspot.de).

Naive Standardökonomik

Die ersten rund 75 Seiten des Lehrbuches (die ersten drei Kapitel der „Einführung“) umreißen die Grundelemente der neoklassischen Denkschule und ihre naive implizite Wissenschaftstheorie in Reinform. Die Einführung enthält ein verschlungenes Bündel aus Weltanschauung, impliziten Werten, Denkpraktiken, Verhaltensstandards und Methodenanleitungen, kurz: den neoklassischen Habitus. Zwischen den beiden hier in aller Kürze zu vergleichenden Auflagen vor und nach der Finanzkrise hat sich leider absolut nichts geändert.¹ Nach Mankiw und Taylor geht die Volkswirtschaftslehre (VWL) nach wie vor „leidenschaftslos wie eine Naturwissenschaft zu Werke. Durch die Anwendung naturwissenschaftlicher Methoden auf politische Fragen sucht die Volkswirtschaftslehre bei den grundlegenden Herausforderungen voranzukommen [...]. Volkswirte haben eine einzigartige Art und Weise die Welt zu betrachten, die man weitgehend in ein oder zwei Semestern erlernen kann.“ (MTa, S. VIII) Es gibt demnach eine und nur eine richtige volkswirtschaftliche Herangehensweise, die mit verschiedenen Umschreibungen bereits in den Vorworten und Vorbemerkungen umrissen wird.

Die Autoren präsentieren ihr neoklassisches Weltbild anhand von zehn volkswirtschaftlichen Regeln, deren methodologischer Status völlig unklar bleibt und die hemdsärmlich-naturalistisch eingeführt werden: Der Mensch müsse nun einmal Entscheidungen treffen (Wer kocht das Essen?); nichts sei umsonst; man wolle stets mehr, als vorhanden ist. Schon ist man bei der Bewirtschaftung knapper Ressourcen und bei prinzipiellen Zielkonflikten wie

1 Eine längere Fassung dieses Beitrags mit wissenschafts- und finanzmarkttheoretischen Ausführungen sowie eingehenden Vergleichen zwischen den beiden Auflagen findet sich in Allespach, M./Sahin, B. (Hrsg.) (2016): Zur Berechtigung einer pluralen Ökonomik. Schriftenreihe der Europäischen Akademie der Arbeit, Frankfurt am Main: Bund-Verlag.

saubere Umwelt versus hohes Einkommen oder Effizienz versus Gerechtigkeit, die in dieser schlichten ideologischen Offenkundigkeit doch erstaunen (siehe den Beitrag von Till van Treeck zu Effizienz und Gerechtigkeit in diesem Band). Weil das Verhalten einer Volkswirtschaft das Verhalten der Individuen spiegelt, beginne man mit „Regeln“ der Einzelentscheidungen von Menschen. Man folgt also dem methodologischen Individualismus, ohne ihn als eine Herangehensweise unter möglichen anderen zu positionieren. Genauso gut hätte man sagen können: Weil das Verhalten der Individuen die Strukturen der Volkswirtschaft widerspiegelt, beginnt man mit ebendiesen Strukturen. Immerhin wird auf der ersten Seite des Kapitels (MTa, S. 3) von den Triebkräften und Trends einer Volkswirtschaft im Ganzen gesprochen (siehe den Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band).

Eine Regel lautet: Durch Handel kann es *jedem* besser gehen und Märkte sind *gewöhnlich gut* für die Organisation des Wirtschaftslebens, Regierungen können *manchmal* Marktergebnisse verbessern (MTa, S. 10–13, kursiv hinzugefügt). Schäden staatlicher Preispolitik werden gescholten, Adam Smiths unsichtbare Hand länglich zitiert (aber aus dem dortigen Kontext gerissen, vgl. Peukert 2003) und bemerkt, ein vorrangiges Ziel des Buches sei es, „verständlich zu machen, wie die unsichtbare Hand ihren Zauber entfaltet“ (MTa, S. 12). Die Preisbildung erfolgt in einem juristisch-institutionell luftleeren Raum. Sie ist frei von Macht, Interessen und so weiter (siehe den Beitrag von Wolfram Elsner in diesem Band). Einzig subjektive Präferenzen und technologische Produktionsbedingungen bestimmen durch ihr Zusammenspiel den in diesem Sinne gerechten (Markt-)Preis.

Etwas überraschend wird im dritten Kapitel das Theorem der komparativen Kostenvorteile beispielhaft für den Segen des grenzübergreifenden Freihandels ausgebreitet, da dieser Teil neoklassischer Orthodoxie nicht unbedingt in einer Einführung zu erwarten ist. Keck wird geschlussfolgert, „[o]bwohl Ökonomen über politische Fragen oft uneins sind, besteht beim Freihandel Einigkeit [...]. Sie sollen nunmehr vom Nutzen des Lebens in einer offenen und interdependenten Volkswirtschaft überzeugt sein.“ (MTa, S. 70) Man könnte meinen, dass es sich hier um didaktisch notwendig holzschnittartige Einführungsstatements handelt und Mankiw bei wirtschaftspolitischen Fragen der realen Welt differenzierter argumentiert. Dem ist aber nicht so. Am 24. Mai 2015 erschien ein Beitrag Mankiws in der *New York Times* mit dem Titel „Economists actually agree on this: The wisdom of free

trade“,² in dem es um die Vor- und Nachteile des Freihandelsabkommens der Transpazifischen Partnerschaft ging. Er vertritt hier ohne Relativierungen gemäß Regel fünf seiner volkswirtschaftlichen Regeln die These, dass internationaler Freihandel prinzipiell eine *Win-win*-Lösung und fundamental gut für die US-Ökonomie und „die amerikanischen Familien“ sei. Diesbezüglich skeptische Politiker_innen folgten den Vorurteilen irrationaler Wähler. Die Schlechterstellung einzelner, aber nicht der Mehrzahl wird im Lehrbuch immerhin anerkannt (MTa, S. 69).

Mehrere Wissenschaftler_innen haben Mankiw darauf hingewiesen, dass seine Vorteilsaussage nicht einmal aus dem komparativen Außenhandelstheorem hervorgeht (das bei Ricardo zudem die Immobilität des Faktors Kapital voraussetzte). Das Theorem beinhaltet eigentlich nur, dass (unter den getroffenen Modellannahmen) die Gewinne die Verluste in Geld gerechnet überwiegen, nicht aber, dass es sich zwangsläufig für die Mehrzahl der Menschen auszahlt. Freihandel kann somit für die Mehrzahl der Bevölkerung eines Landes durchaus von Nachteil sein (siehe den Beitrag von Achim Truger zum Freihandel in diesem Band).³ Die Intervention Mankiws bestätigt die weiter oben aufgestellte These, dass es sich bei der (den Studierenden vermittelten) VWL um eine Melange aus Weltanschauung und Methoden handelt, die häufig auf wirtschaftspolitische Fragestellungen kurzgeschlossen werden.

Der neoklassische Rohbau tritt auch im zweiten Teil über die Marktkräfte von Angebot und Nachfrage, Elastizitäten und wirtschaftspolitische Maßnahmen hervor. Die sich mathematisch wohlverhaltenden Angebots- und Nachfragekurven werden einmal mehr als selbstverständlich und realexistent vorausgesetzt (vgl. zum Beispiel Hill/Myatt 2010; Keen 2011). Die Botschaft lautet: „Das Verhalten von Käufern und Verkäufern treibt [alle] Märkte auf natürliche Weise zu ihrem Gleichgewicht [...]. Allerdings ist die Landwirtschaft wegen der starken Regulierung in Europa noch kein sehr gutes Beispiel für das Funktionieren des Marktmechanismus.“ (MTa, S. 105–106) An gleicher Stelle wird die Preisbildung von Grundstücken an beliebten bayerischen Seen erwähnt. „Wer

2 Vgl. <http://www.nytimes.com/2015/04/26/upshot/economists-actually-agree-on-this-point-the-wisdom-of-free-trade.html> (Zugriff: 10. Aug. 2016).

3 Vgl. auch Noah Smith: Americans get free trade's dark side, <http://www.bloombergview.com/articles/2015-04-28/free-trade-aids-growth-even-though-some-people-lose> (Zugriff: 10. Aug. 2016); Mark Buchanan: Greg Mankiw and the economic ideology of free trade, <https://medium.com/bull-market/greg-mankiw-and-the-economic-ideology-of-free-trade-923ca6430993> (Zugriff: 10. Aug. 2016); James Kwak: Greg Mankiw forgot what he teaches, <https://medium.com/bull-market/greg-mankiw-forgot-what-he-teaches-2cf269b3aa74> (Zugriff: 10. Aug. 2016).

bekommt die Ressource? Wer den Preis bezahlen kann und will, lautet die einfache Antwort.“ (MTa, S. 105)

So schön einfach ist das, wenn die Verteilung der Eigentumsrechte klar bestimmt sind. Anstelle einer behaupteten naturalistisch-objektiven Bereichserkundung der ökonomischen Welt werden die Studierenden konditioniert: „Die Analysewerkzeuge von Angebot und Nachfrage schaffen Zugang zu den meisten höchst bedeutsamen Ereignissen und Politikmaßnahmen einer Volkswirtschaft.“ (MTa, S. 135) Bei Besteuerung kommt es grundsätzlich jenseits von Umverteilungen zu einem Nettowohlfahrtsverlust (deadweight loss). Bei den Ausführungen zur Körperschaftssteuer wird ohne Spezifizierung der hierzu nötigen (Modell-)Annahmen ganz allgemein zu Bedenken gegeben, dass diese Steuer letztendlich primär von den Kund_innen und den Arbeiter_innen gezahlt würde (MTa, S. 314–315), man sie also am besten gar nicht erst erheben sollte. Solche Andeutungen, die sich zuhauf im Text finden, sind schlichte Indoktrination.

Kapitel 22 dringt in Grenzbereiche der Mikroökonomie vor. Im Zusammenhang mit asymmetrischer Information, dem Principal-Agent-Modell und *Moral Hazard* wird auf Seite 575 die Finanzkrise erstmalig erwähnt. Jetzt wird das Lehrbuch wohl wie versprochen „aktuell und politiknah“ (MTa, S. XIII). Die Autoren belassen es anstelle einer Wiedergabe solcher Ansätze leider beim Hinweis auf Bonuszahlungen für „Bankmanager“ angesichts impliziter Staatsgarantien und fokussieren dann lieber auf den an sich trivialen Akerlof'schen Zitronenmarkt und auf Arrows' Unmöglichkeitsparadoxon, das in bekannt abstrakter und einseitiger Weise demokratische Entscheidungsprozesse in Frage stellt. Die verhaltenswissenschaftliche Ökonomik wird in Kapitel 22 immerhin auf sechs Seiten abgehandelt (MTa, S. 585–592), ihre Ergebnisse bleiben aber für Kapitel 37 folgenlos und unberücksichtigt.

Das Finanzsystem wird 85 Seiten später in Kapitel 26 über Sparen und Investieren wieder thematisiert. Es besteht „aus denjenigen Institutionen in einer Volkswirtschaft, die dazu beitragen, die Ersparnisse einer Person mit den Investitionswünschen einer anderen Person in Übereinstimmung zu bringen [...]. Spart ein Land einen großen Teil seines BIP, so sind mehr Ressourcen für Investitionen in Kapitalgüter vorhanden, und ein höherer Kapitalstock erhöht die Produktivität eines Landes.“ (MTa, S. 675) (zum Zusammenhang von Sparen und Investieren siehe den Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band). Das Finanzsystem agiert in dieser Darstellung ausschließlich im Dienst der Realwirtschaft. Elementar werden Renten- und Aktienmärkte sowie Banken und Investmentgesellschaften deskriptiv beschrieben, ohne ein Wort über

Spekulation, die Hypertrophie des Finanzsektors und so weiter zu verlieren. Investmentgesellschaften sind prima Einrichtungen, da sie auch der/m Normalbürger_in erlauben, vermittelt der beratenden und kompetenten Hand der Anlagemanager_innen, höhere Erträge durch geschickte Auswahl zu erwirtschaften. Im Folgesatz wird erwähnt, dass „Finanzökonom“ dies bezweifeln. In der Tat können schon rein mathematisch nicht alle Professionellen zusammen den Markt schlagen, der ihre Entscheidungen abbildet. Aus rein mikroökonomischer Sicht wird im Lehrbuch die Absicherungsfunktion von *Credit Default Swaps* (CDS) in ihrer risikomindernden positiven Funktion beschrieben (MTa, S. 684–686), ohne der Frage nachzugehen, ob auf gesamtsystemischer Ebene durch sie etwas gewonnen wird oder ob durch sie nicht eventuell Akteur_innen, die an einem Bankrott von Unternehmen oder Staaten interessiert sind, regelrecht herangezüchtet werden. Nur kurz wird erwähnt, dass durch die Ausweitung auf Hypothekendarlehen die Finanzmärkte 2007 „vor einem großen Problem“ standen (MTa, S. 686). Der Haupteffekt von Budgetdefiziten wird – Kapitel 26 ideologisch abrundend – in der Verminderung des Angebots an Kreditmitteln an die Privatwirtschaft und die privaten Haushalte gesehen (MTa, S. 698–699).

Bei der Analyse der Vermögensbewertung folgt auf die sogenannte Fundamentalanalyse, die ein Rosinenpicken durch Fehlbewertungen des Marktes durch aktives Umschichten beinhaltet, unvermittelt die Effizienzmarkthypothese (MTa, S. 722–726). Ihre in der Literatur breit diskutierten Varianten werden nicht differenziert, dafür wird aber die schnelle und rationale Einpreisung aller öffentlich zugänglichen Informationen als Charakteristikum der Hypothese erläutert. Unlogischerweise wird angeführt, die Hypothese beruhe auf einem Angebots- und Nachfragegleichgewicht, wobei „die Anzahl der Personen, die von einer Überbewertung der Aktie ausgehen, genauso groß [ist] wie die Anzahl an Personen, die die Aktien für unterbewertet halten.“ (MTa, S. 722) Diese Aussage ist Unfug und man wundert sich, wie es kommen soll, dass immer genau die Hälfte der Trader Assets über- und die andere Hälfte sie in gleichem Maße unterbewerten.

Ein Einschub befasst sich mit der Effizienzmarkthypothese in der Finanzkrise. Eine ehrenwert naive Aussage verdient es, zitiert zu werden: „Die Annahme von effizienten Märkten und der Glaube, dass sich Märkte selbst korrigieren und letztlich den tatsächlichen Marktwert reflektieren, bildete die Basis für den [zu schwachen] staatlichen Regulierungsrahmen für die Finanzwelt.“ (MTa, S. 723) Es dürfte nicht ungerecht sein, auch die Fundamentalaussagen des Lehrbuches von Mankiw und Taylor zu dieser Basis hinzuzurechnen.

Tatsächlich werden Shiller und Thaler, Minsky und Fisher sowie Herdenverhalten und Massenpsychologie im Zusammenhang mit spekulativen Preisblasen erwähnt, aber dann nur zur Veranschaulichung von Zeitverzögerungen bei der Informationsübertragung herangezogen.

Letztlich wird eingeräumt, dass die Effizienzmarkthypothese Mängel aufweise, aber scheinbar dennoch nicht falsch sei. Minsky und Fisher wird in den Mund gelegt, sie hätten geschlussfolgert, „dass die Finanzmärkte weder stabil noch selbststeuernd sind und *noch* weit davon entfernt sind, Ressourcen effizient zuzuteilen“ (MTa, S. 725, kursiv hinzugefügt). Mit noch besseren Informationssystemen ließe sich dies scheinbar beheben? Minsky und Fisher, deren Instabilitätsanalysen nicht einmal im Ansatz erläutert werden, geraten hier in ein falsches Licht, da sie fundamentale Strukturreformen des Finanzsystems – wie zum Beispiel die Einführung eines Vollgeldes – für erforderlich halten. Über ihre Erklärungen wird neben dem Hinweis auf Immobilienpreisentwicklung in den USA im Lehrbuch nur ausgesagt, „dass sich auf den Finanzmärkten *spezielle Kräfte* entfalten, die zu *bestimmten Zeiten* zu Vermögensinflation und Kreditexpansion führen“ (MTa, S. 725, kursiv hinzugefügt). Mirakulöser und unpräziser geht es kaum.

Das Phänomen Geld wird wie gewöhnlich unhistorisch über seine den Tauschhandel vereinfachende Funktion eingeführt und dann aufgefächert in seine drei Funktionen und die Liquiditätsprämie. Das an sich keineswegs selbstverständliche bestehende Geldsystem wird im Neutralitätsduktus als für jedermann gleichermaßen praktisches Schmiermittel des Tausches, als quasi-physikalisches Phänomen mit natürlichen Eigenschaften – ganz in der Tradition Lockes – eingeführt. Dass Geld eine soziale Erfindung ist, bei deren Ausgestaltung (Wer erhält im Papiergeldstandard den Emissionsgewinn?) sich Fragen der Herrschaft und Kontrolle (Wer setzt den Knappheitsanker und wer zahlt die Zeche in Krisensituationen?) und seiner Grenzen (In welchem Ausmaß soll Geld das soziale Leben bestimmen?) stellen, bleibt unberücksichtigt. Es handelt sich hierbei um Fragen, die seit der Finanzkrise aus dem Fluss des vorher Selbstverständlichen heraustraten. Platt deskriptiv werden die Geldmengenkonzepte und die Rolle und Instrumente der Zentralbank vorgestellt und davon ausgegangen, die Zentralbank „besitzt die Macht, die in dieser Volkswirtschaft vorhandene Geldmenge zu erhöhen oder auch zu senken“ (MTa, S. 765).

In diesem Sinne wird auch der Geldschöpfungsmultiplikator vorgestellt (MTa, S. 772 ff.), demzufolge zunächst die Zentralbank Zentralbankgeld (high powered money, M0) ins Bankensystem injiziert, das dann mit einem Hebel-

faktor die Geldmenge in Abhängigkeit von der Mindestreserve und der Bargeldhaltung erweitern kann. Diese Darstellung ist falsch und muss als naiv und missverständlich bezeichnet werden. In einer Analyse von Mitarbeiter_innen der englischen Notenbank wird klargestellt: „Rather than banks receiving deposits when households save and then lending them out, bank lending creates deposits. In normal times, the central bank does not fix the amount of money in circulation, nor is central bank money ‘multiplied up’ into more loans and deposits.“ (McLeay et al. 2014, S. 1) Tatsächlich wird Geld von Banken aus dem Nichts durch Kredite geschaffen, dessen Gegenposition in der Bilanz sich aus der Forderung gegenüber dem Kreditnehmer oder der Kreditnehmerin ergibt (siehe den Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band).

Auch Kapitel 31 über offene Volkswirtschaften ist sehr einfach gestrickt. Kaum ein Wort findet sich über das Problem der Volatilität der Wechselkurse, deren Bestimmung im Lehrbuch ausschließlich über die Kaufkraftparitätentheorie erfolgt (siehe den Beitrag von Jan Prieue in diesem Band). Nachahmungs- und Herdenverhalten, die Bedeutung schnell veränderlicher spekulativer Erwartungen über die Inflations-, Wachstums-, Produktivitätsentwicklung in den Ländern als Einflussfaktoren auf die Wechselkurse werden kaum gestreift und so den Studierenden analytische Hilfswerkzeuge zum Verständnis heutiger Problemlagen (*sudden stops* usw.) auch infolge der Finanzkrise vorenthalten.

Fast exakt auf Seite 1000 geht es auf 25 Seiten in einem neuen Kapitel um die Finanzkrise. In älteren Auflagen kamen Banken- und Finanzkrisen überhaupt nicht vor (siehe beispielsweise MTb). Auf der ersten Seite des Kapitels wird zunächst ein recht vager Rundumschlag hinsichtlich der Ursachen der Finanzkrise geboten, die Rede ist von „weitgehender Deregulierung“, die mit „gesellschaftlichen Veränderungen“ zusammenhing. Es gab „mathematische Zauberei“, „viele“ hielten den Konjunkturzyklus für überwunden und so weiter. „Beteiligt waren Millionen von Menschen rund um den Erdball, die zum Teil recht wenig von den Abläufen verstanden“ (MTa, S. 999). Gehörten zu ihnen etwa auch Ökonom_innen?

Unter der Überschrift „Blasenbildung und Spekulation“ wird in Kapitel 37 Verschiedenes zur Erklärung der Finanzkrise aneinandergereiht: „[...] die Auswirkungen der Deregulierung, niedrige Zinsen, scheinbar stabile realwirtschaftliche Bedingungen und zunehmend riskantere Geschäfte der Finanzinstitute. Diese Mischung erzeugte die Blase auf dem Wohnungsmarkt in den USA und Großbritannien.“ (MTa, S. 1000) Die Anlage des Kapitels ist nicht nur weit entfernt von einem halbwegs nachvollziehbaren („naturwissenschaftlichen“)

Modell. Nebulös heißt es: „Den unstillbaren Durst nach Krediten auf beiden Seiten des Atlantiks sehen viele als Grund der Finanzkrise an.“

Zwar werden im Folgenden der Subprime-Markt, Verbriefungen, die Bonuskultur, Informationsasymmetrien und so weiter mit deskriptiven Einsprengeln aus dem turbulenten Krisengeschehen erwähnt, aber über das Aneinanderreihen von Ereignisschnipseln zum Thema geht es nicht hinaus. Oft wird unterstellt, es handele sich um situativ bedingte, verständliche (allzu menschliche) Ausrutscher. Die Überlegungen finden einen überraschenden Abschluss. Bei Reformvorschlägen „sollte man jedoch sehr vorsichtig und wohlüberlegt vorgehen. Es könnten ja auch positive Motivationen und erwünschte Resultate zerstört werden. Vielleicht genügen die vorhandenen Regeln [2012] ja tatsächlich, sofern alle Beteiligten sich danach richten [...]“ (MTa, S. 1023)

Die sehr knappe Schlussfolgerung des Kapitels kann als endgültiges Herunterschrauben von Erwartungen (*downtuning*) hinsichtlich Reformernfordernissen bezeichnet werden. Viele Zusammenhänge der Krise seien im *Nachhinein* „trivial und offensichtlich“ (MTa, S. 1015). Zwar bediene sich die VWL der Methode naturwissenschaftlicher Modelle, aber eine Art Sozialphysik mit Hebelgesetzen sei prinzipiell unrealistisch. Außerdem ändere sich die reale Wirtschaftswelt andauernd, weshalb man anscheinend sowieso nie zu sicheren Empfehlungen gelangen kann. Dem Studierenden wird suggeriert: Locker bleiben und nicht allzu viel erwarten von der hehren Theorie. Das Lehrbuch ist von der ersten bis zur letzten Seite eine Katastrophe. Die Gesellschaft und die Studierenden hätten Besseres verdient, zum Beispiel Irene van Staverens „Economics after the crisis: An introduction to economics from a pluralist global perspective“ (Van Staveren 2015).

Literatur

- Hill, R./Myatt, T. (2010): *The Economics Anti-textbook: A critical thinker's guide to microeconomics*, London: Zed Books.
- Keen, S. (2011): *Debunking Economics. The naked Emperor dethroned?*, London: Zed Books.
- McLeay, M. et al. (2014): *Money creation in the modern economy*, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q1prereleasemoneycreation.pdf> (Zugriff: 29. Apr. 2016).
- Peukert, H. (2003): *Adam Smith's Invisible Hands*. In: Backhaus et al. (Hrsg.): *Economic policy in an orderly framework: Liber Amicorum for Gerrit Meijer*, Münster: *Wirtschaft: Forschung und Wissenschaft* Bd. 5, S. 344-360.
- Van Staveren, I. (2015): *Economics after the crisis: An introduction to economics from a pluralist global perspective*, London: Routledge.

Der „große Zwiespalt“ zwischen Effizienz und Gerechtigkeit: Realität oder Ideologie?

Till van Treeck

Rezensierte Bücher:



Mankiw, N.G./Taylor, M.P.
(2016): **Grundzüge der Volkswirtschaftslehre**, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1172 Seiten. Im Folgenden zitiert als MT.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



Samuelson, P.A./Nordhaus, W.D. (2010): **Volkswirtschaftslehre**, 4. Auflage, München: mi-Wirtschaftsbuch, FinanzBuch Verlag, 1104 Seiten. Im Folgenden zitiert als SN.
(Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

„Eine gleichmäßigere Einkommensverteilung wäre ja vielleicht sozial wünschenswert, aber wirtschaftlich schädlich.“ Nach diesem Muster wurden in den vergangenen drei bis vier Jahrzehnten wirtschafts- und sozialpolitische Debatten immer wieder geführt. So wurden in vielen Ländern der Spitzensteuersatz bei der Einkommensteuer und die Unternehmenssteuern stark gesenkt. Mit dem Motto „Leistung muss sich wieder lohnen“ wurde dabei die Hoffnung ausgedrückt, dass Gutverdiener_innen einen größeren Ansporn hätten, Höchstleistungen zu bringen, wenn ihnen „mehr Netto vom Brutto“ bliebe. Zugleich wurde die Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer_innen unter anderem durch die Schwächung des Flächentarifvertrags, die Reduzierung der Arbeitslosenunterstützung und die Lockerung des Kündigungsschutzes tendenziell verschlechtert. Begründet wurde diese Politik mit dem Ansatz der „trickle-down economics“, wonach eine steuerliche und regulatorische Entlastung von Unternehmen und reichen Privathaushalten letztlich auch für die einkommensschwachen Haushalte mit ökonomisch vorteilhaften Ergebnissen einhergehen sollte.

Doch war die „trickle-down economics“ erfolgreich? In den meisten größeren Volkswirtschaften ist die ökonomische Ungleichheit in den vergangenen Jahrzehnten gestiegen. Der Anteil der Löhne an den gesamtwirtschaftlichen Einkommen ist in den meisten Ländern gefallen. Spätestens seit der internationalen Finanzkrise ab 2007 wachsen die Zweifel an der effizienzsteigernden Wirkung höherer Ungleichheit (vgl. Behringer et al. 2013 für einen Literaturüberblick).

Im Folgenden wird die Darstellung des Zusammenhangs zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit in den beiden wohl einflussreichsten Ökonomie-Lehrbüchern aller Zeiten – „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“ von N. Gregory Mankiw und Mark P. Taylor und „Volkswirtschaftslehre“ von Paul A. Samuelson und William D. Nordhaus – beschrieben und mit alternativen makroökonomischen Ansätzen kontrastiert. Aus meiner Sicht ist die Positionierung der beiden Lehrbücher zu diesem für wirtschafts- und sozialpolitische Debatten so zentralen Thema derart einseitig und offensichtlich ideologisch geprägt, dass auf den Einsatz dieser Lehrbücher verzichtet werden sollte. Auf theoretischer Ebene bleiben in der Literatur seit langem diskutierte nachfrage-seitige Argumente gänzlich unberücksichtigt, die auf eine potenziell gesamtwirtschaftlich destabilisierende Wirkung steigender Einkommensungleichheit hinweisen. Zudem werden die Forschungsergebnisse zu möglichen angebots-seitigen Effekten der Ungleichheit einseitig wiedergegeben.

Der „große Zwiespalt“

Samuelson/Nordhaus widmen dem Zusammenhang zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit ein ganzes Kapitel (SN, Kapitel 17, S. 491 ff.). Das Kapitel beginnt mit einem Zitat von Arthur Okun aus dem Jahr 1975: „[Der Konflikt] zwischen Gerechtigkeit und Effizienz [ist] unser größter sozioökonomischer Zwiespalt, der uns in der Sozialpolitik in Dutzenden von Facetten heimsucht. Wir können einfach nicht beides zugleich haben: Markteffizienz und Verteilungsgerechtigkeit.“ (SN, S. 491) Bei Mankiw/Taylor (2016, S. 4) wird der vermeintliche Zwiespalt bereits als Illustration der ersten der „zehn volkswirtschaftlichen Regeln“ („Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Alternativen.“) postuliert (siehe den Beitrag von Helge Peukert in diesem Band): „Effizienz betrifft die Größe des ökonomischen Kuchens, Gerechtigkeit die Verteilung des Kuchens. Diese beiden Ziele stehen bei politischen Maßnahmen meist im Konflikt. [...] Versucht die Regierung den ökonomischen Kuchen in gleichmäßigere Stücke zu schneiden, wird der ganze Kuchen kleiner.“ Samuelson/Nordhaus (2010, S. 502) verwenden statt des Bilds des zerschnittenen Kuchens die Analogie des löchrigen Eimers, in dem das Geld von Arm zu Reich transportiert wird: „Mit seinen Versuchen, eine Einkommensumverteilung von den Reichen hin zu den Armen vorzunehmen, kann der Staat unter Umständen der volkswirtschaftlichen Effizienz Schaden zufügen und das gesamte zur Verteilung verfügbare Einkommen schmälern.“

Beide Lehrbücher halten Gerechtigkeit und Umverteilung durchaus für legitime normative Ziele, die sich nicht allein und nicht einmal in erster Linie durch ökonomische Analyse beurteilen lassen: „Eine Gesellschaft lebt nicht von der Effizienz allein. Sie kann ganz bewusst die Entscheidung treffen, die Marktergebnisse zu beeinflussen, der Gerechtigkeit ein wenig nachzuhelfen und eine gerechtere Verteilung vom Einkommen und Wohlstand sicherzustellen.“ (SN, S. 255) „Während Effizienz ein Ziel ist, das ganz objektiv beurteilt werden kann, beinhaltet Gerechtigkeit normative Urteile, welche über die Volkswirtschaftslehre hinaus- und in den Bereich der politischen Philosophie gehen.“ (MT, S. 252)

Die Autoren der Lehrbücher nehmen aber für sich in Anspruch, aus ökonomischer Sicht die Kosten von Umverteilung und Gerechtigkeit identifizieren zu können. So leiten etwa Mankiw/Taylor (2016, S. 547) in ihr Kapitel 18 zum Thema „Einkommensungleichheit und Armut“ wie folgt ein: „Die unsichtbare Hand des Marktes bewirkt eine effiziente Allokation der Ressourcen, aber sie gewährleistet nicht notwendigerweise, dass die Ressourcen gerecht verteilt

werden. Infolgedessen sind viele Volkswirte – aber nicht alle – der Ansicht, dass der Staat das Einkommen umverteilen sollte, um mehr Gleichheit zu schaffen. Indem der Staat dies tut, gerät er in Konflikt mit einer anderen der zehn volkswirtschaftlichen Regeln: Alle Menschen stehen vor abzuwägenden Alternativen. Wenn der Staat Maßnahmen ergreift, um die Einkommensverteilung gerechter zu gestalten, verzerrt er Anreize, verändert Verhaltensweisen und bewirkt eine weniger effiziente Ressourcenallokation.“

Aus meiner Sicht sind derart pauschale Stellungnahmen in einem Einführungslehrbuch schlicht atemberaubend. Erstens weiß jede/r Ökonom_in, dass „die unsichtbare Hand des Marktes“ nur unter sehr speziellen, in der Realität so gut wie nie erfüllten Bedingungen zu wirklich effizienten Ergebnissen führt (siehe die Beiträge von Claudius Gräbner und Torsten Heinrich in diesem Band). Zweitens ist der von Mankiw/Taylor wiederholt erweckte Eindruck, dass der Zusammenhang zwischen Verteilung und Effizienz grundsätzlich negativ und empirisch unabhängig vom Ausmaß der Ungleichheit unumstritten ist, anmaßend und irreführend, weil wichtige relevante Forschungsergebnisse einfach ausgeblendet werden.

Samuelson/Nordhaus (2010, S. 506) erkennen zwar die Notwendigkeit einer empirischen Betrachtung an, unterscheiden aber in ihrer Interpretation der vorhandenen Evidenz lediglich zwischen den mehr oder weniger großen Effizienzverlusten durch staatliche Umverteilung in einzelnen Ländern: „Eine vorsichtige Aussage könnte lauten, dass es durch Umverteilungsprogramme, wie es sie heute in den USA gibt, nur zu geringfügigen Verlusten an volkswirtschaftlicher Effizienz kommt. [...] Doch Länder, deren Wohlfahrtsprogramme weit über diejenigen der USA hinausgehen, erleiden erhebliche Ineffizienzen.“

Angebotsseitige Argumente

Beide Lehrbücher argumentieren in erster Linie angebotsseitig, das heißt mit den Anreizwirkungen der Besteuerung beziehungsweise von staatlichen Sozialtransfers. Die Anreizeffekte werden, wie gesagt, mit großer Grundsätzlichkeit propagiert: „Eine der zehn volkswirtschaftlichen Regeln in Kapitel 1 besagt, dass rational entscheidende Menschen in Grenzbegriffen denken. Aus dieser Regel lässt sich folgern, dass der Grenzsteuersatz angibt, inwieweit die Einkommensteuer Menschen davon abbringt, hart zu arbeiten. Es ist somit

der Grenzsteuersatz, der den Wohlfahrtsverlust einer Einkommensteuer bestimmt.“ (MT, S. 198)

Samuelson/Nordhaus (2010, S. 504 ff.) sind deutlich differenzierter in ihrer Darstellung der potenziellen „Löcher im Eimer“:

- Die Steuererhebung und Verwaltung der Sozialausgaben verursacht Verwaltungskosten. Dieser Effekt sei jedoch empirisch zu vernachlässigen.
- „Die Arbeitsmoral der Bürger [wird] durch die Steuerlast [...] beeinträchtigt.“ Dieser Effekt wird jedoch von Samuelson/Nordhaus ebenfalls als gering eingeschätzt.
- „Das womöglich potenziell größte Loch im Umverteilungseimer ist die Sparkomponente. [...] Einigen wirtschaftlichen Studien zufolge wird die allgemeine Sparquote durch die Besteuerung der Einkommen anstelle des Konsums eher gedämpft [...]. Außerdem weisen Ökonomen darauf hin, dass die Sparquote in den Vereinigten Staaten aufgrund der großzügigen Sozialprogramme [...] stark gesunken ist. Solche Programme entlasten den einzelnen nämlich von dem Druck, fürs Alter und für den Krankheitsfall selbst vorzusorgen.“ (SN, S. 505) Die negativen Folgen einer geringen Sparquote werden wie folgt beschrieben: „[L]angfristig wird der Kapitalbestand eines Landes zum großen Teil von der Sparquote in diesem Land bestimmt. [...] Ist die Sparquote in einem Land niedrig, veralten seine Fabriken und Industrieanlagen und die Infrastruktur beginnt zu verfallen.“ (SN, S. 627) (Für eine kritische Betrachtung des Zusammenhangs zwischen Sparen und Investieren siehe den Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band.)
- Veränderung der Einstellungen der Bürger: „Werden die Leute von der Aussicht auf hohe Steuern so sehr abgeschreckt, dass die sich Drogen und Müßiggang zuwenden? Bringt das Wohlfahrtssystem eine bleibende Unterschicht hervor, die sich aus ihrer Kultur der Abhängigkeit nie wieder wird befreien können?“ (SN, S. 505)

Samuelson/Nordhaus (2010, S. 505) erwähnen immerhin Argumente, die für einen positiven Zusammenhang zwischen gleichmäßiger Einkommensverteilung beziehungsweise Umverteilungsprogramme zu Gunsten ärmerer Personen einerseits und gesamtwirtschaftlicher Effizienz andererseits schließen lassen: „Bisweilen wird das gesamte Konzept der teuren Umverteilung [...] kri-

tisiert. Die betreffenden Ökonomen behaupten, dass verbesserte Programme zur Bereitstellung medizinischer Versorgung und angemessener Ernährung für arme Familien die Produktivität und Effizienz erhöhen und keineswegs die Produktionsleistung beeinträchtigen. Indem wir heute den Teufelskreis der Armut durchbrechen, so heißt es, förderten wir das Humankapital und die Produktivität der Kinder der Armen für morgen.“ Aus Sicht von Samuelson/Nordhaus überwiegen jedoch die Argumente, die für einen „großen Zwiespalt“ sprechen.

Die Grundsätzlichkeit, mit der Mankiw/Taylor und (in etwas geringerem Maße) Samuelson/Nordhaus den Zielkonflikt zwischen Ungleichheit und Effizienz in verschiedenen Kapiteln der Lehrbücher immer wieder beschwören, ist sehr befremdlich. Denn der Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Effizienz ist auch aus angebotstheoretischer Sicht offen, wie zumindest Samuelson/Nordhaus am Rande zugeben. Spätestens seit der Finanzkrise 2007, der ein massiver Anstieg der Ungleichheit in vielen Ländern vorausging, werden in der Forschung und in der Wirtschaftspolitik die möglichen wachstumsschädlichen Wirkungen hoher Ungleichheit diskutiert. So unterscheiden Ostry et al. (2014) und Dabla-Norris et al. (2015) folgende angebotsseitige Argumente:

- *Schwächung des Humankapitals:* Wenn relativ einkommensschwache Personen nicht in der Lage sind, eine gute Ausbildung und Gesundheitsversorgung zu finanzieren, reduzieren sich durch die Zunahme von Einkommensungleichheit insbesondere in der unteren Hälfte der Verteilung die Investitionen in Humankapital mit negativen Wirkungen auf das Produktivitätswachstum.
- *Politische Instabilität:* Ökonomische Ungleichheit kann zu politischer Instabilität führen und die damit verbundene Unsicherheit für die Marktteilnehmer kann mit geringen Investitionen und Produktivitätseinbußen verbunden sein.
- *Zunahme politischer Korruption:* Hohe Ungleichheit kann dazu führen, dass finanzstarke Interessengruppen den politischen Prozess dominieren und beispielsweise eine übermäßige, wachstumshemmende Deregulierung der Finanzmärkte erwirken.

Nachfrageseitige Argumente

Der Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und gesamtwirtschaftlicher Nachfrage ist ein klassisches Thema der Makroökonomik, wird aber von Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus seltsamerweise gar nicht erörtert. Ein zentrales Problem liegt in der Frage, wie bei hoher beziehungsweise stark steigender Einkommensungleichheit eine hinreichend große Nachfrage generiert werden kann, um das gesamtwirtschaftliche Angebot auszulasten und eine hohe Arbeitslosigkeit zu verhindern. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Entwicklung des privaten Konsums, der in den entwickelten Volkswirtschaften in der Regel zwischen 60 und 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmacht: Wenn sich im Zuge steigender Ungleichheit die Einkommen der breiten Masse der Bevölkerung nur schwach entwickeln, droht entweder eine Überschuldung der privaten Haushalte, wenn die unteren Einkommensgruppen ihren Konsum kreditfinanziert hochhalten, oder ein gesamtwirtschaftlicher Nachfrageausfall.

So vertreten viele Ökonom_innen die These, dass der starke Anstieg der Einkommensungleichheit in den USA in einem ursächlichen Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise nach 2007 steht (für einen Literaturüberblick vgl. van Treeck 2014). Besondere Aufmerksamkeit in der breiteren Öffentlichkeit erlangte diese Hypothese durch einen 2010 veröffentlichten Bestseller von Raghuram Rajan (2010), früherer Chefökonom des Internationalen Währungsfonds (IWF). Auch laut Thomas Piketty „gibt es keinerlei Zweifel daran, dass wachsende Ungleichheit zur Destabilisierung des amerikanischen Finanzsystems beigetragen hat“ (Piketty 2014, S. 391).

Der vermutete Zusammenhang zwischen steigender Einkommensungleichheit und der Entstehung einer Finanzkrise kennt verschiedene Varianten, deren Kern sich aber kurz wie folgt zusammenfassen lässt: Seit Beginn der 1980er Jahre ist die Einkommensungleichheit in den USA stark gestiegen, insbesondere am obersten Ende der Einkommensverteilung. Die darunter liegenden Einkommensgruppen konnten ihre relativen Kaufkraftverluste teilweise durch längere Arbeitszeiten, geringere Ersparnis und höhere Verschuldung kompensieren (vgl. Reich 2010; Frank et al. 2014; vgl. van Treeck 2016 in diesem Band). Der Zugang zu Krediten für Konsument_innen selbst mit zweifelhafter Bonität wurde durch deregulierte und innovative Kreditmärkte ermöglicht, aber auch durch die direkte politische Förderung von Immobilienkrediten und eine expansive Zinspolitik (vgl. Rajan 2010; Stiglitz 2012). Ohne die hohe Konsumorientierung und Kreditaufnahme aller Einkommensgruppen

unterhalb der Spitzenverdiener_innen wäre das Wirtschaftswachstum demnach geringer und die Arbeitslosigkeit höher gewesen. Allerdings hat die Überschuldung der privaten Haushalte maßgeblich die Gefahr einer privaten Schuldenkrise erhöht, die sich schließlich in der Großen Rezession ab 2008 realisiert hat (Kumhof et al. 2015). Eine ganz ähnliche Entwicklung lässt sich für das Vereinigte Königreich und einige andere Länder insbesondere im angelsächsischen Raum feststellen, die im Vorfeld der Krise ebenfalls einen starken Anstieg der Spitzeneinkommen und der privaten Verschuldung erlebten. Aus dem kreditfinanzierten privaten Nachfrageboom resultierten in diesen Ländern zunehmende Leistungsbilanzdefizite, welche zunächst über die internationalen Finanzmärkte ausgeglichen werden konnten, dann aber mit zur weltweiten Finanzkrise ab 2007 beitrugen.

In einer Reihe weiterer Länder wie China, Deutschland und Japan ist es in den Jahren vor der Krise ebenfalls zu deutlichen Verschiebungen in der Einkommensverteilung hin zu mehr Ungleichheit gekommen, allerdings gingen diese mit einer relativ schwachen binnenwirtschaftlichen Entwicklung und zunehmenden Exportüberschüssen einher. Kumhof et al. (2012) argumentieren, dass in China und anderen Schwellenländern das unterentwickelte Finanzsystem den unteren Einkommensgruppen den Zugang zu Krediten verweigerte, weswegen der Anstieg der Einkommensungleichheit mit einer Schwächung des privaten Konsums und nicht mit höherer Verschuldung einherging. Die reichen Haushalte, die von der Umverteilung profitierten, erwarben daher in zunehmendem Maße ausländische Finanztitel, weil sie ihre gestiegenen Ersparnisse im Inland nicht attraktiv anlegen konnten.

In Deutschland (und anderen Exportüberschuss-Ländern) ist der Anteil der sehr hohen Einkommen an den gesamten Haushaltseinkommen (Top-einkommensquoten) weniger stark gestiegen als in den angelsächsischen Ländern. Während in den USA oder im Vereinigten Königreich die Unternehmen ihre steigenden Einnahmen unter dem Druck der „Shareholder-Value-Orientierung“ und des „Markts für Manager“ an die Spitzenverdiener_innen innerhalb des Haushaltssektors weitergegeben haben, hat der Unternehmenssektor in Deutschland seine während der 2000er Jahre explodierenden Gewinne in hohem Maße einbehalten. Die damit einhergehende schwache Entwicklung der Lohn- beziehungsweise Haushaltseinkommen (und die im Vergleich zu den angelsächsischen Ländern geringeren Möglichkeiten zu kreditfinanziertem Konsum) werden von vielen Ökonom_innen als eine Ursache für die schwache binnenwirtschaftliche Entwicklung und die hohe Exportabhängigkeit der deutschen Volkswirtschaft ausgemacht (vgl. Behring et al. 2013).

Ideologische Engstirnigkeit aus der Zeit gefallen

In der internationalen Debatte wird zunehmend die Position vertreten, dass eine steigende Einkommensungleichheit eine zentrale Ursache für geringes Produktivitätswachstum und gesamtwirtschaftliche Instabilität sein kann. Insbesondere die wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsarbeiten des Internationalen Währungsfonds (IWF; für einen Überblick vgl. Dabla-Norris et al. 2015) und der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD; für einen Überblick vgl. OECD 2015) haben zu dieser Diskussion beigetragen.

In einem aktuellen Literaturüberblick zeigen Behringer et al. (2016), dass empirische Studien zum Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Wirtschaftswachstum zu recht unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Untersuchungen für die Zeit vor der Finanzkrise ab 2007 finden häufig keinen klaren Zusammenhang, während neuere Studien tendenziell einen negativen Zusammenhang sehen. Vor diesem Hintergrund ist die Behauptung eines ewigen großen Zwiespalts zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit in den Lehrbüchern von Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus schlicht nicht zu rechtfertigen.

Wenn eine hohe Einkommensungleichheit über die im letzten Abschnitt skizzierten Nachfrageeffekte die Wahrscheinlichkeit von Finanzkrisen erhöht, verstärkt dies noch einmal den in den jüngeren Veröffentlichungen von IWF und OECD behaupteten negativen Zusammenhang zwischen Einkommensungleichheit und Wirtschaftswachstum.

Insgesamt wirken die wirtschaftspolitischen Einordnungen in Samuelson/Nordhaus reichlich aus der Zeit gefallen. In der Einleitung zum Kapitel 17 „Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit: Der große Zwiespalt“ wird behauptet, dass „den Menschen [in den USA] zunehmend bewusst [wird], dass Bemühungen um den sozialen Ausgleich von Einkommensunterschieden zu einer Beeinträchtigung von Anreizen und Effizienz führen können.“ (SN, S. 491) Offenbar war sich Paul Samuelson, Ökonomie-Nobelpreisträger und einflussreichster Lehrbuchautor aller Zeiten, kurz vor seinem Tod im Dezember 2009 selbst bewusst darüber, dass sein Lehrbuch in dieser Hinsicht veraltet ist. In einem der letzten Ausgabe seines Lehrbuchs vorangestellten „Plädoyer für eine Ökonomie der Mitte“ heißt es: „Leider begeben sich viele Lehrbücher der letzten Zeit allzu sehr in das Fahrwasser eines selbstgefälligen Laissez-faire-Liberalismus. [...] Wir haben gesehen, dass ein ungezügelter Kapitalismus zu schmerzhaften

Einkommens- und Vermögensungleichheiten führt. [...] Nur wenn es uns gelingt, unsere Gesellschaften auf einen Weg der Mitte zurückzuführen, kann die globale Wirtschaft zur Vollbeschäftigung zurückkehren, und nur dann werden auch die Früchte des Fortschritts wieder gerecht verteilt werden.“ (SN, S. 7–8)

Leider spiegelt das Lehrbuch von Samuelson/Nordhaus diese Infragestellung des „großen Zwiespalts“ durch Paul Samuelson nur in schwachen Ansätzen wider. Das Lehrbuch von Mankiw/Taylor zeigt hingegen keinerlei Interesse an einer kontroversen Darstellung wirtschaftstheoretischer und wirtschaftspolitischer Debatten zum Zusammenhang zwischen Ungleichheit und wirtschaftlicher Entwicklung.

Literatur

- Behringer, J./Belabed, C.A./Theobald, T./van Treeck, T. (2013): Einkommensverteilung, Finanzialisierung und makroökonomische Ungleichgewichte. In: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 82, Nr. 4, S. 203–221.
- Behringer, J./Theobald, T./van Treeck, T. (2016): Ungleichheit und makroökonomische Instabilität. Eine Bestandsaufnahme, Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung, Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik.
- Dabla-Norris, E./Kochhar, K. et al. (2015): Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. In: IMF Staff Discussion Note 13.
- Frank, R.H./Levine, A.S./Dijk, O. (2014): Expenditure Cascades. In: Review of Behavioral Economics 1, Nr. 1–2, S. 55–73.
- Kumhof, M./Lebarz, C./Ranciére, R./Richter, A.W./Throckmorton, N.A. (2012): Income Inequality and Current Account Imbalances. In: IMF Working Paper 8.
- Kumhof, M./Ranciére, R./Winant, P. (2015): Inequality, Leverage and Crises. The Case of Endogenous Default. In: American Economic Review 105, Nr. 3, S. 1217–1245.
- Ostry, J.D./Berg, A./Tsangarides, C.G. (2014): Redistribution, Inequality, and Growth. In: IMF Staff Discussion Note 2.
- Piketty, T. (2014): Das Kapital im 21. Jahrhundert, München: C.H. Beck.

- Rajan, R. (2010): *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Reich, R. (2010): *Aftershock: The Next Economy and America's Future*, New York: Knopf.
- Stiglitz, J. (2012): *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*, New York: W.W. Norton & Company.
- van Treeck, T. (2014): Did inequality cause the U.S. financial crisis? In: *Journal of Economic Surveys*, 28 , Nr. 3, S 421–448.
- van Treeck, T. (2016): Welches Menschenbild für die ökonomische Bildung? Zur Rolle von nicht-egoistischem Verhalten und sozialen Vergleichen in der Haushaltstheorie. In: van Treeck, T./Urban, J. (Hrsg.): *Wirtschaft neu denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie*, Berlin: iRights.Media.

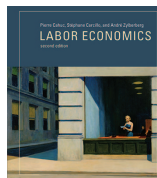
Die Wirkung eines Mindestlohns in Ökonomie-Lehrbüchern

Camille Logeay

Rezensierte Bücher:



Franz, W. (2013): Arbeitsmarktökonomik, 8. Auflage, Heidelberg: VS Springer, 512 Seiten. Im Folgenden zitiert als WF.
(Abb: Springer-Verlag Berlin-Heidelberg)



Cahuc, P./Carcillo, S./Zylberberg, A. (2014): Labor Economics, 2. Auflage, Cambridge: MIT Press, 1080 Seiten. Im Folgenden zitiert als CCZ.
(Abb: MIT Press)



Cahuc, P./Zylberberg, A. (2004): Labor Economics, 1. Auflage, Cambridge: MIT Press, 880 Seiten. Im Folgenden zitiert als CZ.
(Abb: MIT Press)

Wahl des Lehrbuches und des Themas

Dieser Beitrag beschäftigt sich mit der Frage, wie der Mindestlohn im deutschsprachigen Lehrbuch von Wolfgang Franz zur Arbeitsmarktökonomik behandelt wird. Wolfgang Franz ist ein hochrangiger und anerkannter deutscher Arbeitsmarktökonom. Er war von 1997 bis 2013 Präsident des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) und Mitglied beziehungsweise Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (1994–1999 auf Empfehlung der Gewerkschaften und 2003–2013 auf Empfehlung der Arbeitgeberverbände) und ist weiterhin Mitglied diverser politikberatender Gremien. Diese Erfahrung fließt in sein Lehrbuch ein und macht es gerade für ein deutsches Publikum sehr wertvoll. Daher wird es häufig als Referenz in Modulen der Volkswirtschaftslehre (VWL) mit Arbeitsmarktschwerpunkten gewählt, was die Wahl dieses Lehrbuches für die Rezension begründet.

Der Mindestlohn ist ein sehr guter Anhaltspunkt, um zu zeigen, inwieweit Lehrbücher neuere Erkenntnisse aufnehmen, die den bisherigen mehrheitlichen Konsens in Frage stellen. Bis Ende der 1980er Jahre war die gängige Sichtweise, dass Mindestlöhne sich negativ auf die Beschäftigung auswirken (vgl. etwa Borjas 2016, S. 121), somit keinen Beitrag zur Reduktion von Einkommensungleichheit leisten könnten und als Instrument der Armutsbekämpfung ungeeignet wären. Im Kontext der Debatte rund um die Einführung des deutschen Mindestlohns im Jahr 2015, von dem der Sachverständigenrat (SVR 2014, S. 540 ff.) in seiner Mehrheit ausdrücklich abgeraten hatte, bekommt die Behandlung des Themas in Franz' Lehrbuch eine besondere Brisanz.

In der 8. Auflage von Franz (2013) ist der Abschnitt 8.8 ausschließlich dem Mindestlohn gewidmet. Dort wird explizit Bezug auf das Lehrbuch von Pierre Cahuc, Stephan Carcillo und André Zylberberg genommen, welches sich deswegen gut für einen Vergleich mit dem Lehrbuch von Franz eignet. Cahuc und Zylberberg können überdies, ähnlich wie Franz, als Mindestlohngegner eingeordnet werden (zum Beispiel Cahuc et al. 2008; ein Bericht, der seinerzeit in Frankreich sehr kontrovers diskutiert wurde).

Deskriptiver Teil: Mindestlohn – wo, wie hoch, bei wem?

Bei Franz werden zunächst standardmäßig statistische Fakten präsentiert. An dieser Herangehensweise ist zunächst nichts zu kritisieren. Das berechnete Ziel, die Institution des Mindestlohns in Deutschland und im internationalen Vergleich quantitativ und qualitativ einzuordnen, wird insbesondere mit Tabelle 8.6 („Höhe und Deckungsgrad von Mindestlöhnen in ausgewählten Ländern“) adressiert. Der Deckungsgrad wird dabei hervorgehoben: „[W]ichtig ist zudem, wie viele Arbeitnehmer gemäß dem gesetzlichen Mindestlohn entlohnt werden.“ (WF, S. 341) Gerade bei diesem Punkt fällt auf, dass die entsprechende Statistik im Vergleich zu den anderen Zahlen relativ alt ist. Der Grund liegt in der Unzuverlässigkeit dieser Zahlen (vgl. Logeay 2014, S. 168–175 für eine ausführliche Diskussion), die Eurostat letztendlich veranlasste, diese Statistik nicht mehr zu veröffentlichen. Daher ist es erstaunlich, dass diese immer noch in die neue Auflage Eingang findet. Zudem wird nicht erläutert, warum diese Zahl wichtig sei.

Franz geht dann auf Deutschland ein und beschreibt die möglichen Mindestlohnregelungen (die Auflage ist von 2013, zu diesem Zeitpunkt existierte noch kein bundesweiter Mindestlohn): die 2009er Neufassung des Arbeitnehmerentendegesetzes (AEG), ähnlich auch die 2011er Neufassung des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes (AÜG), die Allgemeinverbindlicherklärung nach dem Tarifvertragsgesetz (TVG, § 5), das nie angewendete 1952er Gesetz über die Festsetzung von Mindestarbeitsbedingungen (MiAG, welches auch 2009 novelliert wurde), Lohnuntergrenzen nach dem Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB, § 138, Abs. 2) und die Unterstützungszahlungen, die als implizite Mindestlöhne durch das Lohnabstandsgebot interpretiert werden.

Beim AEG wird die rechtliche Beschreibung um die Intention des Gesetzes ergänzt: Nämlich, „um eine Lohnkonkurrenz seitens niedriger als inländische Bauarbeiter entlohnter entsprechender Arbeitskräfte aus anderen Mitgliedstaaten der EU [Europäischen Union] abzuwehren“ (WF, S. 342). Dieser Satz beschreibt zwar richtig die gesetzliche Intention, aber vermittelt vor allem einen negativen Eindruck. Das Gesetz hatte auch die Intention, einen fairen Wettbewerb im Rahmen der in Deutschland historisch gewachsenen industriellen Beziehungen (die auch im Kapitel 7 ausführlich beschrieben werden) zu garantieren. Da die deutsche Lohnbildung nicht vordergründig aus gesetzlicher Initiative hervorgeht, sondern durch Tarifvereinbarungen gestaltet

wird, geriet dieses Modell durch den freien europäischen Markt (insbesondere durch die europäische Entsenderichtlinie) unter Druck: Die Urteile des EU-Gerichtshofs (Rüffert 2008; Laval 2007; Viking 2007 und EU-Kommission gegen Luxemburg 2008) zeigten, dass ein solches Modell eine bessere gesetzliche Verankerung braucht (zum Beispiel Deutscher Bundestag 2008). Diese ergänzende Sichtweise im Kontext des europäischen Markts fehlt in Franz' Lehrbuch und vermittelt den Eindruck einer einseitigen Darstellung. Dieser wird auch durch das Fallbeispiel des Post-Mindestlohns bekräftigt, der 2008 für allgemeinverbindlich erklärt und vom Bundesverwaltungsgericht gekippt wurde. „Ein ähnliches Motiv“ lässt sich nach Franz in beiden Fällen beobachten. Das ist verwunderlich, weil es beim Post-Mindestlohn, wie der Fußnote 171 und weiter im Text („Abwehr konkurrierender inländischer Anbieter“) zu entnehmen ist, nicht um ausländische Konkurrenz geht, die dem deutschen Tarifsystem nicht untergeordnet sein kann, sondern um die Konkurrenz zwischen Firmen mit inländischen Arbeitnehmer_innen. Franz' Darstellung begrenzt die Perspektive auf die Richtigkeit des Urteils im Sinne der Konkurrenz. Eine Kritik im Sinne des *fairen* Wettbewerbs – eine Diskussion über die Arbeitsbedingungen in diesem Sektor, insbesondere bei den Post-Konkurrent_innen und nach Wegfall des Mindestlohns bei den Partnerfirmen der Post AG, die weiteren Abläufe in Bezug auf die Tariffähigkeit der alternativen Gewerkschaft (GNBZ) und damit die Nichtigkeit anderer Tarifverträge – wird hier nicht diskutiert (vgl. Schulten 2012 für eine Bewertung der Allgemeinverbindlicherklärung in den europäischen Tarifvertragssystemen). Damit wird suggeriert, dass Mindestlöhne nur als Instrument zur Begrenzung des Wettbewerbs benutzt werden.

Theoretischer Teil: Wettbewerb und Monopson

Die Ziele eines Mindestlohns werden als „sozialpolitisch“ bezeichnet und explizit in Konflikt mit dem ökonomischen Effizienzziel („hohe Beschäftigung“, WF, S. 344) gesetzt (siehe den Beitrag von Till van Treeck zu Effizienz vs. Gerechtigkeit in diesem Band). Damit wird weiter das perfekte Wettbewerbsmodell als berechnete Referenz angenommen („[es] ist zunächst einleuchtend, dass ein Mindestlohn [...] einen Rückgang der Arbeitsnachfrage bewirkt“, WF,

S. 344).¹ Marktversagen wie Diskriminierung oder Marktmacht, aber auch institutionelle Rahmenbedingungen werden damit klein geredet, obwohl sie im Buch ausführlich beschrieben werden (wenngleich das Kapitel über Diskriminierung ausführlicher sein könnte).

Standardmäßig werden alternative theoretische Erklärungen – Monopson, monopsonistische Konkurrenz² und Effizienzlohntheorie – mit Verweis auf Cahuc/Zylberberg dargestellt – wobei der erste Ansatz detailliert beschrieben und die zwei anderen nur erwähnt werden. Das ist besonders interessant, weil Cahuc/Zylberberg in der ersten Auflage ausführlich diese alternativen Theorien beschreiben: „[V]iele neuere theoretische Arbeiten haben eine Reihe von Konsensmeinungen erfolgreich in Frage gestellt. Zum Beispiel werden wir sehen, wie Mindestlohnhebungen je nach Umständen entgegengesetzte Effekte auf Arbeitslosigkeit haben können.“ (CZ, S. 714, eigene Übersetzung) In Franz' Lehrbuch finden tatsächlich nur zwei mikroökonomische Theorien und die Monopson-Theorie – mit einschränkender Bewertung – Eingang. Somit kann man bedauern, dass die theoretische Analyse zum Mindestlohn nur auf partiellen Gleichgewichtsmodellen mit freiwilliger Arbeitslosigkeit beruht. Weitergehende mikroökonomische Analysen und vor allem die makroökonomische Dimension mit der Möglichkeit unfreiwilliger Arbeitslosigkeit sowie die Wechselwirkung mit anderen Institutionen (zum Beispiel mit Modellen in der Tradition von Layard et al. 2005) fehlen völlig.

Literaturteil: Überblick der empirischen Studien

Franz nimmt Bezug auf die Studie von Card/Krueger (1994), wie alle Lehrbücher, die dem Mindestlohn ein eigenes Kapitel oder einen eigenen Abschnitt widmen. Diese gilt als Anfangspunkt für eine Erneuerung der Debatte in Sachen Mindestlohn (Borjas 2016 nennt die Studien mit ähnlichen Ergebnissen „revisionistisch“ und diese spezielle Studie „einflussreich“). Meiner

1 Auch in Kapitel 8, Abschnitt 7 (Lohndifferenziale) schreibt Franz: „Nach unten inflexible Löhne [...] oder Mindestlöhne verhindern, dass die Lohnstruktur stärker gespreizt und damit Beschäftigungsverluste abgemildert werden.“ (WF, S. 333)

2 Es bleibt unklar, welche Modelle Franz damit meint, vielleicht die Modelle aus der Suchtheorie.

Meinung nach rückt Franz diese Studie in ein zu einseitig negatives Licht. Er spielt deren Ergebnisse herunter: „Jedoch kommen Neumark und Wascher (2000) unter Verwendung ähnlicher Daten zu dem entgegengesetzten Resultat. Ohnehin handelt es sich um einen sehr speziellen Fall, [...]“ (WF, S. 346). In Cahuc et al. (CCZ, S. 805–806) wird auf die Kontroverse über diese Studie eingegangen, die über Jahre andauerte, aber 2000 letztendlich mit der zweiten Studie von Card/Krueger ein Ende fand. Cahuc et al. bleiben der Studie von Card/Krueger sowie anderen prominenten „revisionistischen“ Studien (z.B. Dube et al. 2010, die Franz in Fußnote 184 auch zitiert) gegenüber kritisch. Interessant ist, dass immer nur zwei Autoren, nämlich David Neumark und William Wascher, zitiert werden, um die Methoden oder Daten und damit die „revisionistischen“ Ergebnisse infrage zu stellen (Neumark/Wascher 2000 und Neumark et al. 2014).³ Diese beiden Autoren werden auch in Deutschland von Mindestlohngegner_innen gerne zitiert, vor allem mit ihrem Studienüberblick von 2007.

Ohne weiter auf die technischen Details dieser Debatte eingehen und diese beurteilen zu wollen, fällt auf, dass bei der Bewertung der Literatur mit Überblicksstudien à la Neumark/Wascher (2007) in Franz, ebenso wie in Cahuc/Zylberberg und Cahuc et al., zumindest ein Hinweis auf einen möglichen Veröffentlichungsbias fehlt (vgl. De Long/Lang 1992). Es gehört mittlerweile zur guten wissenschaftlichen Praxis, Metastudien heranzuziehen, um diesen Effekt herauszufiltern (wie zum Beispiel Card/Krueger 1995 dies tun). Daher sind Aussagen wie: „Die weitaus überwiegende Anzahl internationaler Studien attestiert Mindestlöhnen eine beschäftigungsmindernde Wirkung, einige Beiträge finden keine signifikanten Beschäftigungseffekte und nur vereinzelt gehen die Autoren davon aus, einen beschäftigungserhöhenden Erfolg von Mindestlöhnen gezeigt zu haben“ (WF, S. 346) sehr problematisch (auch abgesehen von der Wortwahl, die die Studien mit positiver Wirkung latent anzweifelt). Doucouliagos/Stanley (2009) haben diesbezüglich ein gewisses Renommee erreicht und bestätigen den Befund von Card/Krueger (1995), dass es einen signifikanten Veröffentlichungsbias gibt und somit Überblicksstudien (anders als Metastudien) nicht ohne Weiteres herangezogen werden sollten oder zumindest mit dem Hinweis versehen werden sollten, dass, auch wenn die Autor_innen mit bestem Gewissen die Studien auswählen, sie die-

3 Dube et al. (2016) bestätigen ihre Ergebnisse bezüglich der Bestandsgrößen und gehen auf die Kritik von Neumark et al. (2014) explizit ein.

sen Bias⁴ nicht berücksichtigen können. Dies tun zum Beispiel Boeri/van Ours (2013, S. 51) in ihrem Mindestlohnkapitel.

Zuletzt zitiert Franz die deutschen Simulationsstudien (Bachmann et al. 2008; Müller/Steiner 2008 und Ragnitz/Thum 2008) in Fußnote 186, sowie die empirischen Schätzungen zum Mindestlohn in der Baubranche von König/Möller (2008) und anderen Branchen ab 2009 (Studien im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS), veröffentlicht in der Sonderausgabe des Journal für Labour Market Research, 2012, Vol. 45 (3/4) – ab hier zitiert als JLMR 2012). Franz zufolge bestätigen die Studien für Deutschland seine Interpretation der internationalen Studien: „Diese Einschätzung gilt ebenso für Deutschland.“ (WF, S. 436) Dies ist methodisch kritisierbar. In der internationalen Literatur, auf die sich der Paragraf bezieht, werden keine Simulationen herangezogen, sondern Daten aus wirtschaftlichen Einheiten mit tatsächlichen Mindestlöhnen. Die deutsche Literatur, die damit verglichen wird (König/Möller 2008 und JLMR 2012), findet gerade keine eindeutigen signifikant negativen Effekte. König/Möller (2008) attestieren, ähnlich wie Card/Krueger (1994), einen insignifikanten positiven Effekt in Westdeutschland, allerdings einen negativen Effekt in Ostdeutschland, wo der Mindestlohn auf 80 Prozent des Medianlohns gesetzt wurde. Die Studien aus JLMR 2012 finden keine belastbaren eindeutigen negativen Effekte (für einen Überblick Bosch/Weinkopf 2012). Die Simulationsergebnisse (vgl. Müller 2009 für einen Überblick) haben sich mit Blick auf die Entwicklung 2016 erst einmal nicht bewahrt (vgl. Erster Bericht der Mindestlohnkommission 2016a Ziffer 114 ff. sowie die vier Anhörungen von wissenschaftlicher Seite im Anhang; Bosch, Institut Arbeit und Qualifikation (IAQ), Pestel Institut, Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK)/Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI) und Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) in der Mindestlohnkommission 2016b). Lediglich das IAB findet leicht negative Beschäftigungseffekte bei den Minijobs (durch Nichteinstellung eher als durch Kündigung).

Bezeichnend ist schließlich, dass die Forschung aus Großbritannien, die die Einführung des Mindestlohns dort begleitet hat, keine Erwähnung findet,

4 Die Neumark/Wascher-Studie (2007) finde ich diesbezüglich problematisch, weil der Verdacht auf Parteilichkeit nicht völlig ausgeräumt werden kann. So werden z.B. in ihrer Überblickstabelle von den insgesamt 49 US-Studien 15 als „überzeugend“ hervorgehoben. Sie zitieren insg. zehn eigene Studien, wovon fünf als „überzeugend“ gelten. Hingegen werden nur sechs Studien von Card und/oder Krueger zitiert, wovon nur eine als „überzeugend“ gilt.

weder in Cahuc et al. noch in Franz. Insgesamt würde ich mir bei der nächsten Auflage von Franz' Lehrbuch eine neutralere Darstellung sowohl der Empirie (Veröffentlichungsbias) als auch der Theorie (ausführlichere Auseinandersetzung, warum das Wettbewerbsmodell nicht zutrifft, mit besser beschriebenen theoretischen Alternativen) wünschen. Und ich würde Studierenden und Lehrenden empfehlen, die Berichte und begleitenden Forschungsarbeiten der Mindestlohnkommission, die paritätisch besetzt ist, ebenfalls als ergänzende Literatur heranzuziehen.

Literatur

- Bachmann, R./Bauer, T.K./Kluge, J./Schaffner, S./Schmidt, C.M. (2008): Mindestlöhne in Deutschland. Beschäftigungswirkungen und fiskalische Effekte, Essen: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI), http://www.rwi-essen.de/media/content/pages/publikationen/rwi-materialien/M_43_Mindestlohn.pdf (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Boeri, T./van Ours, J. (2013): *The economics of imperfect labor markets*, 2. Auflage, Princeton: Princeton University Press.
- Borjas, G.J. (2016): *Labor economics*, 7. Auflage, New York: McGraw-Hill.
- Bosch, G./Weinkopf, C. (2012): *Wirkungen der Mindestlohnregelungen in acht Branchen. Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung*, Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung Abt. Wirtschafts- und Sozialpolitik (Gesprächskreis Arbeit und Qualifizierung), <http://library.fes.de/pdf-files/wiso/09465-20130117.pdf> (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Cahuc, P./Cette, G./Zylberberg, A. (2008): *Salaire minimum et bas revenus. Comment concilier justice sociale et efficacité économique?*, Paris: la Documentation française (Les rapports du Conseil d'analyse économique, 79).
- Card, D./Krueger, A.B. (1994): *Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania*. In: *American Economic Review* 84, Nr. 4, S. 772–793.
- Card, D.E./Krueger, A.B. (1995): *Time-Series Minimum-Wage Studies. A Meta-analysis*. In: *American Economic Review* 85, Nr. 2, S. 238–243.

- Card, D.E./Krueger, A.B. (2000): Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania: Reply. In: *American Economic Review* 90, Nr. 5, S. 1397–1420.
- De Long, J.B./Lang, K. (1992): Are all Economic Hypotheses False? In: *Journal of Political Economy* 100, Nr. 6, S. 1257–1272.
- Deutscher Bundestag (2008): Drucksache 16/9721. Auswirkungen der Urteile „Viking“, „Laval“ und „Rüffert“ des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften. Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Dr. Diether Dehm, Monika Knoche, Dr. Lothar Bisky, weiterer Abgeordneter und der Fraktion DIE LINKE. – Drucksache 16/9416 –, 24.06.2008, <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/16/097/1609721.pdf> (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Doucouliagos, H./Stanley, T.D. (2009): Publication selection bias in minimum-wage research? A meta-regression analysis. In: *BJIR: an international journal of employment relations* 47, Nr. 2, S. 406–428.
- Dube, A./Lester, T.W./Reich, M. (2010): Minimum wage effects across state borders: Estimates using contiguous counties. In: *The review of economics and statistics* 92, Nr. 4, S. 945–964.
- Dube, A./Lester, T.W./Reich, M. (2016): Minimum wage shocks, employment flows and labor market frictions. In: *Journal of Labor Economics* 34, Nr. 3, S. 663–704.
- König, M./Möller, J. (2008): Mindestlohneffekte des Entsendegesetzes? Eine Mikrodatenanalyse für die deutsche Bauwirtschaft. In: *Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung: ZAF* 41, Nr. 2/3, S. 327–346.
- Layard, R./Nickell, S./Jackman, R. (2005): *Unemployment. Macroeconomic performance and the labour market*, 2. Auflage, Oxford: Oxford University Press.
- Logeay, C. (2014): Kleine Geschichten zu den Arbeitsmarktstatistiken. Traue keiner Statistik, die du nicht selbst gefälscht hast. In: *Makroökonomik, Entwicklung und Wirtschaftspolitik: Festschrift für Jan Prieue, Marburg: Metropolis*, S. 163–177.
- Mindestlohnkommission (2016a): Erster Bericht zu den Auswirkungen des gesetzlichen Mindestlohns. Bericht der Mindestlohnkommission an die Bundesregierung nach § 9 Abs. 4 Mindestlohngesetz, Berlin, http://www.mindestlohn-kommission.de/DE/Bericht/pdf/Bericht2016.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (Zugriff: 20. Sept. 2016).

- Mindestlohnkommission (2016b): Stellungnahmen aus der schriftlichen Anhörung. Ergänzungsband zum ersten Bericht der Mindestlohnkommission, http://www.mindestlohn-kommission.de/DE/Bericht/pdf/Ergaenzungsband-Stellungnahmen2016.pdf?__blob=publicationFile&v=5 (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Müller, K.-U. (2009): How robust are simulated employment effects of a legal minimum wage in Germany? A comparison of different data sources and assumptions, Berlin: DIW (Discussion papers / German Institute for Economic Research, 900).
- Müller, K.-U./Steiner, V. (2008): Mindestlohn kein geeignetes Instrument gegen Armut in Deutschland. In: Wochenbericht // DIW Berlin: Wirtschaft, Politik, Wissenschaft 75, Nr. 22, S. 298–300.
- Neumark, D./Salas, J.M.I./Wascher, W. (2014): Revisiting the minimum wage-employment debate. Throwing out the baby with the bathwater? In: ILR review: a publication of the New York State School of Industrial and Labor Relations, a statutory college of the State University, Cornell University, Ithaca 67, S. 608–648.
- Neumark, D./Wascher, W. (2000): Minimum wages and employment. A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania. A comment. In: The American economic review 90, Nr. 5, S. 1362–1396.
- Neumark, D./Wascher, W. (2007): Minimum wages and employment, IZA discussion papers, Nr. 2570.
- Ragnitz, J./Thum, M. (2008): Beschäftigungswirkungen von Mindestlöhnen. Eine Erläuterung zu den Berechnungen des ifo Instituts. In: Ifo-Schnelldienst 61, Nr. 1, S. 16–20.
- Schulten, T. (2012): Stellenwert der Allgemeinverbindlicherklärung für die Tarifvertragssysteme in Europa. In: WSI-Mitteilungen: Zeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts in der Hans-Böckler-Stiftung 65, Nr. 7, S. 485–495.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR) (2014): Mehr Vertrauen in Marktprozesse, Jahresgutachten 2014/15.

Die Rolle von Gender in der Wirtschaft

Alyssa Schneebaum

Rezensierte Bücher:



**Samuelson, P.A./
Nordhaus, W.D. (2009):
Economics**, 19. Auflage,
New York: McGraw-Hill,
715 Seiten. Im Folgenden
zitiert als SNa.
(ohne Abb.)



**Samuelson, P.A./
Nordhaus, W.D. (2010):
Volkswirtschaftslehre**,
4. Auflage, München:
mi-Wirtschaftsbuch,
FinanzBuch Verlag, 1104
Seiten. Im Folgenden
zitiert als SNb
(Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

Dieser Beitrag diskutiert die Rolle von Gender in wirtschaftlichen Beziehungen, Prozessen und Ergebnissen.¹ Genderunterschiede in wirtschaftlichen Daten und Fakten, etwa bei der Erwerbsbeteiligung und den Löhnen, haben in den letzten Jahrzehnten wachsende Aufmerksamkeit von Ökonom_innen erfahren – eine positive und längst überfällige Entwicklung im ökonomischen Denken. Das macht sich beispielsweise darin bemerkbar, dass die meisten Leser_innen wissen werden, dass Männern für die gleiche Arbeit im Durchschnitt mehr bezahlt wird als Frauen. Aber während solche Daten wichtig für unser Verständnis der Wirtschaft und der ökonomischen Lebensverhältnisse von Menschen sind, geht die Rolle von Gender in der Volkswirtschaftslehre (VWL) über eine solche deskriptive Darstellung von gemessenen Unterschieden hinaus. Wir können darüber hinaus Ideen und Erfahrungen in Bezug auf Gender nutzen, um die vielen Mechanismen zu beleuchten, die hinter „der Wirtschaft“ und VWL als Wissenschaft stehen.

Wie Paul A. Samuelson und William D. Nordhaus (SNa, S. 4, vgl. SNb, S. 24) konstatieren, wird VWL oft verstanden als „die Analyse davon, wie Gesellschaften knappe Ressourcen nutzen, um wertvolle Güter und Dienstleistungen herzustellen und sie zwischen verschiedenen Individuen zu verteilen.“ Diese Definition der VWL erhebt damit einen breiten Erklärungsanspruch: Sie sagt aus, dass die VWL anstrebt zu verstehen, wie und warum verschiedene Menschen und Gruppen in die wirtschaftliche Situation gelangt sind, in der sie sich befinden. Die Definition impliziert weiterhin – da Ökonom_innen ja versuchen das „Wie“ hinter der Allokation von Ressourcen zu verstehen –, dass die VWL helfen kann, ungewünschte Verteilungen zu verändern. Aber wie am Beispiel des Buches von Samuelson und Nordhaus ersichtlich wird, versagt die ökonomische Disziplin manchmal darin, ihr eigentliches, wichtigstes Ziel zu erreichen, nämlich ökonomische Prozesse zu verstehen. Gleichzeitig wird das zweite Ziel, Veränderungen zu ermöglichen, in der Disziplin explizit nicht behandelt. Ein herausstechendes Beispiel der Ignoranz der VWL gegenüber der Produktion und Verteilung wertvoller Güter und Dienstleistungen ist die weitverbreitete Missachtung der Rolle von Gender in der Wirtschaft, was, wie dieser Beitrag aufzeigen wird, ein großes Versagen der Disziplin darstellt. Die feministische Ökonomik ist das Teilgebiet der VWL, das sich am meisten damit beschäftigt, diese Leerstelle zu füllen.

1 Dieser Beitrag wurde auf Basis der englischsprachigen Ausgabe von Samuelson/Nordhaus verfasst und aus dem Englischen übersetzt. Er enthält Verweise zu den Textpassagen der deutschen Ausgabe. Die Zitate können im Wortlaut von den Übersetzungen der deutschsprachigen Ausgabe abweichen.

Zentrale Themen der feministischen Ökonomik

Die feministische Ökonomik ist ein Bereich der VWL, der beträchtlichen Auftrieb und Anerkennung in den 1990er und 2000er Jahren erhalten hat, wenngleich die ältesten Arbeiten, die heute als feministische Ökonomik bezeichnet werden können, bis auf die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts zurückgehen. Obwohl es praktisch wäre, hier eine klare Definition zu haben, ist es schwierig, feministische Ökonomik auf eine bestimmte Art und Weise zu definieren. Stattdessen stellt dieser Beitrag einige der Hauptthemen der feministischen Ökonomik vor, zeigt wie sie zu einem ganzheitlicheren Verständnis von ökonomischen Prozessen und Ergebnissen beitragen kann und stellt sie den Mainstream-Modellen, die Samuelson und Nordhaus uns präsentieren, gegenüber.

Ein wichtiger Ausgangspunkt für den Großteil feministischen Denkens – die feministische Ökonomik eingeschlossen – ist, die Idee von „Gender“ zu verstehen. Dabei wird zwischen den Kategorien des biologischen „Geschlechts“ (engl.: sex) und dem sozialen „Gender“ (engl.: gender) unterschieden. Der erste Begriff bezieht sich auf die biologischen Unterschiede zwischen Menschen, die im Allgemeinen mit Reproduktion zu tun haben, also zum Beispiel Hormone, Genitalien und innere Fortpflanzungsorgane. Demzufolge gibt es die Kategorien „Männer“ und „Frauen“, bestimmt nach biologischen Eigenschaften. Auf der anderen Seite bezieht sich „Gender“ auf die soziale Zuschreibung von Eigenschaften und Kompetenzen aufgrund des biologischen Geschlechts. (Das biologische Geschlecht kann ebenfalls als soziales Konstrukt angesehen werden, aber diese Betrachtung geht über den Rahmen dieses Beitrages hinaus.)

Von Menschen mit weiblichen biologischen Eigenschaften wird zum Beispiel erwartet, dass sie sich auf eine „feminine“ Art und Weise verhalten – eine Definition, die sich zwischen Kulturen und über die Zeit verändert – nur weil sie einige dieser Eigenschaften besitzen (mögen). Demzufolge werden in den modernen westlichen Gesellschaften Frauen als die Hauptverantwortlichen für die Kindererziehung gesehen, während Männer (immer noch häufig) als die Personen gesehen werden, die die finanziellen Ressourcen für die Familie bereitzustellen haben. In einem gewissen Sinne können diese sozialen Erwartungen uns also helfen zu erklären, warum Frauen weiterhin den Großteil der Pflege- und Hausarbeit verrichten, auch wenn sie die gleiche Menge an Erwerbsarbeit leisten wie ihre männlichen Partner.

Die Relevanz von Gender als *soziale Kategorie* in ökonomischen Prozessen wird nicht ausschließlich von Ökonom_innen behandelt, die ihre wissen-

schaftliche Arbeit als feministisch bezeichnen; Akerlof und Kranton (2000) zufolge erkennen die meisten Ökonom_innen an, dass Identität eine wichtige Rolle in ökonomischen Entscheidungsprozessen spielen kann (Akerlof/Kranton 2000). Sie setzen ein Konzept von Identität in eine Nutzenfunktion ein und analysieren es innerhalb eines spieltheoretischen Rahmens. Das bescherte ihrem Beitrag mehr Aufmerksamkeit und Akzeptanz in der ökonomischen Disziplin als feministische Ökonom_innen bis zu diesem Zeitpunkt jemals erlangt hatten, obwohl sie Ähnliches über die Rolle von Gender in der Bestimmung von Arbeitsprofilen und anderen ökonomischen Umständen ausgesagt hatten – bereits viele Jahre vor der Publikation von Akerlofs und Krantons Modell. Wir werden später auf diesen Punkt zurückkommen, welche wissenschaftliche Arbeit als „wertvolle“ VWL anerkannt wird.

Gender als eine sozial konstruierte und zugewiesene Kategorie zu verstehen, hilft uns zu erklären, wie ökonomische Entscheidungen und Umstände von den uns zugeschriebenen Erwartungen beeinflusst werden. Wie am Beispiel der Pflegearbeit zu sehen ist, kann der Fakt, dass Männer und Frauen häufig verschiedenen Arten von bezahlter Arbeit nachgehen, besser mit der Brille von Genderrollen verstanden werden. Dass die meisten Ingenieure Männer und die meisten Kindergärtnerinnen Frauen sind, kann nicht komplett mit der Analyse von Märkten, die Arbeit durch den Lohnsatz verteilen, erklärt werden. Wir können stattdessen diese Unterschiede zumindest zum Teil durch die soziale Zuschreibung von genderangemessenen Verhaltensweisen, Interessen und Kompetenzen von Männern und Frauen verstehen.

Ein anderes, frühes Thema in der feministischen Ökonomik war die Kritik, dass Frauen in der ökonomischen Analyse einfach nicht vorkamen. Nicht nur waren nur wenige Frauen als Ökonom_innen tätig, sondern bis in die 1960er Jahre wurden alle ökonomischen Erfahrungen von Frauen größtenteils aus der ökonomischen Analyse ausgeschlossen. Frauen waren keine Agent_innen, die in ökonomischen Modellen untersucht wurden. Zum Teil lag diese Ignoranz der ökonomischen Situationen von Frauen darin, dass „Frauenarbeit“ nicht als wirtschaftlich interessant oder wichtig erachtet wurde. Sie wurde zu der Zeit (und in gewisser Weise auch heute noch) ausschließlich als Haus- und Kindererziehungsarbeit verstanden. Selbst als der Haushalt – die „Sphäre“ der Frau – durch die „Neue Haushaltsökonomik“ (NHÖ) in den 1960er Jahren zunehmend Beachtung fand, wurden die sozialen und ökonomischen Realitäten der meisten Frauen weiterhin ignoriert. Das geschah dieses Mal mithilfe eines wissenschaftlichen Analyserahmens, welcher Strukturen annahm und unterstützte, die eine schwächere Position von Frauen in der Wirtschaft rechtfertigten und

perpetuierten. Insbesondere war ein Hauptthema der Modelle der „Neuen Haushaltsökonomik“ eine geschlechterbasierte Arbeitsteilung im Haushalt, in der der Mann der Verdiener von Erwerbseinkommen und die Frau für die unbezahlte Haus- und Pflegearbeit zuständig war (es ging dabei immer um heterosexuelle Paare). Dies galt als das effizienteste und damit beste Arrangement, aufgrund des angeblichen komparativen Vorteils der Frau in der unbezahlten Arbeit.

Dieser theoretische Analyserahmen, obwohl er einer der ersten war, der die Existenz von Frauen als ökonomische Agentinnen ins Feld brachte, bietet jedoch nur ein begrenztes Verständnis von der Wichtigkeit von Gender in ökonomischen Prozessen und Resultaten. Insbesondere wird in der NHÖ die Tatsache ignoriert, dass Effizienz in der Produktion nicht das Ziel der meisten Haushalte darstellt. Paare und Familien fällen Entscheidungen über die Arbeitsverteilung häufig aufgrund anderer Faktoren als Nutzenmaximierung, zum Beispiel Vergnügen und Fairness. Zudem perpetuiert und rechtfertigt die NHÖ ein Bild von Familienleben, das nicht für alle Individuen, Paare und Familien gewünscht sein muss. Diese Rechtfertigung wird allerdings wiederum häufig genutzt, um bestimmte Politikansätze zu entwerfen und zu implementieren (wie etwa Gesetze, die längeren Mutterschafts- als Vaterschaftsurlaub ermöglichen), die wiederum die geschlechterbasierte Arbeitsteilung verfestigen.

Die Ignoranz der ökonomischen Disziplin – ein treffendes Beispiel

Ein vielsagendes Beispiel für die Ignoranz der ökonomischen Disziplin gegenüber Frauen und Gender ist das mehr als 700-seitige Buch von Samuelson und Nordhaus (1104 Seiten in der deutschen Fassung), in dem Gender nur in drei kurzen Abschnitten thematisiert wird: im Kontext der Erklärung von Diskriminierung, bei der Thematisierung von Armut sowie bei der Erwerbsbeteiligung. In ihrem Vorwort stellen die Autoren fest, dass das Buch von Millionen von Menschen gelesen wird, die verstehen wollen, wie Wirtschaft funktioniert, und dass es „[s]eit über einem halben Jahrhundert [...] schon als Standardlehrbuch [dient], das Studenten in den Vereinigten Staaten und überall auf der Welt in die Volkswirtschaftslehre einführt“ (SNa, S. XVIII; SNb, S. 10). Allerdings trägt die Tatsache, über die spezifische ökonomische Situation der Hälfte der

Weltbevölkerung in nur ein paar Abschnitten eines 715-seitigen Buchs zu sprechen, nicht gerade dazu bei, die gesamte Ökonomie zu verstehen. In der ersten ihrer drei Erwähnungen von Gender, in der es um Diskriminierung geht, sagen die Autoren, dass die Diskriminierung von Frauen signifikant zurückgegangen sei und dass ohne den „Familienmalus“ (der durch die Arbeitszeitunterbrechung zustande kommt, in der Menschen – zumeist Frauen – ihren bezahlten Beruf für die Erziehung beziehungsweise Pflege der Kinder, Älteren und Kranken aufgeben), „Frauen heute etwa gleich viel zu verdienen scheinen wie ähnlich qualifizierte Männer“ (SNa, S. 263; SNb, S. 402). Sogar wenn dies statistisch der Fall wäre, wird durch diese Art des Framing der Diskussion der Fakt ignoriert, dass genderbasierte Diskriminierung weiterhin existiert (selbst wenn Samuelson und Nordhaus sagen, dass „Diskriminierung von Frauen [...] in den letzten Jahren deutlich zurückgegangen ist“, vgl. SNa, S. 328; SNa, S. 402). Das heißt, obwohl sie die gleichen Qualifikationen wie Männer haben – etwa das Gleiche studiert und die gleiche Menge an Arbeitsmarkterfahrung haben –, haben Frauen mit großer Wahrscheinlichkeit Diskriminierungen auf dem Weg zur Erlangung dieser Qualifikationen erfahren.

Im zweiten Beispiel erklären Samuelson und Nordhaus die hohen Frauenarmutsquoten durch das niedrige Lohnniveau von Personen mit geringeren Bildungsabschlüssen. Die Autoren sagen, dass der wichtigste Faktor, um die disproportional hohen Armutsquoten bei Frauen und *people of colour* in den USA zu erklären, „die wachsende Lücke zwischen den Verdiensten von gut ausgebildeten und begabten und weniger begabten und ungebildeten Arbeitern“ sei (SNa, S. 328, vgl. SNb, S. 401–402). Die Begründung ist also, dass Frauen, die mit größerer Wahrscheinlichkeit in Armut leben, in dieser Position sind, weil sie eine niedrigere Bildung und Begabung besitzen. Allerdings ist der Anteil von Frauen, die einen höheren Bildungsabschluss vorweisen können, in fast allen entwickelten Ländern in den letzten Jahrzehnten stets höher als der der Männer gewesen. Es muss also einen anderen Grund für die hohe Armutsquote von Frauen geben – aber Samuelson und Nordhaus scheinen nicht danach zu suchen. Zuletzt argumentieren die Autoren in ihrer Behandlung der gestiegenen Erwerbsbeteiligung von Frauen im letzten halben Jahrhundert, dass „um eine so tief greifende Verschiebung der Arbeitsmuster erklären zu können, [...] man über die wirtschaftlichen Aspekte hinaus auch soziale Prozesse, die zu einer neuen Einstellung gegenüber der Rolle der Frauen als Mütter, Hausfrauen und Arbeitskräfte geführt haben, berücksichtigen“ muss (SNa, S. 252; SNb, S. 385). Samuelson und Nordhaus belassen die Diskussion dabei und behandeln dieses Thema nicht weiter.

An diesem Fall sehen wir ein deutliches Beispiel dafür, wie die VWL unfähig und/oder nicht willens ist, das „Wie“ zu untersuchen, wie sie es am Anfang versprochen haben: „[Die] Analyse, *wie* Gesellschaften knappe Ressourcen nutzen, um wertvolle Güter und Dienstleistungen herzustellen und sie unter verschiedenen Individuen zu verteilen.“ Stattdessen scheint die Implikation zu sein, dass wenn ökonomische Modelle es nicht schaffen so etwas wie Erwerbsbeteiligung zu erklären, nicht das Modell verändert werden muss, sondern das Thema nicht zur VWL gehört. Es ist im besten Falle eigenartig, dass ein grundlegendes Lehrbuch der Disziplin behauptet, dass ein Verständnis davon, wie und warum Erwerbsbeteiligung sich verändert hat, kein Teil der VWL ist. Wenn Erwerbsbeteiligung kein Teil der VWL ist, was sollte dann Teil der VWL sein?

Abgrenzung von „Gender Ökonomik“ und feministischer Ökonomik

Der Unterschied zwischen einer reinen Beschreibung von Abweichungen in Bezug auf Gender – die Samuelson und Nordhaus anscheinend vorziehen – und der Untersuchung der Mechanismen, die für die Existenz dieser Abweichungen verantwortlich sind, ist der zentrale Unterschied zwischen dem, was man Genderökonomik nennen könnte, und der feministischen Ökonomik. Erstere bringt Genderaspekte in die VWL, indem sie beispielsweise Unterschiede in der Bezahlung, im Vermögen oder in der Arbeitsmarktpartizipation zwischen Männern und Frauen analysiert. Während die feministische Ökonomik die Anerkennung von genderspezifischen Unterschieden in der Wirtschaft sicherlich gutheißt, besteht ein wichtiges Ziel von feministischer Ökonomik darin zu versuchen, die Analyse weiterzutreiben. Anders als Samuelson und Nordhaus, die sagen, dass man um geschlechtsspezifische Diskrepanz zu verstehen, „außerhalb der Ökonomik schauen muss“, würden feministische Ökonomen_innen lieber die ganze Disziplin um eine Analyse erweitert sehen, *warum* genderbasierte Unterschiede in wirtschaftlichen Ergebnissen existieren. Feministische Ökonomen_innen beziehen Erkenntnisse aus vielen anderen Feldern in ihre Analysen über das Wie und Warum der ökonomischen Unterschiede nach Gender mit ein. Zum Beispiel schauen sie auf Erkenntnisse aus der Psychologie, Soziologie, Geschichte, Demographie und Politikwissenschaft, um die Tatsache zu erklären, dass mehr Frauen als jemals zuvor Teil der bezahlten Arbeiter-

schaft sind, oder um die Relevanz der Pille, die feministische Bewegung oder die Ausrichtung bestimmter Politikansätze zu untersuchen. Häufig nutzen feministische Ökonom_innen die Analyse von Machtbeziehungen, um wirtschaftliche Phänomene erklären zu können. In diesem Fall kann die Tatsache, dass heute mehr Frauen in entwickelten Ländern bezahlter Arbeit nachgehen zum Teil damit erklärt werden, dass ihre Männer und/oder ihre Väter sie nicht mehr auf rechtllichem Wege davon abhalten können. Die feministische Ökonomik setzt sich für einen interdisziplinäreren Ansatz ein, um ökonomische Phänomene zu beobachten und zu analysieren. Ein solcher Ansatz scheint – wenn man das Lehrbuch von Samuelson und Nordhaus liest – im Mainstream der Disziplin nicht erwünscht zu sein, obwohl er uns helfen könnte, ökonomische Prozesse zu verstehen.

Plädoyer der feministischen Ökonomik für mehr Offenheit in der Ökonomie

Erkenntnisse und Methoden aus anderen Disziplinen zu ignorieren, führt dazu, dass Ökonom_innen ihre Modelle kaum anpassen können, um die Realität besser abzubilden. Die feministische Ökonomik vertritt zudem eine kritische Haltung gegenüber den Annahmen, die über ökonomische Akteur_innen oder Agent_innen gemacht werden. Sie scheinen mit ihren Präferenzen geboren zu sein, da sie sich mühelos eine Identität bilden und ihren Nutzen maximieren können. Obwohl also persönliche Entwicklung einen Großteil menschlicher Erfahrung darstellt und diese die ökonomischen Umstände einer Person beeinflusst, wird sie in der VWL nicht behandelt. Ein anderer Kritikpunkt feministischer Ökonom_innen betrifft die vorherrschende Akzeptanz von mathematischen Formeln und Ökonometrie als einzig angemessener Methodologie, um Fragen in der VWL zu beantworten – wie an dem oben diskutierten Beispiel von „Ökonomik und Identität“ deutlich geworden ist. Wie Nelson sagt, ist „die Qualität einer Methode primär durch ihre mathematische Stringenz definiert“ (Nelson 1995, S. 138).

Die Kritik an der Exklusivität der Methode, der Art der Agent_innen und des Analysebereichs der VWL kommt nicht nur von Seiten der feministischen Ökonomik. Andere heterodoxe Theorieströmungen haben ähnliche Bedenken in Bezug auf den Mainstream der Disziplin. Ein besonderer Beitrag der feministischen Ökonomik ist, dass diese Themen in gegenderten, geschlecht-

lich differenzierten Begriffen verstanden werden können. Wie Nelson (1995, S. 133) herausstellt, können die Eigenschaften der Modelle, Methoden und Agent_innen der VWL so beschrieben werden, dass sie nach „Objektivität, Separation, logischer Konsistenz, individueller Leistung, Mathematik, Abstraktion und dem Fehlen von Emotionen“ streben – Eigenschaften, die typischer Weise mit Maskulinität in Verbindung gebracht werden. Zur Klarstellung: Diese Assoziationen beziehen sich nicht auf den *Mann*, sondern auf die soziale Konstruktion des Ideals von *Maskulinität*. Es sind keine Beschreibungen von Gender, die von Feminist_innen oder feministischen Ökonom_innen unterstützt werden, sondern sie existieren in sozialen Beziehungen. Die Eigenschaften, die häufig mit Femininität assoziiert werden, etwa Subjektivität, Emotionalität und interpersonelle Verbundenheit, sind in manchen anderen Bereichen der Sozialwissenschaften willkommen und gewollt, während die VWL solche Charakteristika für ihre eigenen Modelle, das Verständnis der Agent_innen und ihre Methoden entschieden ablehnt. Während die allgemeinere Kritik, dass die VWL zu engstirnig in Bezug darauf ist, was sie als gute Wissenschaft anerkennt, von unterschiedlichen heterodoxen oder pluralistischen Denkschulen geteilt wird, bieten feministische Ökonom_innen auch eine genderspezifische Sichtweise auf die Bewertung von Ansätzen, die von Ökonom_innen genutzt werden, in ihrem Versuch, die Welt zu verstehen. Es ist hilfreich, die Disziplin in diesen gegenderten Begriffen zu verstehen, wenn wir erkennen, dass Phänomene mit „maskulinen“ Eigenschaften mehr Glaubwürdigkeit oder Akzeptanz erfahren als „feminine“. Durchsetzungskraft, Risikobereitschaft und Führungsqualitäten – maskuline Eigenschaften – werden auf dem Arbeitsmarkt häufig belohnt, während feminine Eigenschaften wie Empathie oder Sorge nicht auf ähnliche Art und Weise wert geschätzt (sprich: bezahlt) werden. Soziale Erwartungen und Regeln geben vor, dass maskuline Eigenschaften mehr wert sind. Dieser *Gender Bias* in der Beurteilung kann Ökonom_innen darin beeinflussen, was und wie sie Wirtschaft analysieren. Exklusiv bei der Methode, den Agent_innen und dem Analysebereich zu sein, ist gefährlich, da es zu einem zu engen Verständnis von Wirtschaft beiträgt, das uns dazu verleitet, grundlegende Entwicklungen zu verkennen.

Zu guter Letzt stellt die Analyse von Ungleichheit ein wichtiges Element der feministischen Ökonomik dar. Es ist nicht überraschend, dass feministische Ökonomik sich mit Ungleichheit beschäftigt; ein Grundbaustein feministischen Denkens ist, dass alle Menschen die gleichen politischen, ökonomischen und sozialen Rechte haben sollten. In ihrem Streben nach „Objektivität“ entscheiden sich Ökonom_innen wie Samuelson und Nordhaus dazu, keinen

normativen Standpunkt zu Themen wie Fairness und Gleichheit einzunehmen. Stattdessen sagen die Autoren, dass dies „politische Fragen [sind], die in unseren demokratischen Gesellschaften nur auf dem Umweg über die Wahlurnen zu beantworten sind“ (SNa, S. 39; SNb, S. 76). Die feministische Ökonomik kritisiert diesen Standpunkt, indem sie konstatiert, dass ökonomische Strukturen politische Entscheidungen beeinflussen können und dass die Mainstream-Ökonomik, wie sie von Samuelson und Nordhaus präsentiert wird, eben nicht so neutral ist, wie sie behauptet, oder wie sie den Anschein macht, gedacht zu sein.

Viele der Erkenntnisse der feministischen Ökonomik können uns helfen, ökonomische Prozesse zu verstehen. Dies zeigt uns leider, dass der momentane Mainstream der VWL viele ökonomische Phänomene nicht adäquat erklären kann. Aber anstatt nur zu kritisieren und dann das Weite zu suchen, ist das Ziel der feministischen Ökonomik, die Disziplin zu befähigen, noch mehr darüber aussagen zu können, wie wertvolle Ressourcen produziert und verteilt werden. Eine Analyse von Gender in der Wirtschaft zeigt, dass die feministische Ökonomik helfen kann, die VWL zu einem Feld zu entwickeln, das seinen erklärten Zielen gerecht wird.

Literatur

- Akerlof, G.A./Kranton, R.E. (2000): Economics and Identity. In: *The Quarterly Journal of Economics* 115, Nr. 3, S. 715–753.
- Nelson, J.A. (1995): Feminism and Economics. In: *Journal of Economic Perspectives* 9, Nr. 2, S. 131–148.

Das weitgehende Verschwinden Marx'scher Ökonomie aus den Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre

Johannes Jäger

„Students learn the embalmed truth from their teachers and sacred textbooks. The imperfections in the orthodox doctrines are ignored or glossed over as unimportant. Decadence and senility set in.” (SNa, S. 826)¹

Marx und Marx'sche Ökonomie beziehungsweise kritische politische Ökonomie sucht man heute in den Standardlehrbüchern zur Volkswirtschaftslehre meist vergeblich. Dies war nicht immer so und muss auch nicht so sein. Ein paradigmatisches Beispiel dafür bietet das Buch von Samuelson/Nordhaus. Paul A. Samuelson hat sich früher noch selbst in Debatten und Auseinandersetzungen um die Marx'sche Ökonomie eingeschaltet. Er brachte eine spezifische neoklassische Interpretation des Transformationsproblems ins Spiel, welche

1 Dieses Zitat beziehen Samuelson/Nordhaus nicht auf die aktuelle Situation – was ja doch überraschend wäre –, sondern sie verweisen auf die Ablösung der klassischen politischen Ökonomie als „dekadentes Paradigma“ durch die Neoklassik. Der/die geneigte Leser_in mag sich natürlich fragen, ob das obige Zitat nicht auch auf die heutige Situation und die Rolle der Neoklassik beziehungsweise des Mainstreams zutrifft.

die Herausbildung von Preisen auf Basis der für die Produktion notwendigen gesellschaftlichen Arbeitszeit problematisiert. Samuelsons Ansicht war, dass das Problem so nicht lösbar sei. Daher sei auch die Marx'sche Theorie problematisch, so sein Argument (Samuelson 1971). Dies hinderte ihn jedoch nicht daran, früher zentrale und heute zumindest noch einige relevante Aspekte des Marx'schen Zugangs in seinem Standardlehrbuch darzulegen. N. Gregory Mankiw hingegen ist deutlich jünger und hatte vor dem Hintergrund einer anderen geopolitischen Lage und eines anderen Zeitgeists Auseinandersetzungen mit Marx'schen Perspektiven offensichtlich nicht mehr nötig. So kommt es, dass dieser Zugang in seinem einführenden Lehrbuch heute völlig unerwähnt bleibt. Der vorliegende Beitrag geht zunächst anhand des Werks von Samuelson/Nordhaus exemplarisch der Frage nach, wie Marx ursprünglich in Standardlehrbüchern behandelt wurde und wie sich das geändert hat. Auch wird angesprochen, warum Marx heute in Lehrbüchern häufig überhaupt

Rezensierte Bücher:



Mankiw, N.G./ Taylor, M.P. (2016): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1172 Seiten. Im Original: Economics, 3. Auflage, Boston: Cengage Learning, 2014. Im Folgenden zitiert als MT. (Abb: Schäffer-Poeschel)



Samuelson, P.A./ Nordhaus, W.D. (1989): Economics, 13. Auflage, New York: McGraw-Hill, 1013 Seiten. Im Folgenden zitiert als SNa. (ohne Abb.)



Samuelson, P.A./ Nordhaus, W.D. (2010): Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München: mi-Wirtschaftsbuch, FinanzBuch Verlag, 1104 Seiten. Im Original: Economics, 19. Auflage, New York: McGraw-Hill, 2009. Im Folgenden zitiert als SNb. (Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

keine Erwähnung mehr findet. Dies wird wesentlich dadurch erklärt, dass die Verbreitung von Wissen beziehungsweise das Verschweigen von Zugängen – insbesondere im Bereich der Wirtschaftswissenschaften – als Ausdruck gesellschaftlicher Machtverhältnisse begriffen werden kann.

Das (Nicht-)Vorhandensein von Marx in Standardlehrbüchern

Eine mir vorliegende ältere Ausgabe von Samuelson/Nordhaus (13. Auflage, 1989) hat Marx'schen Zugängen noch deutlich mehr Raum zugestanden als die aktuelle Auflage. In dieser älteren Auflage wird vielerorts auf Marx verwiesen: Bereits zu Beginn (S. 4) werden Studierende im Kontext einer historischen Perspektive auf seine Bedeutung hingewiesen: „Adam Smith war jedoch nur der Anfang. Beinahe ein Jahrhundert später, als dynamische kapitalistische Eisenbahnunternehmen sowie der Textilsektor und andere Industrien ihren Einfluss auf alle Weltregionen ausdehnten, erschien die wuchtige Kritik des Kapitalismus: ‚Das Kapital‘ von Karl Marx (1867, 1885, 1994). Marx proklamierte, dass Kapitalismus dem Untergang geweiht wäre und alsbald Wirtschaftskrisen, Revolutionen und staatlicher Sozialismus folgen würden.“² In der aktuellen 19. Auflage (4. Auflage in Deutsch, 2010, S. 7) plädiert Samuelson in seiner Einleitung angesichts der Krise für eine „Ökonomie der Mitte“ und den „Wert wirtschaftlicher Mischsysteme [...]“. Leider geben sich viele Lehrbücher der letzten Zeit allzu sehr in das Fahrwasser eines selbstgefälligen Laissez-faire-Liberalismus [...].“ Dieser Weg der Mitte impliziert, dass man trotz aller erwähnten Probleme eine grundlegende Kritik am Kapitalismus sowie eine historischen Perspektive nur am Rande findet. Marx wird nur in einem Kapitel zum Sozialismus gegen Ende des Buches behandelt. Dem aktuellen Lehrbuch von Mankiw/Taylor (6. Auflage, 2016) kann man zugutehalten, dass hier Marx nicht ausgedünnt wurde – er war noch nie da. Nachdem also Marx und kritische politische Ökonomie bei Mankiw/Taylor nicht vorkommen, werde ich mich in der folgenden Besprechung auf Samuelson/Nordhaus, vor allem auf die 13. Auflage (1989), aber auch auf die jüngste Auflage (2010) beziehen.

2 Dieses und auch die folgenden Zitate aus Samuelson/Nordhaus (1989) wurden vom Autor aus dem Englischen übersetzt.

Von einer relativ breiten Diskussion der Marx'schen Ökonomie ...

In der Auflage von 1989 von Samuelson/Nordhaus wird im Kapitel zur Messung von Einkommen und Ungleichheit auf ein Zitat aus dem kommunistischen Manifest Bezug genommen, in dem Marx und Engels von der Verarmung der Massen sprechen. Mit dem Verweis auf steigende Löhne in den USA zwischen 1920 und den 1980er Jahren wird folgendermaßen argumentiert: „Während einige der Vorhersagen von Marx über die Zukunft des Industriekapitalismus sich in den folgenden Jahren als korrekt erwiesen haben, haben sich seine Vorhersagen über das Schicksal der Arbeiterklasse als falsch herausgestellt. Seine Behauptung, dass die Reichen reicher würden und die Armen ärmer, kann auf Basis einer sorgfältigen historischen und statistischen Analyse nicht aufrechterhalten werden.“ (SNa, S. 640) Offensichtlich scheint es den Autoren wichtig, zu versuchen zu zeigen, dass Marx falsch lag. Ihre verkürzte Darstellung ist in mehrerlei Hinsicht problematisch, wie im Folgenden kurz beispielhaft angedeutet wird: Erstens ist das kommunistische Manifest eine politische Schrift zu einem spezifischen historischen Zeitpunkt und stellt nicht den Kern der komplexen Marx'schen Verteilungstheorie (Arbeitswerttheorie) dar, die (Subsistenz-)Löhne als Ergebnis einer Klassenauseinandersetzung unter spezifischen historischen Bedingungen begreift. Zweitens war das 19. Jahrhundert tatsächlich durch Massenarmut trotz voranschreitendem Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Drittens sind die Löhne historisch wesentlich aufgrund der gewerkschaftlichen Organisation (und in den USA im Anschluss an den New Deal) gestiegen. Viertens gehen in jüngerer Zeit zum Teil die Löhne über längere Zeit trotz steigender Produktivitätsfortschritte zurück, wie etwa in Deutschland (siehe den Beitrag von Camille Logeay in diesem Band). Fünftens ist die Ungleichheit im Kapitalismus sehr hoch und hat in den letzten Jahrzehnten fast überall deutlich zugenommen, wie die aktuellen Entwicklungen der Gini-Quotienten verschiedener Länder nur annähernd abbilden können.

In der Folge wird im Kapitel „Löhne und Arbeitsmarkt“ (SNa, S. 686) auf das Argument der Reservearmee von Marx eingegangen. Mit dem Angebots-Nachfrage-Diagramm (Überschrift: „Marxisten übertreiben die Macht der ‚Reservearmee der Arbeitslosen‘, Löhne drücken zu können“) für den Arbeitsmarkt wird argumentiert, dass der Gleichgewichtspunkt zwischen Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage über dem Minimumlevel für Löhne läge. Jedoch wird in der Beschreibung zur Grafik eingeräumt: „Wenn das Arbeitsangebot so groß wird, dass sich die SS-Kurve mit der DD-Kurve bei mm schneiden, wäre

der Lohn auf einem Minimumniveau wie es in vielen unterentwickelten Regionen der Fall ist.“ Damit relativieren sie ihre vorher entwickelte Argumentation, dass der Gleichgewichtspreis über dem Subsistenzniveau für Löhne läge, was sicherlich positiv anzumerken ist.

Im Kapitel zur „Entwicklung ökonomischen Denkens“ (SNa, S. 824–847) wird ebenfalls auf Marx eingegangen: „Vor einem Jahrhundert hat sich der Stammbaum der Ökonomik geteilt. Ein Ast wuchs aus dem ‚Kapital‘ von Marx (1867, 1885, 1894) und seinen früheren Schriften. Diese Linie, die wichtig für das Verständnis der Organisation von kommunistischen Ländern ist, wird im Teil B dieses Kapitels behandelt. Die andere Strömung setzte die Tradition von Smith und Ricardo über neoklassische Denker und keynesianische Ökonomen bis zur heutigen modernen Ära der Mainstream-Ökonomik fort.“ (SNa, S. 826) Damit werden Neoklassik, Keynesianismus und Mainstream als der Tradition von Smith und Ricardo folgend erachtet und Marx als relevant für planwirtschaftliche Systeme, nicht aber als wichtig für die Analyse des Kapitalismus, dargestellt. Dies entspricht jedoch nicht dem Marx'schen Werk, das zum Beispiel im „Kapital“ sehr eng an Ricardo orientiert ist und in dem es insgesamt nur wenige Aussagen zu Kommunismus und Planwirtschaft gibt. Es geht darin stattdessen vor allem um eine Analyse des Kapitalismus, seiner Widersprüche und Entwicklungsdynamiken (wie Samuelson/Nordhaus auch andernorts eingestehen – siehe weiter unten).

Weiter hinten wird im Unterkapitel „Moderne Kritiken“ neben der *Chicago School* auch von „Abweichlern von Links“, wie zum Beispiel Galbraith und den *Radical Economics* gesprochen. Die Entstehung von *Radical Economics* in den USA wird historisch eingebettet in die Bewegung der *New Left* gegen den Vietnamkrieg und den US-Imperialismus. Als zentrale Eckpunkte dieser radikalen Kritik werden die Ablehnung moderner Makroökonomie (etwa der natürlichen Arbeitslosigkeit), eine Gegenbewegung zum Imperialismus, die Forderung nach mehr Gleichheit, eine Ablehnung von Märkten und ein Eintreten für demokratische Planung ausgemacht. Abschließend wird festgehalten, dass diese jüngere Strömung der kritischen politischen Ökonomie bis dato wenig Einfluss auf den Mainstream gehabt hat (vgl. SNa, S. 832).

... zur Reduktion von Marx auf Sozialismus/Planwirtschaft

Im Abschnitt „Marxismus und alternative Wirtschaftssysteme“ findet sich in der Auflage von 1989 neben einer Diskussion historischer Wirtschaftskrisen vor allem eine Besprechung der sowjetischen Planwirtschaft und des Sozialismus. Auch gibt es eine Kurzbiographie von Marx sowie einige wichtige zentrale Konzepte. Arbeitswerttheorie und Mehrwert werden knapp vorgestellt sowie auf Entwicklungsdynamiken unter dem Titel „Prophezeiungen“ eingegangen. Dieser Abschnitt ist der einzige, der in einer gekürzten und überarbeiteten Fassung bis zur aktuellen Auflage überlebt hat und in dem nunmehr Marx erwähnt wird.

Konkret wird damit heute im Kapitel „Wirtschaftliche Entwicklung als Herausforderung“ unter dem Schlagwort Sozialismus (SNb, S. 792–797) auf sozialistische und gescheiterte planwirtschaftliche Modelle eingegangen und dabei auf Marx Bezug genommen. Es findet sich dort sogar eine Box unter dem Titel „Karl Marx: Ein Ökonom als Revolutionär“. Im Vergleich zur älteren Ausgabe werden die Perspektive und die historische Bedeutung von Marx in diesem Abschnitt doch deutlich knapper dargestellt. Samuelson/Nordhaus (2010, S. 793–794) schreiben dennoch: „Das Kernstück der Arbeit von Marx ist eine scharfsinnige Untersuchung der Stärken und Schwächen des Kapitalismus.“ Im Anschluss werden kurz die Arbeitswerttheorie und das „unverdiente Einkommen“ der Kapitalist_innen sowie die historische Bedeutung von Marx angesprochen: „Über ein Jahrhundert lang zitterten die herrschenden kapitalistische Klassen tatsächlich vor dem Marxismus! Wie viele große Wirtschaftswissenschaftler, aber leidenschaftlicher als die meisten von ihnen, war Marx zutiefst vom Kampf der arbeitenden Klassen bewegt und hoffte, ihr Leben verbessern zu können.“ Auch das Zitat aus den „Thesen zu Feuerbach“ wird in diesem Zusammenhang wiedergegeben: „Bisher haben die Philosophen die Welt nur auf unterschiedliche Weise interpretiert, es kommt aber darauf an, sie zu verändern.“

Damit werden die Autoren dem Anliegen von Marx durchaus gerecht. Noch deutlicher war dies allerdings in einer abschließenden Würdigung von Marx durch Samuelson/Nordhaus (1989, S. 836) in der älteren Auflage: „Unser knapper Überblick über die Marx'schen Ökonomik kann die weitreichende Analyse dieser großen und kontroversen Person nur schablonenhaft erfassen. Schlussendlich war es der größte Beitrag von Marx zu zeigen, wie sich Ökonomie aufgrund von technologischen Veränderungen und sozialer Entwick-

lung ständig verändert. Jedes soziale System trägt die Elemente, die zu seiner eigenen Zerstörung führen, bereits in sich. Wenn wir daher den Marx'schen Zugang zur Geschichte verstanden haben, können wir nicht länger glauben – wie dies selbstgefällige Historiker in Großbritannien des 19. Jahrhunderts gemacht haben –, dass britischer Laissez-faire-Kapitalismus den Höhepunkt der menschlichen Zivilisation darstellt. Auch können wir nicht dem Trugschluss erliegen, dass der Sieg des Proletariats unvermeidlich ein definitives Ende des Klassenkampfes mit sich bringen wird oder gar die gemischte Wirtschaft des 20. Jahrhunderts in den USA ein Endpunkt der Geschichte sei.“

Während es damit in der älteren Ausgabe eine – wenn auch zum Teil auf neoklassischer Basis erfolgende – integrale Auseinandersetzung mit Marx'scher Ökonomie in einigen zentralen inhaltlichen Bereichen gab, so sucht man eine solche in der aktuellen Ausgabe von 2010 vergeblich. Die Perspektiven von Marx werden in der aktuellen Ausgabe so gut wie ausschließlich bezogen auf den Sozialismus und Planwirtschaft diskutiert, nicht jedoch systematisch in Bezug auf Fragen von Verteilung, Wachstum, der Rolle des Staates, des Geldes oder globalen Entwicklungsdynamik des Kapitalismus, wobei dies gut möglich wäre (siehe Jäger/Springler 2015). Ebenso fehlt ein Überblick zur theoriegeschichtlichen Entwicklung. Weiterhin fehlt in der aktuellen Ausgabe jeglicher Bezug zu über Marx hinausgehenden Weiterentwicklungen – in der älteren hier analysierten Ausgabe war das noch der Fall. Das ist in etwa so, als würde man in die Neoklassik ausschließlich mit Bezug auf die „Principles of Economics“ von Marshall von 1890 einführen (und argumentieren, dass die Neoklassik wesentlich für die Krise der 1930er Jahre verantwortlich ist) und jegliche neuere Entwicklung einfach unerwähnt lassen. Dass es aufbauend auf die Tradition von Marx in der Kritischen Politischen Ökonomie wichtige Weiterentwicklungen und eine lebendige Debatte gab und gibt, bleibt somit bei Samuelson/Nordhaus heute gänzlich außen vor. Für Leser_innen mag sich damit der (falsche) Eindruck aufdrängen, dass Marx ganz interessant und bedeutend für sozialistische Systeme war, dieser Zugang zur Analyse des aktuellen Kapitalismus allerdings kaum mehr etwas beizutragen hat und es auch keine wissenschaftliche Produktion in diesem Bereich gibt. Dies ist jedoch (wie nicht zuletzt die ältere Auflage von Samuelson/Nordhaus zeigt) eine problematische Verkürzung. Neben den Radical Economics in den USA gibt es noch eine Reihe von marxistisch inspirierten Weiterentwicklungen, wie sie etwa unter dem Titel der „Critical Political Economy“ subsumiert werden können. Darüber hinaus gibt es auch außerhalb der Disziplin Ökonomie – die ja bekanntermaßen heute sehr wenig Platz für alternative Ansätze lässt – in

vielen anderen Fächern eine auf Marx basierende Auseinandersetzung mit ökonomischen Themen. Dem kommt entgegen, dass Ökonomie in der Marx'schen Tradition niemals isoliert betrachtet werden kann, sondern immer im Kontext gesellschaftlicher und politischer Prozesse integrativ analysiert werden muss. Entsprechend kommt es nicht nur in der Ökonomie, sondern vor allem in anderen Disziplinen, wie zum Beispiel der Politikwissenschaft, der Soziologie, die Geographie etc. heute zu dynamischen Weiterentwicklungen.

Kanonisierung von Wissen als Ausdruck gesellschaftlicher Machtverhältnisse

Lehrbücher – und damit die Kanonisierung eines Wissensgebietes – haben großes Potenzial das Denken und damit Diskurse, in unserem Fall über Ökonomie, zu beeinflussen. Sie haben daher eine wichtige gesellschaftliche und politische Bedeutung. Einerseits werden Dinge auf eine bestimmte Weise systematisiert und damit implizite und explizite Schlussfolgerungen zum Wirtschaftssystem und zur Wirtschaftspolitik nahegelegt. Andererseits wird damit definiert, was überhaupt dazu gehört beziehungsweise wogegen man sich abgrenzen muss. Wird Studierenden nur eine (wenn auch dominante) Sichtweise zur Ökonomie im Rahmen einer akademischen Ausbildung vermittelt, so ist zu befürchten, dass alternative Perspektiven – etwa im Interesse benachteiligter gesellschaftlicher Gruppen – nur schwer ins Blickfeld genommen werden können.

Warum fehlt eine marxistische Perspektive in den Standardlehrbüchern heute meist beziehungsweise wird der Zugang im besten Fall nur sehr verkürzt und als etwas bereits Überholtes dargestellt? Inhalte von weit verbreiteten Standardlehrbüchern folgen zwei (miteinander verbundenen) Logiken, wenn es um die inhaltliche Ausrichtung von Diskursen geht: Erstens ist es nicht überraschend, dass in liberalen Ökonomien, die auf einem gesellschaftlichen Konsens beruhen, wirtschaftsliberale Lehrbücher vorherrschen, spiegeln sie doch die herrschende Meinung wider. Allerdings ist dabei zu berücksichtigen, dass die herrschende Meinung die Meinung der Herrschenden ist. Wirtschaftslehrbücher aus den USA haben die sehr wirtschaftsliberal geprägte US-Realität als Hintergrund. Bezogen auf ökonomische Fragen geht es damit immer um die Legitimation eines historischen Wirtschaftssystems als spezifische Form

einer kapitalistischen Produktionsweise. Wenn auch eine soziale Marktwirtschaft hierzulande im Vergleich zu einem weitgehend schrankenlosen Kapitalismus durch ein Mehr an staatlicher Umverteilung und Schutz für Arbeitnehmer_innen geprägt ist, so ist die soziale Realität doch durch die Existenz unterschiedlicher ökonomischer Klassen geprägt und überdies die Ungleichheit erheblich gestiegen. Diese ökonomischen Klassen und Interessengegensätze bleiben im Rahmen der Standardlehrbücher systematisch ausgeblendet beziehungsweise finden bestenfalls eine marginale Anmerkung. Vielmehr werden beispielsweise die Kosten von Kollektivvertragslöhnen (SNb, S. 395., Abb. 13.6) mit der einfachen Angebots-Nachfrage-Grafik beschrieben, mit der versucht wird zu zeigen, dass ein solcher Mindestpreis zu Arbeitslosigkeit führt (auch MT, S. 265 argumentieren so). Ebenso wird die Umverteilung von Reich zu Arm als problematisch dargestellt. Die vorgeblichen Effizienzverluste staatlicher Umverteilung werden von Samuelson/Nordhaus (2010, S. 502-503) plakativ auf mehreren Seiten als der „löchrige Eimer“ beschrieben (siehe den Beitrag von Till van Treeck zu Effizienz und Gerechtigkeit in diesem Band). Beides sind Fälle ausgezeichnete didaktischer Aufbereitung. Dass Mindestlöhne und Umverteilung problematisch sind, soll damit wohl unzweifelhaft suggeriert werden. Eine Sichtweise, die eindeutig denjenigen nützt, die im Zuge einer Umverteilung etwas abgeben muss(t)en. Man erinnere sich nur an die Debatte um die Einführung des Mindestlohns in Deutschland. Dass es aber auch andere Sichtweisen darauf gibt (siehe den Beitrag von Camille Logeay in diesem Band), wird damit verdrängt.

Zweitens ist die Eigendynamik des innerökonomischen Diskurses nicht zu unterschätzen. Die Durchsetzung der Neoklassik ging eng mit der (historischen) Disziplinierung beziehungsweise Etablierung des Faches einher (Milonakis/Fine 2009). Die Argumente von Keynes wurden umgehend und weitgehend im Rahmen der neoklassischen Synthese beziehungsweise heute der neoklassischen Zugänge eingebaut (siehe den Beitrag von Eckhard Hein in diesem Band), soweit die damit verbundenen Politiken der Stabilisierung von kapitalistischen Wirtschaften dienen können. Auf Marx zurückgehende Perspektiven, die Widersprüche und mit dem Kapitalismus systematisch verbundene Ungleichheitsstrukturen analysieren und Herrschaftsinteressen in Frage stellen, bleiben heute marginalisiert. Es ist jedoch davon auszugehen, dass durch ein Wiedererstarben gesellschaftlicher und politischer Akteur_innen, die die aktuellen Verhältnisse in Frage stellen, auch die Diskussionen innerhalb der Ökonomie und damit auch die Darstellung der Ökonomie in Lehrbüchern entsprechende Änderungen erfahren können.

Schlussfolgerungen

Auch wenn Marx'sche Ökonomie über die letzten Jahrzehnte sicherlich immer mehr aus Standardlehrbüchern verschwunden ist, stellt sich die Frage, wie sich dies angesichts der Krise und vor allem sich zuspitzender sozialer Ungleichheit und damit auch sozialer Auseinandersetzungen weiterentwickeln wird. Genau im Verständnis dieser Probleme liegen ja die Stärken der auf Marx zurückgehenden Zugänge, wie sie Samuelson/Nordhaus in ihrer älteren Auflage noch explizit hervorheben. Ob dieser Zugang alsbald breiten Einzug in Standardlehrbücher finden wird, bleibt jedoch mehr als fraglich. Auch wenn alternative Lehrbücher den kritischen politökonomischen Zugängen substanziellen Raum geben (Jäger/Springler 2015), werden wohl viele einführende Bücher in die Ökonomie noch für längere Zeit dem neoklassischen Mainstream mit allenfalls einigen keynesianisch inspirierten Einsprengseln treu bleiben.

Literatur

- Jäger, J./Springler, E. (2015): Ökonomie der internationalen Entwicklung. Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre, 3. Auflage, Wien: Mandelbaum.
- Milonakis, D./Fine, B. (2009): From Political Economy to Economics. Method, the social and the historical evolution of economic theory, London: Routledge.
- Samuelson, P.A. (1971): Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A Summary of the So-Called Transformation Problem – Between Marxian Values and Competitive Prices. In: Journal of Economic Literature 9, Nr. 2, S. 399–431.

Neoklassisches Paradigma in Standardlehrbüchern

Die fehlende Fundierung der Nachfrage nach Kapital und Arbeit und der Einkommensverteilung

Hansjörg Herr

Rezensierte Bücher:



**Blanchard, O./
Illing, G. (2014):
Makroökonomie,**
6. Auflage, München:
Pearson. 912 Seiten.
Im Folgenden zitiert
als BI.
(Abb: Pearson)



**Felderer, B./Homburg, S.
(2005): Makroökonomik
und neue Makroökonomik,**
9. Auflage, Berlin:
Springer, 496 Seiten. Im
Folgenden zitiert als FH.
(Abb: Springer-Verlag
Berlin-Heidelberg)



**Mankiw, N.G. (2011):
Makroökonomik: Mit
vielen Fallstudien,**
6. Auflage, Stuttgart:
Schäffer-Poeschel,
775 Seiten. Im
Folgenden zitiert als GM.
(Abb: Schäffer-Poeschel)

Nach dem Zweiten Weltkrieg gab es eine intensive und lange Debatte über die Grundpfeiler neoklassischen Denkens. Im Zentrum standen die Nachfrage nach Kapital und Arbeit und die funktionale Einkommensverteilung. Im Rahmen der Cambridge-Cambridge-Debatte (Cambridge, USA und Cambridge, England) in den 1960er Jahren wurde unzweifelhaft bewiesen, dass das neoklassische Standardmodell auf extrem restriktiven und unrealistischen Annahmen basiert. Man könnte erwarten, dass diese zentrale Debatte in wichtigen Lehrbüchern Platz findet oder zumindest referiert wird. Zunächst wird an einer Reihe bekannter Lehrbücher überprüft, ob dies der Fall ist. Es schließen sich eine Zusammenfassung der Cambridge-Cambridge-Debatte und eine Einschätzung an.

Die neoklassische Makroökonomie in Lehrbüchern

Beginnen wir mit dem Lehrbuch von Paul A. Samuelson und William D. Nordhaus (2010), dem wohl erfolgreichsten Lehrbuch nach dem Zweiten Weltkrieg. In dem Kapitel „Wachstum, Entwicklung und Weltwirtschaft“, das die längerfristigen Entwicklungen analysiert, wird die makroökonomische Produktionsfunktion eingeführt: „Häufig stellen Wirtschaftswissenschaftler die



Mankiw, N.G./Taylor, M.P. (2012): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1133 Seiten. Im Folgenden zitiert als MT.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



Samuelson, P.A./ Nordhaus, W.D. (2010): Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München: mi-Wirtschaftsbuch, FinanzBuch Verlag, 1104 Seiten. Im Folgenden zitiert als SN.
(Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

herrschende Beziehung zwischen den Faktoren als *gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktion* [...] dar, die eine Verbindung zwischen der Produktion eines Landes und dem dafür notwendigen Input und der Technologie herstellt.“ (SN, S. 746)¹ Als einer der Wachstumsfaktoren wird „Kapital (Fabriken, Maschinen, Straßen, geistiges Eigentum)“ (SN, S. 746) benannt. „Auf vollkommenen Märkten wird die Inputnachfrage durch die Grenzprodukte der Produktionsfaktoren bestimmt. Im einfachen Fall, in dem die Faktoren in Form des einzigen Outputs bezahlt werden, erhalten wir folgende Gleichung: Lohn = Grenzprodukt der Arbeit, Rente = Grenzprodukt des Bodens und so weiter für jeden Produktionsfaktor.“ (SN, S. 372) Und: „... die Nachfrage nach dem Faktor Kapital [ist] eine abgeleitete Nachfrage, die sich aus dem *Kapitalgrenzprodukt* ergibt, das der zusätzlichen Produktionsleistung durch Zugänge zum Kapitalbestand entspricht.“ (SN, S. 448) Auf der gleichen Seite wird das Gesetz der abnehmenden Grenzerträge (Ertragsgesetz) eingeführt.

Bei N. Gregory Mankiw (2011) spielt im Teil II über die langfristige Betrachtung die Produktionsfunktion eine zentrale Rolle. „Die Produktionsfunktion repräsentiert die verfügbare Produktionstechnologie, um Kapital- und Arbeitseinsatz in Output zu transferieren.“ (GM, S. 61) „Die Einkommensverteilung wird durch die Faktorpreise bestimmt. Als *Faktorpreis* bezeichnet man den Betrag, den die Produktionsfaktoren für die abgegebene Leistung erhalten. In einer Volkswirtschaft, in der es nur die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital gibt, sind die Faktorpreise der Lohnsatz des Arbeitnehmers und der Zinssatz des Kapitaleigentümers.“ (GM, S. 62) Nachdem abnehmende Grenzprodukte als Normalfall postuliert werden, folgt: „*Das Unternehmen dehnt seine Nachfrage nach dem jeweiligen Produktionsfaktor soweit aus bis dessen Grenzprodukt auf den realen Faktorpreis abgesunken ist.*“ (GM, S. 69) An dieser Stelle führt Mankiw ein weiteres Argument an: „Der Teil des Gesamteinkommens, der übrig bleibt, nachdem die Produktionsfaktoren entlohnt wurden, wird als *ökonomischer Profit* oder *Unternehmergewinn* bezeichnet und fließt den Eigentümern der Unternehmen zu [...]. Wenn die Produktionsfunktion konstante Skalenerträge aufweist, ist der Unternehmergewinn gleich Null.“ (GM, S. 69)

Im Lehrbuch von Mankiw und Mark Taylor (2012) ist die Argumentation identisch. „Jeder Faktorpreis spielt sich so ein, dass Angebot und Nachfrage auf dem Faktormarkt übereinstimmen. Weil die Faktornachfrage das Wertgrenzprodukt des Faktors spiegelt, wird im Gleichgewicht jeder Produktionsfaktor nach seinem Grenzbeitrag zur volkswirtschaftlichen Güterproduktion ent-

1 Hervorhebungen in allen Zitaten im Text sind vom Original übernommen.

lohnt.“ (MT, S. 488) Und: „Realkapital wird nach dem Wert seines Grenzproduktes entlohnt, unabhängig davon, ob diese Einkünfte an die Haushalte in der Form von Zinszahlungen und Dividenden weitergereicht werden oder als einbehaltene Gewinne in der Unternehmung verbleiben.“ (MT, S. 484) Keynes wird im Teil über „kurzfristige wirtschaftliche Schwankungen“ abgehandelt. „Er begründete die Notwendigkeit kurzfristiger Eingriffe in die Volkswirtschaft. Diese konnten – anstatt des Wartens auf das schließlich von selbst eintretende langfristige Gleichgewicht – zu nützlichen wirtschaftlichen Verbesserungen führen.“ (MT, S. 875)

Oliver Blanchard und Gerhard Illing (2014) betrachten die Produktionsfunktion ebenfalls in den Teilen ihres Lehrbuches über die lange Frist. „Ausgangspunkt jeder Wachstumstheorie ist die aggregierte Produktionsfunktion.“ (BI, S. 321) Nachdem auf der folgenden Seite „realistischerweise“ konstante Skalenerträge unterstellt werden, folgt: „Die Eigenschaft, dass der Produktionszuwachs mit stetiger Erhöhung des Kapitals immer kleiner wird, bezeichnet man als abnehmenden Grenzertrag des Kapitals [...]. Das Gleiche gilt auch für andere Produktionsfaktoren.“ (BI, S. 322) Bei der Analyse der Pro-Kopf-Produktionsfunktion folgt die übliche Argumentation: „Steigt die Kapitalintensität (das Kapital je Beschäftigten), so steigt auch die Produktion je Beschäftigten [...]. [E]in Anstieg der Kapitalintensität [bringt] immer weniger zusätzliche Produktion pro Kopf mit sich. Dies ist eine direkte Konsequenz abnehmender Grenzerträge des Kapitals.“ (BI, S. 324) Auf die funktionale Einkommensverteilung wird in dem Lehrbuch überhaupt nicht eingegangen. Kurzfristig wird die Nachfrage nach Arbeit durch die Interaktion einer Lohnsetzungsgleichung, die vom erwarteten Preisniveau, der Arbeitslosenquote und einer Sammelvariablen (Arbeitsmarktinstitutionen etc.) abhängt, und durch die Preissetzungsgleichung von Unternehmen unter unvollständiger Konkurrenz bestimmt (BI, Kapitel 6). Hier spielen Grenzerträge dann keine Rolle.

Bernhard Felderer und Stefan Homburg (2005) legen ihr Lehrbuch paradigmensorientiert an und stellen explizit verschiedene Schulen im Rahmen des neoklassischen und keynesianischen Paradigmas vor. Die Post-Keynesianer_innen werden sehr kurz behandelt und kommen schlecht weg: „Da der Postkeynesianismus etwas abseits vom Strom der ‚Orthodoxien‘ liegt und selbst keine kohärente Theorie bietet, können wir auf ihn im Rahmen dieses einführenden Lehrbuches nicht weiter eingehen.“ (FH, S. 101) Die Keynes'sche Theorie „steht mit einem Fuß auf dem Boden der Neoklassischen Theorie, mit dem anderen aber auf dem Grund dessen, was ihre Anhänger für das Neue und Weiterführende der ‚General Theory‘ halten; wir sprechen deshalb synonym von der *Neoklas-*

sischen Synthese.“ Und: „Die Neoklassische Synthese geht von der prinzipiellen Funktionsfähigkeit des Marktsystems aus und erklärt die Existenz von Rezessionen anhand verschiedener ‚Defekte.‘“ (FH, S. 139) „Das Kapital ist in der makroökonomischen Abstraktion ein homogenes Gut, das mit dem produzierten Gut identisch ist.“ (FH, S. 54) Den Leser_innen wird jedoch nicht vermittelt, welche brisante Bedeutung die Annahme „homogenes Gut“ beinhaltet. Bei der Produktionsfunktion werden zwei Probleme erwähnt. Erstens wird das Problem der Substitution der Produktionsfaktoren angesprochen. „Zumindest bei etwas längerfristiger Betrachtung kann jedoch ohne weiteres die Substitutionalität der Faktoren unterstellt werden.“ (FH, S. 57) Zweitens wird das Ertragsgesetz mit erst steigenden und dann fallenden Erträgen diskutiert. Aber steigende Erträge sind kein Problem, da „Unternehmen bei vollständiger Konkurrenz im Bereich *fallender* Grenzerträge produzieren“ (FH, S. 58).

In keinem der Lehrbücher wird auf die Cambridge-Cambridge-Debatte eingegangen. Für die längere Frist wird in allen betrachteten Lehrbüchern die makroökonomische Produktionsfunktion hochgehalten. Teilweise wird auf die Pro-Kopf-Produktionsfunktion im Rahmen des Wachstumsmodells von Robert Solow eingegangen. In allen Ansätzen gilt das neoklassische Standardmodell als langfristige Referenz. Die in der Neoklassischen Synthese benannten „Imperfektionen“ wie schlechte Erwartungen, starre Löhne oder Liquiditätsfalle oder der Strauß der im Neo-Keynesianismus mikroökonomisch abgeleiteten „Defekte“ im Marktsystem kratzen die Rolle des neoklassischen Paradigmas als Referenzmodell der ökonomischen Wissenschaft nicht an. Außer von Blanchard und Illing wird das neoklassische Modell in den betrachteten Lehrbüchern ohne relevante Einschränkungen auch für kurz- und mittelfristige Analysen herangezogen.

Zur Verdeutlichung soll das Standardmodell, das explizit oder implizit in allen rezensierten Lehrbüchern unterstellt wird, in möglichst einfacher Form dargestellt werden. Unterstellt werden vollständige Konkurrenz und eine geschlossene Ökonomie. Geld spielt in der Ökonomie keine Rolle. Alles kann somit in realen Größen ausgedrückt werden. Die Ökonomie wird als *ein* Unternehmen begriffen. Als Kapitalgüter gibt es nur Vorleistungen. Als makroökonomische Produktionsfunktion $Y = Y(K, L)$ wird die Spezifizierung der Cobb-Douglas-Funktion $Y = z \cdot K^a \cdot L^b$ mit Y als realem Produktionsvolumen, z als Effizienzparameter, K als Kapitaleinsatz, L als Arbeitseinsatz und a und b als gegebene Exponenten angenommen. Bei konstanten Skalenerträgen addiert sich die Summe der Exponenten auf Eins ($a+b=1$). Wird z , das für unsere Diskussion keine Rolle spielt, Eins gesetzt, ergibt sich:

$$- (1) \quad Y = K^a \cdot L^{1-a}$$

Die erste Ableitung nach dem Produktionsfaktor Kapital beziehungsweise Arbeit ergibt

$$- (2) \quad \frac{\partial Y}{\partial K} = L^{1-a} \cdot a \cdot K^{a-1} \quad \text{bzw.}$$

$$- (3) \quad \frac{\partial Y}{\partial L} = K^a \cdot (1-a) \cdot L^{-a}$$

Bei beiden Produktionsfaktoren sinken die Grenzerträge. Das sogenannte Ertragsgesetz gilt. Die Gewinnfunktion der Ökonomie entspricht der produzierten und verkauften Menge minus der Lohnkosten und der Profitkosten ($Q = Y - w \cdot L - r \cdot K$) bzw. nach Einsetzen der Produktionsfunktion

$$- (4) \quad Q = K^a \cdot L^{1-a} - w \cdot L - r \cdot K$$

mit Q als Gewinn, w als Reallohnsatz und r als Profitrate.² Der gewinnmaximale Einsatz nach Kapital und Arbeit ergibt sich, wenn die erste Ableitung nach dem jeweiligen Inputfaktor Null gesetzt wird.

Für den Kapitaleinsatz folgt:

$$- (5) \quad \frac{dQ}{dK} = L^{1-a} \cdot a \cdot K^{a-1} - r = 0 \quad \text{bzw. (5a) } L^{1-a} \cdot a \cdot K^{a-1} = r$$

Für den Arbeitseinsatz folgt:

$$- (6) \quad \frac{dQ}{dL} = K^a \cdot (1-a) \cdot L^{-a} - w = 0 \quad \text{bzw. (6a) } K^a \cdot (1-a) \cdot L^{-a} = w$$

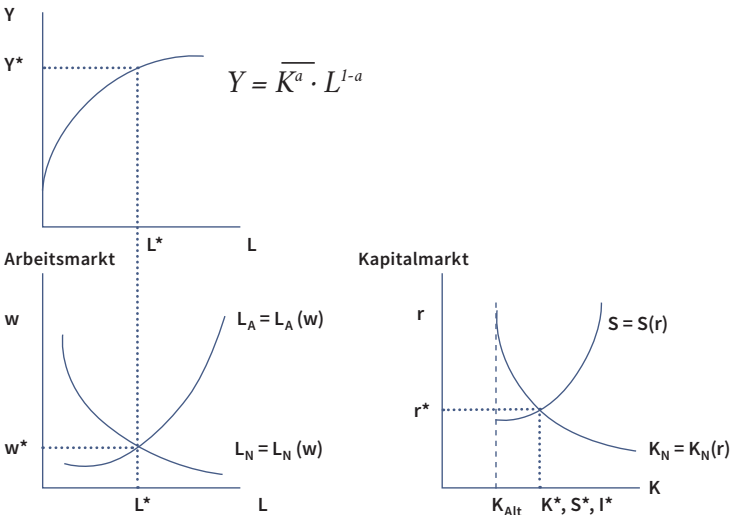
Ein Unternehmen maximiert seinen Gewinn, wenn das Grenzprodukt des Kapitals der Profitrate (Gleichung 5a) und der Reallohnsatz dem Grenzprodukt der Arbeit (Gleichung 6a) entspricht. Aufgrund der fallenden Grenzertragskurven ergeben sich die mit sinkendem Lohn steigende Nachfrage nach Arbeit und die mit sinkendem Zinssatz steigende Nachfrage nach Kapital.

2 Die Profitrate wird in der Neoklassik üblicherweise als Zinsrate bezeichnet. Es handelt sich dabei um eine Zinsrate der Realsphäre, also nicht um eine Zinsrate, die etwa von der Zentralbank festgelegt wird. Unternehmen realisieren im Gleichgewicht den Normalgewinn entsprechend der gleichgewichtigen Profit- beziehungsweise Zinsrate. Die Gewinne, also die Profite, die nicht an die Haushalte abgeführt werden müssen, sind dann Null.

Abbildung 1 stellt diesen Zusammenhang dar. Die Haushalte verfügen dabei über das Potenzial an Arbeitskräften und an Kapitalgütern. Sie stellen den Unternehmen ihre Arbeitskraft und die Kapitalgüter für Produktionszwecke für Löhne und Profite beziehungsweise Zinsen zur Verfügung. Die erste Ableitung der Produktionsfunktion nach Arbeit entspricht der Arbeitsnachfragefunktion, $L_N = L_N(w)$. Die Arbeitsangebotsfunktion $L_A = L_A(w)$ ist ebenfalls vom Reallohn abhängig, so dass sich ein Gleichgewicht auf dem Arbeitsmarkt bei der Beschäftigung L^* und dem Reallohn w^* ergibt. Die Beschäftigungsmenge bestimmt bei gegebenem Kapitalbestand ($\overline{K^a}$) angebotsseitig über die Produktionsfunktion das gleichgewichtige Nettoinlandsprodukt beziehungsweise reale Volkseinkommen (Y^*). Auf dem Kapitalmarkt steht die erste Ableitung der Produktionsfunktion nach Kapital für die Nachfragefunktion nach Kapital $K_N = K_N(r)$. Beginnend beim Altbestand (K_{alt}) ist die Nachfragefunktion nach Kapital identisch mit der Nettoinvestitionsfunktion $I = I(r)$. Auch die Ersparnisfunktion $S = S(r)$ ist nach neoklassischer Sicht von der Profitrate abhängig, so dass sich eine gleichgewichtige Profitrate (r^*), ein gleichgewichtiger Kapitalbestand (K^*) und eine gleichgewichtige Summe an Nettoinvestitionen (I^*) und Ersparnissen (S^*) ergeben.

Abbildung 1: Das neoklassische Makromodell der Realsphäre

Produktionsfunktion



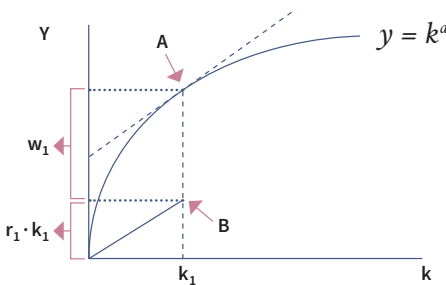
Aus den obigen Zusammenhängen lässt sich eine Lohn-Profitraten-Kurve ableiten. Wird die Gleichung (1) durch L dividiert, ergibt sich der Pro-Kopf-Output $y = Y/L$ durch

$$(7) \quad y = \frac{K^a \cdot L^{1-a}}{L} = \frac{K^a}{L^a} = k^a$$

mit $k=K/L$ als Kapital pro Arbeitseinheit beziehungsweise Kapitalintensität. Die Pro-Kopf-Produktionsfunktion hat selbstverständlich die gleiche Form wie die normale Produktionsfunktion.

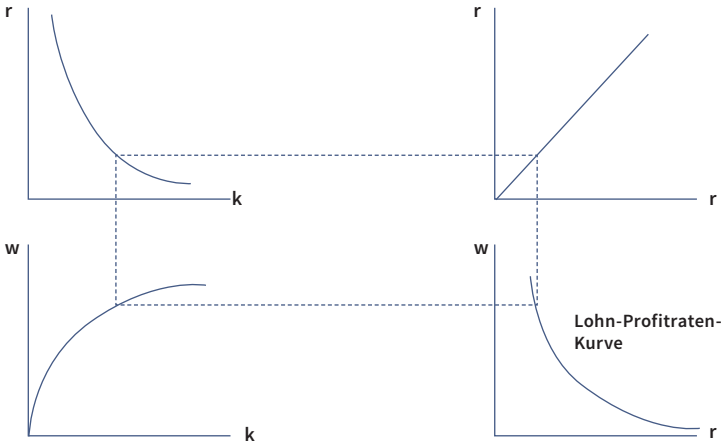
Die Steigung der Tangenten an der Pro-Kopf-Produktionsfunktion in Abbildung 2 gibt erste Ableitung an. Aus Gleichung (5a) wissen wir, dass die erste Ableitung der Produktionsfunktion der Profiltrate beim entsprechenden Kapitaleinsatz entspricht. Dies gilt auch bei der Pro-Kopf-Produktionsfunktion. Die Tangente bei der Kapitalintensität k_1 entspricht somit der Profiltrate r_1 . Die Profiltrate r_1 multipliziert mit dem Kapitalstock pro Kopf k_1 ergibt den Profit pro Kopf bei k_1 . Damit entspricht die Strecke zwischen k_1 und B dem Profit pro Kopf. Da die Strecke zwischen k_1 und A das Produktionsvolumen pro Kopf bei k_1 angibt, muss die Strecke zwischen A und B dem Reallohn pro Kopf entsprechen. Aus der Abbildung ist unmittelbar erkennbar, dass mit steigender Kapitalintensität der Reallohn pro Kopf zunimmt, jedoch die Zuwächse abnehmen. Dieser Zusammenhang erschließt sich auch sofort, wenn in der Gleichung (3) der Kapitalstock erhöht wird und bedacht wird, dass das Grenzprodukt der Arbeit im Gleichgewicht dem Reallohnsatz entsprechen muss.

Abbildung 2: Die Relation zwischen Profiltrate und Reallohnsatz



In der Abbildung 3 ist im linken oberen Quadranten die Beziehung zwischen der Kapitalintensität und der Profiltrate angegeben, im linken unteren Quadranten die Beziehung zwischen Kapitalintensität und Reallohn. Es resultiert eine zum Ursprung hin konvexe Lohn-Profitraten-Kurve.

Abbildung 3: Ableitung der Lohn-Profitraten-Kurve



Die Verteilung des Volkseinkommens ist definitionsgemäß $Y = w \cdot L + r \cdot K$. Da im Gleichgewicht der Reallohn dem Grenzprodukt der Arbeit und die Profitrate dem Grenzprodukt des Kapitals entsprechen (Gleichungen 5a und 5b), ergibt sich:

$$(8) \quad Y = \frac{\partial L}{\partial Y} \cdot L + \frac{\partial K}{\partial Y} \cdot K$$

Im Gleichgewicht ergibt das Grenzprodukt der Arbeit multipliziert mit dem Arbeitseinsatz plus das Grenzprodukt des Kapitals multipliziert mit dem Kapitaleinsatz das Volkseinkommen. Dies gilt jedoch nur, wenn konstante Skalenerträge angenommen werden.³ Werden steigende Skaleneffekte unterstellt (die Summe der Exponenten ist größer als Eins), dann wird mehr verteilt als produziert. Werden fallende Skalenerträge unterstellt (die Summe der Exponenten ist kleiner als Eins), wird ein Teil des Einkommens nicht verteilt. Völlig unakzeptabel ist das Argument von Mankiw (2011), dieses Einkommen

3 Dies lässt sich einfach zeigen. Gehen wir von der Produktionsfunktion $Y = K^a \cdot L^b$ aus, dann ergeben sich als partielle Ableitungen $\frac{\partial K}{\partial Y} = a \cdot L^b \cdot K^{a-1}$ und $\frac{\partial L}{\partial Y} = b \cdot K^a \cdot L^{b-1}$. Die Verteilungsgleichung (8) ist dann $Y = a \cdot L^b \cdot K^{a-1} \cdot K + b \cdot K^a \cdot L^{b-1} \cdot L$ oder $Y = a \cdot L^b \cdot K^a + b \cdot K^a \cdot L^b$. Berücksichtigt man die Produktionsfunktion, dann folgt $Y = a \cdot Y + b \cdot Y$. Die Gleichung ist nur erfüllt, wenn sich a und b auf Eins addieren.

als Gewinn zu definieren. Es muss als äußerst befremdlich angesehen werden, dass eine Verteilungstheorie eine äußerst spezifische technologische Unterstellung machen muss, um in sich konsistent zu sein. Schon Sraffa (1926) hat argumentiert, dass konstante Skalenerträge ein zufälliger Spezialfall seien. Kaldor (1966) betonte steigende Skaleneffekte als typisch für dynamische Ökonomien. In der Tat, in allen Industrien, die durch Großunternehmen und oligopolistische oder monopolistische Strukturen gekennzeichnet sind, müssen steigende Skalenerträge vorliegen.

Die Widerlegung des neoklassischen Makromodells

Die Kritik am neoklassischen Makromodell kann auf zwei Ebenen geführt werden. Erstens kann die Bedeutung der Substitution von Produktionsfaktoren bezweifelt werden, zweitens – und fundamentaler – scheitert das Modell an der Unfähigkeit der adäquaten Erfassung von Kapital.

Die in Abbildung 1 angegebenen Nachfragefunktionen nach Arbeit und Kapital sind nur denkbar, wenn es eine problemlose und vollständige Substitution zwischen Kapital und Arbeit gibt. Aber zumindest kurzfristig kann die industrielle Organisation auf Mikro- und Makroebene nicht so umgestaltet werden, dass Arbeit und Kapital gegenseitig ersetzt werden. Beispielsweise ist schwer vorstellbar, dass eine Produktion von Autos mit 1000 Arbeitskräften und 100 Maschinen innerhalb kurzer Zeit so umgestellt werden kann, dass die Autos nun mit 100 Arbeitskräften und 500 Maschinen produziert werden. Noch unrealistischer erscheint die kurzfristige Rückkehr von einer kapitalintensiven zu einer arbeitsintensiven Produktion, da von den 500 Maschinen dann 400 weggeschmissen werden müssten. Allenfalls sehr langfristig über Jahrzehnte im Rahmen von Ersatz- und Nettoinvestitionen ist eine solche Substitution in größerem Umfang möglich (Hicks 1932, S. 20 ff.; Lazzarini 2011). Muss ein solch langer Zeitraum unterstellt werden, dann spielen beispielsweise neue Techniken eine viel bedeutendere Rolle für die Nachfragefunktionen als die Substitution. Befremdlich ist, dass nur Felderer und Homburg (2005) in ihrem Lehrbuch das Problem offen angesprochen haben. Paul Samuelson (1966) trifft den Punkt, wenn er im Rahmen des neoklassischen Modells von Kapital als „jelly“ (Wackelpudding, Gelee) spricht, das sich physisch jederzeit in jedes konkrete Kapitalgut ver-

wandeln kann und eine beliebige Substitution von Arbeit und Kapital ermöglicht.⁴

Nach dem Zweiten Weltkrieg entwickelte sich eine Debatte um den Kapitalbegriff in der makroökonomischen Produktionsfunktion. Joan Robinson (1953) fragte penetrant, was das K in der Produktionsfunktion zu bedeuten habe. Das Problem ist, dass in einer makroökonomischen Produktionsfunktion das K eine Wertgröße sein muss, denn Werkbänke, Fabrikhallen und Computer lassen sich nur in einem Wertstandard aggregieren. Dies ist ein wichtiger Unterschied zu Arbeit und Boden, die ein natürliches Aggregationsmaß in der Form von Stunden und Quadratmetern haben. Unterschiedliche Qualitäten von Arbeit und Boden können dann auf einfache Arbeit und einfachen Boden zurückgerechnet werden. Bei Kapital gibt es keine natürliche Maßeinheit.⁵ Das Problem bei Kapital als Wertgröße ist, dass der Wert nicht unabhängig von der funktionalen Einkommensverteilung ist. Jede Veränderung der Einkommensverteilung führt zu einer neuen Struktur der relativen Preise und zu einem sich modifizierenden K in der makroökonomischen Produktionsfunktion. Unterstellen wir beispielsweise ausgehend von einem Gleichgewicht eine Reduzierung der Reallöhne. In diesem Fall wird bei unveränderten Preisen die Profitrate in Branchen mit relativ geringer Kapitalintensität stärker steigen als in Branchen mit relativ hoher Kapitalintensität. Nur durch eine Anpassung der Struktur relativer Preise kann wieder eine gleiche Profitrate hergestellt werden. Mit der neuen Preisstruktur wird jedoch der Wert des Kapitalstocks steigen oder sinken, obwohl sich physisch in der Ökonomie nichts verändert hat. Zudem kann die neue Preisstruktur zur Wahl einer neuen profitmaximierenden Technologie führen. Diese Effekte zerstören die neoklassischen Nachfragefunktionen nach Kapital und Arbeit einschließlich der Verteilungstheorie (vgl. zur Debatte Harcourt 1972; Lazzarini 2011; Heine 2014).

In möglichst einfacher Form soll das Ergebnis der Debatte präsentiert werden (vgl. Heine/Herr 2013, S. 250 ff.). Es wird eine Ökonomie mit einem Kapitalgut und einem Konsumgut unterstellt, wobei für die Produktion beider Güter das Kapitalgut und Arbeit benötigt werden. Löhne werden am Ende des Produktionsprozesses bezahlt. Es folgt

- 4 Samuelson hatte zwei Seelen in seiner Brust. Er war einer der Hauptbeteiligten an der Cambridge-Cambridge-Debatte, hat jedoch in seinem Lehrbuch die Debatte nicht thematisiert.
- 5 Böhm-Bawerk (1894) hat versucht, Kapital durch die Dauer der Umwegproduktion, also in Zeiteinheiten, zu messen. Jedoch scheiterte auch dieser Versuch (vgl. Samuelson 1966).

- (9a) $P_a = l_a \cdot w + c_a \cdot P_c (1+r)$ Konsumgut
- (9b) $P_c = l_c \cdot w + c_c \cdot p_c (1+r)$ Kapitalgut

mit P_a und P_c als Preis für das Konsum- beziehungsweise Kapitalgut, l_a und l_c als Arbeitskoeffizienten (notwendiger Arbeitsinput pro Gut) und c_a und c_c als Kapitalkoeffizienten (notwendiger Kapitalinput pro Gut). Es wird unterstellt, dass die Arbeits- und Kapitalkoeffizienten sich bei Veränderungen des Produktionsvolumens nicht ändern.⁶ Wird das Konsumgut als Wertstandard eingesetzt und Gleichung (9b) in Gleichung (9a) eingesetzt, ergibt sich als Lohn-Profitraten-Kurve:

$$- \quad (10) \quad w = \frac{1 - c_c(1+r)}{l_a + (l_c \cdot c_a - l_a \cdot c_c)(1+r)}$$

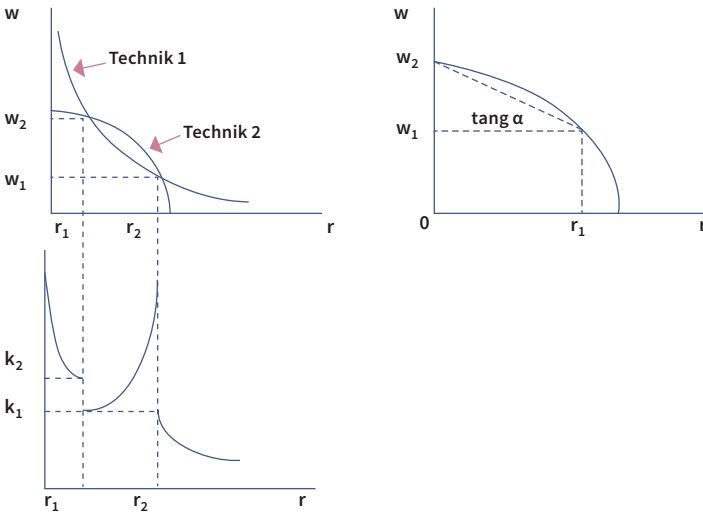
Die Form der Kurve hängt von der Konstellation der Arbeits- und Kapitalkoeffizienten ab. Sie kann konkav oder konvex zum Ursprung verlaufen.⁷ Betrachten wir die konkave Kurve auf der rechten Seite der Abbildung 4. Die Kapitalintensität k ist identisch mit dem Profit pro Arbeiter dividiert durch die Profitrate, also $k = (Q:L):(Q:K) = K:L$. Bei r_1 ergibt sich der Lohnsatz w_1 . Die Strecke zwischen w_2 und w_1 entspricht dann dem Profit pro Kopf (Q:L), da die Strecke zwischen Null und w_2 die gesamte Wertschöpfung pro Kopf angibt. Das Verhältnis der Strecken zwischen w_2 und w_1 oder (Q:L) und Null und r_1 oder (Q:K) gibt somit die Kapitalintensität bei r_1 an. Bei steigender Profitrate wird in der Abbildung der tang α , also Q:L zu Q:K, immer größer. Dies bedeutet, dass mit steigender Profitrate die Kapitalintensität bei unveränderter Technologie steigt. Diesen Effekt nennt man *Kapitalreversing*, der durch eine Veränderung der Struktur der Preise bei Änderungen der Einkommensverteilung entsteht. Offensichtlich zerstört Kapitalreversing den neoklassischen inversen Zusammenhang zwischen Kapitalbestand und Profitrate. Bei einer zum Ursprung hin konvexen Lohn-Profitraten-Kurve sinkt mit steigender Kapitalintensität die Profitrate.

6 Implizit werden damit konstante Skalenerträge unterstellt. Dies ist eine Vereinfachung. In einem komplizierten Modell könnte auf diese Annahme verzichtet werden. Der Kern der Argumentation würde sich dadurch nicht verändern. Bei der Grenzproduktivitätstheorie liegt der Fall anders, denn bei der Abwesenheit von konstanten Skalenerträgen entstehen in dem Modell Widersprüche.

7 Nur wenn unterstellt wird, dass die Kapital- und Arbeitskoeffizienten identisch sind, wird die Lohn-Profitraten-Kurve eine Gerade. Es ergibt sich dann: $w = \frac{1}{l} - \frac{c}{l}(1-r)$

Auf der linken oberen Seite der Abbildung 4 werden zwei Techniken unterstellt. Bei sehr geringen Profitraten wird die Technik 1 verwendet. Beginnend beim maximalen Lohnsatz führt eine Erhöhung der Profitrate zu einer sinkenden Kapitalintensität – was dem neoklassischen Ansatz entspricht. Steigt die Profitrate über r_1 beziehungsweise sinkt der Lohnsatz unter w_2 , kommt die Technik 2 zum Zuge. Nach einem Sprung in der Kapitalintensität steigt nun aufgrund von Kapitalreversing bei weiter steigender Profitrate die Kapitalintensität an. Bei der Profitrate r_2 kommt es zum *Reswitching*. Bei sehr hohen Profitraten wird die Technik 1 wieder die gewinnmaximierende. Die gleiche Technik wird somit bei sehr hohen und bei sehr niedrigen Profitraten genutzt.

Abbildung 4: Die Zerstörung der neoklassischen Nachfrage nach Kapital



Dieses Beispiel zeigt, dass bei der Produktion von zwei Gütern und unterschiedlichen Kapitalintensitäten der Produktion (was faktisch den gleichen Sachverhalt ausdrückt) die neoklassische Nachfrage nach Kapital zusammenbricht.⁸ Aber auch die Nachfrage nach Arbeit bricht zusammen. Unterstellen wir, dass Technik 1 im Vergleich zu Technik 2 einen geringeren Arbeitseinsatz

8 Bei linearen Lohn-Profitraten-Kurven ergibt sich bei einer großen Anzahl unterschiedlicher Techniken eine Beziehung zwischen Kapitalintensität und Profitrate, die dem neoklassischen Modell entspricht.

benötigt. Bei sehr hohen Löhnen wird Technik 1 verwendet; fallen die Löhne auf w_2 , wird die Technik mit dem höheren Arbeitseinsatz gewählt. Fallen die Löhne weiter, kommt es bei sehr niedrigen Löhnen zu einem geringen Arbeitseinsatz, da wieder Technik 1 gewählt wird. Dies widerspricht offensichtlich den Annahmen der neoklassischen Arbeitsnachfrage.

Ein Beispiel: Schuhe werden mit Arbeit und Maschinen produziert. Wir unterstellen, dass Schuhe mit sehr arbeitsintensiven und sehr kapitalintensiven Techniken produziert werden können. Maschinen können zwar auch mit verschiedenen Techniken produziert werden, die jedoch alle relativ arbeitsintensiv sind. Wir beginnen mit sehr niedrigen Löhnen. Schuhe werden in diesem Fall mit einer arbeitsintensiven Technologie mit wenigen Maschinen produziert (Technik 1). Nun steigen die Löhne an und die Schuhproduktion wird kapitalintensiver durchgeführt (Technik 2). Zwar steigt der Preis der Maschinen durch steigende Löhne an, jedoch ist dieser Effekt in der Schuhindustrie schwächer als die Erhöhung der Löhne. Die Löhne steigen nun weiter und verteuern dadurch auch die Maschinen. Ab einer bestimmten Lohnhöhe wird in der Schuhindustrie aufgrund der nun sehr hohen Maschinenpreise wieder auf eine arbeitsintensive Produktion zurückgegangen (Technik 1). Im neoklassischen Modellrahmen ist ein solcher Fall nicht vorgesehen.

Auch die Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung verliert ihre Grundlage, denn Produktivitäten können makroökonomisch nicht mehr physisch definiert werden, sondern hängen von Aggregaten ab, die wiederum von der Verteilung des Einkommens abhängen.

Das Problem wird wegdefiniert, wenn in allen Branchen die gleiche Kapitalintensität angenommen wird oder in der makroökonomischen Produktionsfunktion nur ein homogenes Kapitalgut unterstellt wird, das in Kilogramm oder Liter aggregiert werden kann.⁹

Ein Versuch, die Cambridge-Cambridge-Debatte zu umgehen, besteht darin, makroökonomische Produktionsfunktionen auf Grundlage der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen empirisch zu messen. Das Problem dabei ist, dass die volkswirtschaftlichen Daten Buchführungsidentitäten widerspiegeln, so dass eine Produktionsfunktion diese Identitäten misst und keine Kausalzusammenhänge bestimmen kann (Felipe/McCombie 2010). Zudem ist die Empirie kein Ausweg aus theoretischen Inkonsistenzen.

9 Es ist erwähnenswert, dass Karl Marx im dritten Band des Kapitals bei der Umwandlung von Arbeitswerten in Preise mit dem Zweck des Ausgleichs der Profitraten an dem gleichen Problem scheitert wie die Neoklassik. Bei gleichen Kapitalintensitäten in allen Branchen oder der Produktion nur eines Gutes entfällt die Transformation von Arbeitswerten in Preise.

Ein theoretischer Ausweg aus den Problemen der Cambridge-Cambridge-Debatte besteht darin, sich auf das Walrasianische allgemeine Gleichgewichtsmodell zurückzuziehen, das auf mikroökonomischer Basis mit einer endlichen Anzahl von Haushalten und Unternehmen und einer endlichen Zeit argumentiert. Hier brauchen Produktionsfunktionen nicht aggregiert zu werden. Das Problem ist jedoch, dass das Modell keine einheitliche Profitrate garantieren kann (Garegnani 2012). Zudem ist in einer Ungleichgewichtssituation nicht klar, ob der Preis in einem Markt steigen oder fallen soll. So kann es in einem Ungleichgewicht mit Arbeitslosigkeit notwendig sein, dass sich die Löhne für das Gleichgewicht erhöhen.

Es kann nicht sein, was nicht sein darf

Samuelson (1966, S. 583) fasst die Ergebnisse der Cambridge-Cambridge-Debatte in seinem Beitrag „A Summing Up“ zusammen: „Wenn alles dies Kopfschmerzen bereitet für jene, die nostalgisch den alten neoklassischen Parabeln nachhängen, müssen wir uns daran erinnern, dass Wissenschaftler nicht geboren sind, ein einfaches Leben zu haben. Wir müssen die Gegebenheiten des Lebens respektieren und schätzen.“¹⁰ Selbst in seinem eigenen Lehrbuch hat dies Samuelson allerdings nicht zu Herzen genommen.

Es stellt sich die Frage, warum in den Lehrbüchern diese für das neoklassische Paradigma so fundamentale Debatte nicht diskutiert wird. Plausibel ist das Argument von Imre Lakatos, dass neoklassische Ökonom_innen die Methode des Problemverschiebens praktizieren, da die Konsequenzen der Cambridge-Cambridge-Debatte den Kern des neoklassischen Paradigmas angehen. Fraglich ist, ob es sich dabei um eine progressive Problemverschiebung handelt, die zur Entwicklung eines neuen Paradigmas genutzt werden kann. Was sich abzeichnet, ist eine degenerierte Problemverschiebung, welche Erkenntnisse schlicht ignoriert und zunehmend zur Ideologieproduktion wird. Für die ökonomische und soziale Entwicklung von Ländern ist dies fatal. Denn ökonomische Beratung wird von Politikern als nutzlos eingestuft. Oder viel häufiger und schlimmer, der Rat von Ökonomen destabilisiert Ökonomien und ganze Gesellschaften.

¹⁰ Eigene Übersetzung.

Literatur

- Böhm-Bawerk, E. (1894): Kapital und Kapitalzins, Innsbruck.
- Clark, J.B. (1908) (1. Auflage 1899): The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest, and Profits, London.
- Felipe, J./McCombie, J. (2010): On Accounting Identities, Simulations Experiments and Aggregate Production Functions: A Cautionary Tale for (neoclassical) Growth Theorists. In: Setterfield, M. (Hrsg.): Handbook of Alternative Theories of Economic Growth, Cheltenham: Edward Elgar.
- Garegnani, P. (2012): On the Present State of the Capital Controversy. In: Cambridge Journal of Economics 35, S. 1417–1432.
- Harcourt, G.C. (1972): Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hein, E. (2014): Distribution and Growth after Keynes. A Post-Keynesian Guide, Cheltenham: Edward Elgar.
- Heine, M./Herr, H. (2013): Volkswirtschaftslehre. Paradigmenorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie, 4. Auflage, München: Oldenbourg.
- Herr, H./Ruoff, B. (2016): Labour and Financial Markets as Drivers of Inequality. In: Gallas, A./Herr, H./Hoffer, F./Scherrer, C. (Hrsg.): Combating Inequality. The Global North and South, London: Routledge.
- Hicks, J.R. (1932): The Theory of Wages, London: Transaction Publishers.
- Kaldor, N. (1966): Causes of the Slow Rate of Growth of the United Kingdom Economy, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lazzarini, A. (2011): Revisiting the Cambridge Capital Theory Controversies: A Historical and Analytical Study, Pavia: Pavia University Press.
- Robinson, J. (1953): The Production Function and the Theory of Capital. In: Review of Economic Studies 21, S. 81–106.
- Samuelson, P.A. (1966): A Summing Up. In: Quarterly Journal of Economics 80, S. 568–583.
- Sraffa, P. (1926): The Laws of Returns under Competitive Conditions. In: Economic Journal 36, S. 535–50.
- Sraffa, P. (1960) (deutsch 1976): Warenproduktion mittels Waren, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Wie der Kredit wirklich in die Welt kommt

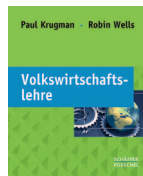
... und was die Standardlehrwerke der Volkswirtschaftslehre alles falsch machen

Fabian Lindner

Rezensierte Bücher:



Mankiw, N.G./Taylor, M.P.
**(2012): Grundzüge der
Volkswirtschaftslehre,**
5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-
Poeschel, 1133 Seiten. Im
Folgenden zitiert als MT.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



**Krugman, P./
Wells, R. (2010):
Volkswirtschaftslehre,**
Stuttgart: Schäffer-Poeschel,
1166 Seiten. Im Folgenden
zitiert als KW.
(Abb: Schäffer-Poeschel)

Jede Finanzkrise ist in erster Linie eine Schuldenkrise. Schuldner_innen nehmen zu viele Kredite auf, die sie dann nicht mehr bedienen können. Gläubiger_innen – vor allem Banken – müssen in der Folge ihre Forderungen abschreiben und vergeben weniger Kredite. Die Finanzkrise ist da.

Um eine solche Finanzkrise wirklich zu verstehen, muss man aber erst begreifen, wie Kredite eigentlich entstehen und wie genau Banken und andere Finanzinstitutionen funktionieren. Aufgabe einführender Bücher in die Volkswirtschaftslehre sollte sein, diese fundamentalen Zusammenhänge darzustellen. Leider stellen diese Bücher das Finanzsystem und die Kreditschöpfung meist falsch dar. Das erschwert sowohl die Analyse einer Finanzkrise als auch Wege zu ihrer Lösung zu finden.

Es gibt in führenden Lehrbüchern viele falsche Vorstellungen über den Kredit (siehe dazu beispielsweise Werner 2014 und S&P 2013). Hier soll der Fokus auf die Theorie der „ausleihbaren Mittel“ gelegt werden, im Englischen als „Loanable funds“- Theorie bezeichnet. Nach dieser Theorie sei der Kredit durch die Haushaltsersparnis limitiert und die Haushalte müssten auf Konsum verzichten, damit Unternehmen Kredite erhalten. Aus diesem Grund gebe es auch eine Konkurrenz um Kredite. Würde etwa der Staat Kredite zur Defizitfinanzierung aufnehmen, so würde er diese Kredite den Unternehmen abspenstig machen und somit deren Investitionstätigkeit verringern. Im Folgenden wird diese Theorie dargestellt, wie sie sich etwa in den Lehrbüchern von Mankiw und Taylor (2012) und von Krugman und Wells (2010) findet. Darauf wird sie anhand einfacher Buchhaltungsregeln kritisiert (ausführlicher dazu Lindner 2015).

Theorie der ausleihbaren Mittel

Nach der „Theorie der ausleihbaren Mittel“ ist das Kreditangebot in einer Periode durch die Haushaltsersparnis derselben Periode beschränkt. Das hat zwei Implikationen: Erstens erhöhe Konsumverzicht das Kreditangebot und zweitens gebe es Konkurrenz um die knappe Ersparnis. Um das zu zeigen, leiten Mankiw/Taylor und Krugman/Wells folgende Gleichung ab (Details in MT, S. 689–690 und bei KW, S. 815–816):

$$- \quad (1) \quad S = (Y - T - C) + (T - G) = I$$

Die Ersparnis S ist die Summe aus privater Ersparnis (das Einkommen Y , von dem Steuern T und Konsum C abgezogen werden) und öffentlicher Ersparnis (Steuern T , von denen Staatsausgaben G abgezogen werden). I sind die Investitionen. Die Gesamtersparnis ist dann gleich den Investitionen, also

$$- \quad (2) \quad S = I$$

Nun wird Gleichung (1) so interpretiert (MT, S. 692): „Das Angebot an Mitteln stammt von denjenigen Menschen, die einen (derzeit überzähligen) Teil ihres Einkommens sparen und verleihen wollen. [...] Ersparnis [ist] die Quelle des Angebots an Kreditmitteln. Die Nachfrage nach Kreditmitteln stammt von Haushalten und Unternehmungen, die Mittel aufnehmen möchten, um Investitionen [Hauskauf oder neue Maschinen] durchzuführen. [...] Investitionen [sind] die Quelle der Nachfrage nach Kreditmitteln.“

Der Gleichgewichtszins auf dem Kreditmarkt werde dann beim Schnittpunkt einer im Zins steigenden Sparkurve (= Kreditangebotskurve) und einer im Zins fallenden Investitionskurve (= Kreditnachfragekurve) bestimmt. Entscheiden nun die Haushalte, beim gleichen Zins weniger zu konsumieren, würden sie damit die verfügbare Sparsumme erhöhen, die Sparkurve/Kreditangebotskurve würde sich nach rechts verschieben und der Zins würde sinken (KW, S. 825; MT, S. 696).

Würde nun der Staat Budgetdefizite realisieren, muss er diese finanzieren. Zur Finanzierung sei er auf die Haushaltersparnis angewiesen. Mit dem Budgetdefizit verknappe er aber – da er entspart – das Sparangebot für die Unternehmen. Mankiw und Taylor dazu (S. 698): „[W]enn die Regierung Mittel aufnimmt, um das Budgetdefizit zu finanzieren, so reduziert sie damit das Angebot an Kreditmitteln, die den Haushalten und Unternehmungen zur Finanzierung ihrer Investitionsvorhaben zur Verfügung stehen.“ Der Staat würde den Unternehmen also die Kredite wegnehmen und es bestünde eine Konkurrenz um die knappen „ausleihbaren Mittel“. Krugman und Wells machen das gleiche Argument (KW, S. 824).

Im Folgenden soll nun gezeigt werden, dass die Kreditvergabe in der Realität niemals durch Ersparnis und Konsumverzicht limitiert ist und die Regierung den Unternehmen auch keine Kredite abspenstig macht. Vielmehr gilt meistens das genaue Gegenteil dessen, was die Loanable-funds-Theorie und ihre Vertreter_innen glauben: Eine höhere Ersparnis der Haushalte und des Staates führt tendenziell dazu, dass die Mittel für Unternehmen *knapper* und nicht reichlicher werden und die Investitionen eher fallen als steigen. Das

hat wesentlich damit zu tun, dass die Vertreter_innen dieser Theorie nicht zwischen den vollständig unterschiedlichen Konzepten „Sparen“ und „Kreditvergabe“ unterscheiden.

Kreditvergabe vs. Sparen

Eine Wirtschaftseinheit spart (S), wenn sie weniger als ihr Einkommen (Y) konsumiert (C):

$$- \quad (3) \quad S = Y - C$$

Durch Sparen erhöhen Sparer_innen ihr *Reinvermögen* (RV) (siehe dazu Stobbe 1994). Das Reinvermögen (bei Unternehmen auch das Eigenkapital genannt) ist die Summe aus dem *Sachvermögen* (Häuser, Maschinen etc.), den *Geldforderungen* (Kredite, Anleihen, Geld) abzüglich der *Verbindlichkeiten* (Geldschulden):

$$- \quad (4) \quad RV = \text{Sachvermögen} + \text{Geldforderungen} - \text{Verbindlichkeiten}$$

$$- \quad (5) \quad Y - C = \Delta RV = \Delta \text{Sachvermögen} + \Delta \text{Geldforderungen} - \Delta \text{Verbindlichkeiten}$$

Bei der Kreditvergabe verändert aber niemand sein Reinvermögen (mehr zum Sparkonzept findet sich bei Schmidt 2012). Die Kreditvergabe ist eine reine Finanztransaktion. Das sind Transaktionen, die gerade nicht zu einer Reinvermögensveränderung, also Sparen, führen (Stobbe 1994, S. 100).

Das soll zuerst anhand der Kreditvergabe einer Bank gezeigt werden. Verleiht eine Bank einen Kredit, so erhöht sie im gleichen Schritt sowohl ihre Geldforderungen – die Kreditforderung gegenüber der Kreditnehmerin – als auch ihre Verbindlichkeiten. Ihre Schulden erhöht sie, weil sie der Kreditnehmerin Giralgeld auf ihrem Konto gutschreibt. Dieses Giralgeld ist eine Schuld der Bank und eine Forderung der Kreditnehmerin gegenüber der Bank.

Mit diesem Akt wird Geld – genauer: Giralgeld – neu geschaffen, das es vorher nicht gab (Deutsche Bundesbank 2015, S. 76; McLeay et al. 2014, S. 3 ff.). Die Bank schafft so Geld „aus dem Nichts“. Weil sich die Geldforderungen und Schulden um den gleichen Betrag erhöht haben, hat sich das Reinvermögen der Bank nicht verändert (Tabelle 1 links). Es ist also von niemandem gespart wor-

den und es hat niemand seinen Konsum für die Kreditvergabe einschränken müssen – und doch ist ein neuer Kredit geschaffen worden.

Auch die Kreditnehmerin verlängert ihre Bilanz: Sie hat höhere Forderungen – das ist der höhere Kontostand bei der Bank – und sie hat höhere Schulden – also ihr Kredit von der Bank (Tabelle 1 rechts). Das Nettogeldvermögen der Kreditnehmerin hat sich nicht verändert, so dass sie ihr Reinvermögen nicht verändert und ergo nicht ge- oder entspart hat.

Tabelle 1: Kreditvergabe aus Sicht der Bank (links) und aus Sicht der Kreditnehmerin (rechts)

<i>Bank</i>		<i>Kreditnehmerin</i>	
Δ <i>Aktiva</i>	Δ <i>Passiva</i>	Δ <i>Aktiva</i>	Δ <i>Passiva</i>
+ Δ <i>Kredit</i>	+ Δ <i>Schulden</i>	+ Δ <i>Geldbestand</i>	+ Δ <i>Kreditschulden</i>

Auch Wirtschaftseinheiten, deren Schulden nicht wie die von Banken als Geld akzeptiert werden, können Kredite vergeben. Zu diesen Wirtschaftseinheiten gehören etwa Fonds oder Versicherungen, die im Gegensatz zu Banken tatsächlich reine Finanzintermediäre sind, da sie alles Geld, das sie verleihen, vorher erst mal selbst ausleihen (oder verdienen) müssen. Wer kein Geld schaffen kann und einen Kredit vergibt, tauscht sein vorhandenes Geld gegen eine Kreditforderung (Tabelle 2). Dies nennt man einen „Aktivtausch“. Damit ändert sich zwar die Zusammensetzung des Geldvermögens, aber wieder nicht die Höhe des Reinvermögens:

$$- (6) \quad \Delta \text{Kredit} - \Delta \text{Geld} = \Delta \text{RV} = 0$$

Die Kreditnehmerin verlängert wiederum wie in Tabelle 1 (rechts) ihre Bilanz, weil sie sowohl ihren Geldbestand als auch ihre Schulden erhöht.

Tabelle 2: Kreditvergabe ohne Geldschaffung

Δ <i>Aktiva</i>	Δ <i>Passiva</i>
- Δ <i>Geldbestand</i> + Δ <i>Kreditforderungen</i>	

Hier ist wichtig festzustellen, dass die Loanable-funds-Theorie auch dann nicht richtig wäre, wenn die Geschäftsbanken keine Kredite vergeben würden, sondern nur reine Finanzintermediäre dies täten: Das Geld, das diese Finanzintermediäre verleihen, kommt in letzter Instanz von der Zentralbank (sogenanntes Zentralbankgeld, das aus Bargeld und Einlagen bei der Zentralbank besteht). An Zentralbankgeld kommen Nichtbanken aber nur über das Bankensystem. Denn es sind die Banken, die sich das Zentralbankgeld ohne irgendeine Ersparnis per Kredit bei der Zentralbank leihen (der Vorgang in Tabelle 1 gilt genauso, wenn sich eine Geschäftsbank bei der Zentralbank Geld leiht) und es dann den Nichtbanken zur Verfügung stellen.

Eine Privatperson oder ein Unternehmen kann also erst Bargeld bei einer Bank als Einlage einzahlen oder einem reinen Finanzintermediär zum Weiterverleihen zur Verfügung stellen, wenn sie es vorher bei einer anderen Bank abgehoben hat. Aber auch dieses Abheben und Einzahlen von Bargeld hat nichts mit Sparen zu tun, denn das Reinvermögen der an diesen Transaktionen beteiligten Wirtschaftseinheiten verändert sich nicht.

Man sieht also, dass es nicht des Sparens bedarf, damit ein Kredit angeboten werden kann. Ebenso wenig hat sich jemand im Konsum einschränken müssen. Die Idee, Sparen sei gleich dem Kreditangebot, ist schlicht vollkommen falsch.

Dass Banken Giralgeld „aus dem Nichts“ schaffen können, bedeutet aber nicht, dass die Kreditvergabe vollkommen unbeschränkt ist. Giralgeld ist eine Forderung auf Zentralbankgeld. Das heißt, wenn eine Bank neues Giralgeld per Kredit schafft, muss sie in der Lage sein, es bei Bedarf in Zentralbankgeld umzutauschen. Und Zentralbankgeld kann eine Geschäftsbank per Definition nicht selbst herstellen, denn das kann nur – wie der Name schon sagt – die Zentralbank.

Eine Geschäftsbank braucht Zentralbankgeld, wenn jemand sein Geld bar von der Bank abhebt und – wichtiger noch – wenn jemand sein Giralgeld auf ein Konto einer anderen Bank überweist. Banken akzeptieren nämlich in der Regel untereinander nur Zentralbankgeld, nicht das jeweilige Giralgeld anderer Banken. Will also eine Kundin ihr Giralgeld von Bank A auf ein Konto bei Bank B überweisen, muss Bank A der Bank B Zentralbankgeld auf ihr Konto bei der Zentralbank überweisen (Geschäftsbanken halten in der Regel Konten bei der Zentralbank). Wenn Bank A kein Zentralbankgeld hat, kann sie es von anderen Banken über den Interbankenmarkt oder von der Zentralbank leihen. Hat sie kein Zentralbankgeld und kann sich auch keines leihen, kann sie die Zahlung nicht durchführen und ist somit zahlungsunfähig und muss Insolvenz

anmelden. Ist das bei vielen Banken der Fall, tritt eine Finanzkrise ein. Banken sind also in ihrer Giralgeldschöpfung durch die Verfügbarkeit von Zentralbankgeld beschränkt.

Eine zweite Einschränkung für die Kredit- und Geldschöpfung aus dem Nichts ist die Solvenz der Gläubiger_innen. Kann eine Gläubigerin ihren Kredit nicht mehr bedienen, muss die Bank den Kredit abschreiben. Das vermindert den Wert ihrer Aktiva und damit ihres Eigenkapitals. Ist das Eigenkapital durch zu viele ausfallende Kredite bei null oder sogar negativ, so muss die Bank wiederum Insolvenz anmelden. In einer Rezession geraten meist viele Gläubiger_innen in Zahlungsschwierigkeiten, was das Eigenkapital und damit die Solvenz der Banken reduziert.

Drittens beschränkt das regulatorisch notwendige Eigenkapital die Kreditvergabe. Die Bankenregulierung schreibt ein bestimmtes notwendiges Eigenkapital vor. Banken müssen einen bestimmten Prozentsatz ihrer Aktiva als Eigenkapital halten, die Eigenkapitalquote. Wollen sie ihre Kreditvergabe etwa durch eine Bilanzverlängerung ausweiten, müssen sie zusätzlich ihr Eigenkapital erhöhen. Das kann etwa durch die Ausgabe von Aktien erfolgen. Kann die Bank ihr Eigenkapital nicht erhöhen, etwa, weil niemand ihre Aktien kaufen will, kann sie auch keine zusätzlichen Kredite vergeben.

Sparen, Finanzieren und Investieren im einfachen Beispiel

Was würde aber passieren, wenn die Wirtschaftler_innen – Unternehmen, Haushalte, Staat – im Sinne der Loanable-funds-Theorie handeln würden, also mehr sparen würden, in der Hoffnung, dass dadurch mehr Kredite angeboten werden? Im Folgenden wollen wir zeigen, dass sich mit hoher Wahrscheinlichkeit die genau gegenteiligen Ergebnisse einstellen werden als von der Loanable-funds-Theorie prognostiziert: Bei höherer Ersparnis der Haushalte und der Regierung werden die Investitionen der Unternehmen eher fallen und die Zinsen eher steigen. Darüber hinaus kann man zeigen, dass Kredite oft eher eine Voraussetzung für das Sparen sind – nicht die Folge von Sparen. Dazu muss man als erstes genauer zeigen, wie sich das Einkommen der einzelnen Sektoren zusammensetzt und wie speziell sich die Umsätze und die Gewinne der Unternehmen ergeben.

Nehmen wir der Einfachheit halber eine geschlossene Wirtschaft an, in der es Unternehmen, Haushalte, Banken und einen Staat gibt. Die Unternehmen produzieren Konsum- und Investitionsgüter, stellen Arbeitnehmer_innen ein und zahlen Löhne. Die Haushalte kaufen Konsumgüter und bieten ihre Arbeitskraft gegen Lohn an. Der Staat bietet öffentliche Leistungen an, stellt öffentliche Bedienstete ein, investiert in die öffentliche Infrastruktur und erhebt Steuern. Das verfügbare Einkommen der Haushalte kann dann so geschrieben werden:

$$- \quad (7) \quad y_h = c + Löhne_{u \rightarrow st} + Zinsen_h + tr - t_h - c_{Ausgabe}$$

Die Ausgaben für den Konsum sind $c_{Ausgabe}$; der Konsum selbst ist c ; die Haushalte empfangen *Löhne* von den Unternehmen u und als öffentliche Angestellte oder Beamte vom Staat st ; sie erhalten *Zinsen* $_h$ durch ihre Bankguthaben; sie erhalten Transfers vom Staat tr (Renten, Kindergeld, Arbeitslosengeld etc.) und zahlen Steuern t_h .

Zu beachten ist, dass der Konsum doppelt gezählt wird: Der Kauf der Konsumgüter ist eine Ausgabe, die vom Einkommen abgezogen wird. Aber auch der Konsum muss positiv gezählt werden, sonst wäre das Einkommen immer nur so hoch wie die Löhne und Nettotransfers abzüglich der Konsumausgaben (bei positiven Konsumausgaben also immer kleiner als die Löhne und Nettotransfers). Der Konsum wird ebenfalls positiv gezählt, weil es sein kann, dass Haushalte ihre Konsumgüter selbst produzieren und keine Konsumgüter kaufen. Da auch Produktion Einkommen ist, würden selbst produzierte Konsumgüter das Einkommen erhöhen.

Das verfügbare Einkommen der Unternehmen (das per Definition gleich ihrem Gewinn ist) kann man so schreiben:

$$- \quad (8) \quad y_u = \pi = i_u + c_{Einnahme} + i_{st, \text{Einnahme}} - t_u - Löhne_u - Zinsen_u$$

Dabei ist $c_{Einnahme} + i_{st, \text{Einnahme}}$ der Umsatz der Unternehmen, denn sie stellen Konsumgüter für die Haushalte sowie Investitionsgüter für den Staat her – die öffentliche Infrastruktur. t_u sind die von den Unternehmen zu zahlenden Steuern. Die Herstellung der Investitionsgüter i_u , die die Unternehmen für die eigene Produktion brauchen, erhöht direkt das Einkommen und den Gewinn der Unternehmen, weil es ihr Ertrag ist (auch wenn es keine Ausgabe für den Unternehmenssektor ist).

Das Einkommen des Staates ist:

$$- \quad (9) \quad y_{st} = c_{st} + i_{st} + t_{u+h} - tr - Löhne_{st} - i_{st,Ausgabe} - Zinsen_{st}$$

Wieder werden Konsum (gleich den gezahlten Löhnen für die bereitgestellten öffentlichen Dienste, die in der offiziellen Statistik als Staatskonsum verbucht werden) und Investitionen wie bei den Haushalten und den Unternehmen positiv gerechnet, die entsprechenden Ausgaben negativ. t_{u+h} sind die von den Unternehmen und Haushalten erhaltenen Steuern und tr die an die Haushalte gezahlten Transfers.

Der Einfachheit halber nehmen wir an, dass die Banken keinen Gewinn machen, sondern ihre Zinseinnahmen (von den Unternehmen und vom Staat für vorher vergebene Kredite) gleich ihren Zinsausgaben (für die Bankguthaben der Haushalte) sind:

$$- \quad (10) \quad Zinsen_{u+st} = Zinsen_h$$

Aus den Einkommensgleichungen ist leicht ersichtlich, dass jeder Einnahme eine Ausgabe entspricht: Die Lohneinnahmen der Haushalte sind die Lohnausgaben des Staates und der Unternehmen; die Konsumausgaben der Haushalte sind die Einnahmen aus dem Konsumgüterverkauf der Unternehmen; die von Unternehmen und Haushalten gezahlten Steuern sind die Einnahmen des Staates etc. Zieht man dann alle Einnahmen von allen Ausgaben ab, ergibt sich als Summe null:

$$- \quad (11) \quad Löhne_{u+st} - Löhne_u - Löhne_{st} + tr - tr + t_{u+h} - t_h - t_u + c_{Einnahme} - c_{Ausgabe} + i_{st,Einnahme} - i_{st,Ausgabe} + Zinsen_{u+st} - Zinsen_h = 0$$

Diese Gleichung kann man nach den Einnahmen und den Ausgaben der Unternehmen umstellen und dann in die Gewinngleichung der Unternehmen (Gleichung 8) einsetzen:

$$- \quad (12) \quad y_u = \pi = i_u - (Löhne_{u+st} + Zinsen_h + tr - t_h - c_{Ausgabe}) - (t_{u+h} - tr - Löhne_{st} - i_{st,Ausgabe} - Zinsen_{st})$$

Somit erhält man die Gewinngleichung der Unternehmen in Abhängigkeit von den Einnahme-Ausgabe-Salden der Haushalte und des Staates, also deren Sparen. In der ersten Klammer ist das Sparen der Haushalte abgebildet (ihr verfüg-

bares Einkommen abzüglich ihrer Konsumausgaben); in der zweiten Klammer ist das Sparen des Staates angegeben (seine Steuereinnahmen abzüglich der Transfer-, Lohn-, Investitions-, und Zinsausgaben).

Hier zeigt sich nun, dass die Unternehmensgewinne *negativ* von der Ersparnis der Haushalte und des Staates abhängen: Je weniger die Haushalte von ihrem verfügbaren Einkommen ausgeben, desto geringer sind – bei gegebenen Investitionen – die Gewinne. Das Gleiche gilt für den Staat: Senkt dieser sein Defizit oder realisiert sogar einen Überschuss, sinken die Gewinne der Unternehmen. Das ist auch ganz logisch: Konsumausgaben der Haushalte und die staatlichen Investitionsausgaben sind die Umsätze der Unternehmen; wenn der Staat seine Transfer- oder Lohnzahlungen senkt, verringert sich das verfügbare Einkommen der Haushalte, so dass diese weniger Geld für den Konsum haben etc. Diesen wichtigen Zusammenhang blendet die Loanable-funds-Theorie einfach aus.

Was würde nun geschehen, wenn die Haushalte und die Regierung plötzlich mehr sparen würden? Ihr höheres Sparen führt erst mal nicht zur Kreditaufnahme, sondern zu einer Verringerung der Unternehmensumsätze und – wenn die Unternehmen ihre Ausgaben für Löhne, Steuern und Zinsen nicht verändern – auch zu einer Verringerung ihrer Gewinne. Das Sparen der übrigen Wirtschaft *entzieht* also den Unternehmen Mittel.

Umgekehrt gilt: Würden die Haushalte und der Staat *entsparen* – also mehr ausgeben als einnehmen – hätten die Unternehmen *mehr* Geld zur Verfügung, das sie etwa für Investitionen ausgeben könnten. Das sind nun aber die genau entgegengesetzten Schlussfolgerungen, als sie die Loanable Funds-Theorie zieht.

Aus diesen Zusammenhängen lässt sich folgern, was die Unternehmen wahrscheinlich machen würden, wenn Haushalte und Regierung plötzlich mehr sparen: Sie würden als erstes mit hoher Wahrscheinlichkeit *weniger* investieren, da sie ja mehr produziert als verkauft haben, also sich das Produzieren weniger lohnt. Wenn die vorhandenen Anlagen schon nicht voll ausgelastet sind, wäre die Anschaffung neuer Anlagen – die Investition – höchst irrational.

Die Unternehmen werden auch aus finanziellen Erwägungen weniger investieren, denn durch das höhere Sparen des Rests der Wirtschaft steigt ihr Insolvenzrisiko. Sie haben durch die Ausgabenzurückhaltung von Haushalten und Staat weniger Umsätze aus dem Verkauf von Konsum- und Investitionsgütern ($c_{\text{Einnahme}} + i_{\text{st,Einnahme}}$). Aus diesen Umsätzen müssen sie aber ihren vertraglich fixierten Zinsdienst ($Zinsen_w$) leisten. Je geringer die Differenz zwischen Umsätzen und Zinsdienst, desto wahrscheinlicher müssen die

Unternehmen Zahlungsunfähigkeit – also Insolvenz – anmelden. Da sich das Insolvenzrisiko erhöht, werden die Zinsen tendenziell eher steigen. Denn die Zinsen reflektieren auch das Risiko von Schuldner_innen. Das ist aber genau das Gegenteil dessen, was die Loanable-funds-Theoretiker_innen behaupten.

Das heißt, aus zwei Gründen hängen die Investitionen tendenziell eher *negativ* von der Ersparnis der Haushalte und der Regierung ab: Durch das Sparen der Haushalte und des Staates werden erstens schon vorhandene Anlagen weniger ausgelastet und zweitens nimmt das Insolvenzrisiko der Unternehmen zu.

Noch ein Sachverhalt ist in der Tendenz eher genau umgekehrt als von der Loanable-funds-Theorie angenommen: Der Kredit ist nämlich eher die Voraussetzung für das Sparen als umgekehrt. Wenn die Unternehmen etwa einen Kredit aufnehmen und davon Arbeitnehmer_innen einstellen und Löhne zahlen, hängt das Einkommen der Haushalte vom Kredit ab. Aber erst wenn sie über Einkommen verfügen, können sie darüber entscheiden, wie viel sie davon für Konsumgüter ausgeben und wie viel sie sparen wollen. Das Sparen ist dann eine *Folge* der Kreditaufnahme.

Das Gleiche gilt für den Staat: Wenn dieser einen Kredit aufnimmt, um Menschen für den öffentlichen Dienst einzustellen oder öffentliche Investitionen zu finanzieren, entstehen den Haushalten und den Unternehmen Einkommen, die diese wieder ausgeben oder sparen können. Auch hier wäre der Kredit Voraussetzung für das Sparen, nicht dessen Folge.

Zusammenfassend kann man sagen, dass in der realen Welt tendenziell die genau umgekehrten Schlussfolgerungen als diejenigen der Loanable-funds-Theorie zu ziehen sind:

- Die Konsumzurückhaltung der Haushalte ist keine Voraussetzung für neuen Kredit, denn die Banken schöpfen den Kredit „aus dem Nichts“. Selbst wenn die Banken das nicht tun würden, sondern reine Finanzintermediäre wären, bräuchte es keine Konsumzurückhaltung.
- Eine zu starke Konsumzurückhaltung der Haushalte und des Staates führt nicht zu mehr Mitteln für die Unternehmen, sondern über die sinkenden Umsätze eher zu *weniger* Mitteln. So erhöht die Ersparnis von Haushalten und Staat das Insolvenzrisiko der Unternehmen, da diese einen geringeren Cashflow haben, aus dem sie ihren Schuldendienst leisten können.
- Die Investitionen werden bei Konsumzurückhaltung und staatlichem Sparen tendenziell *niedriger* ausfallen, da es keinen Anreiz

für höhere Investitionen gibt, wenn schon vorhandene Kapazitäten unterausgelastet sind.

- Wenn Kreditnehmer_innen aus ihren Krediten Ausgaben finanzieren, entstehen dem Rest der Wirtschaft Einkommen, aus denen dann gespart werden kann. Der Kredit ist also eher die *Voraussetzung* als die Folge von Ersparnis.

Warum begeht die Loanable-funds-Theorie diese Fehler?

Wie kann es sein, dass in so vielen Lehrbüchern eine solch falsche Theorie dargestellt wird? Hier wird gezeigt, dass das mit hoher Wahrscheinlichkeit daran liegt, dass die meisten Ökonom_innen noch immer einem Modell anhängen, das versucht, auf Grundlage einer agrarischen Eingüterwirtschaft Schlussfolgerungen über die moderne Geldwirtschaft zu ziehen.

Eines der Basismodelle vieler der bis heute gängigen Modelle ist das Modell der überlappenden Generationen von Peter Diamond (1965). Diamond entwirft darin eine Wirtschaft, in der es zwei Generationen gibt – Junge und Alte – sowie einen Unternehmenssektor, der nur ein Gut produziert. Es herrscht per Annahme Vollbeschäftigung. In dieser Wirtschaft wird nicht mit Geld gezahlt, sondern mit dem Gut, das die Unternehmen mithilfe der jungen Generation – den Arbeitnehmer_innen – produzieren.

Am besten können die Modellzusammenhänge veranschaulicht werden, wenn man sich das Gut als Weizen vorstellt (siehe dazu Stiglitz/Greenwald 2003). Die Unternehmen verteilen ihre Weizenernte als Löhne an die Arbeiter_innen (die Jungen) und als Zinsen an die alte Generation. Die Alten konsumieren ihren gesamten Weizen (ihre Rente). Die Jungen können sich entscheiden, wie viel ihres Weizens sie essen (konsumieren) oder den Unternehmen für einen Zins ausleihen (ihre Ersparnis). Da die Unternehmen die ganze Ernte schon verteilt haben, brauchen sie für den Anbau neuen Weizens für die nächste Periode Weizenkerne von den Haushalten, damit sie diese säen – also investieren – können.

Hier sieht man schnell, dass es eine direkte Konkurrenz um den Weizen gibt: Wenn die Alten und die Jungen ihn vollkommen aufessen, also konsumieren, können die Unternehmen nicht säen und investieren. Neuen Weizen kann

man in einer Periode nicht herstellen, da ja wegen Vollbeschäftigung schon alle Ressourcen für Ernte und Anbau des Weizens eingesetzt worden sind. Die Konsumzurückhaltung der Jungen ist dann also notwendig für ihre Kreditvergabe und damit für die Unternehmensinvestitionen. Hier sind also tatsächlich – wie von der Loanable-funds-Theorie angenommen – Kreditangebot, Ersparnis und Investitionsnachfrage identisch, und es kann nur dann investiert werden, wenn vorher gespart wurde.

Das liegt aber daran, dass alle Probleme der modernen Geldwirtschaft wegdefiniert wurden: Die Jungen und Alten erhalten die Ernte, aber sie erhalten kein Geld, mit dem sie Weizen kaufen oder auch nicht kaufen können. Dementsprechend gibt es keine Absatzprobleme der Unternehmen, denn sie verkaufen ihren Weizen ja gar nicht, sondern verteilen ihn gleich nach der Ernte. Und da Weizen sowohl Zahlungsmittel, Konsumgut als auch Investitionsgut ist, gibt es eine direkte Konkurrenz um ihn (siehe den Beitrag von Hansjörg Herr in diesem Band). Die gäbe es mit Geld nicht, weil man Geld weder essen noch pflanzen kann und es auch nicht wie Weizen irgendwann schlecht wird.

Das Modell von Diamond – und damit auch die darauf aufbauenden neoklassischen Modelle – lassen sich sehr gut für die Analyse von mittelalterlichen Agrarwirtschaften anwenden. Wendet man sie aber in der Form der Loanable-funds-Theorie auf die moderne Geldwirtschaft an, gerät man auf den Holzweg.

Literatur

- Deutsche Bundesbank (2015): Geld und Geldpolitik, Frankfurt, https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Schule_und_Bildung/geld_und_geldpolitik.pdf?__blob=publicationFile (Zugriff: 19. Sept. 2016).
- Diamond, P.A. (1965): National Debt in a Neoclassical Growth Model. In: *The American Economic Review* 55, Nr. 5, S. 1126–1150.
- McLeay, M. et al. (2014): Money Creation in the Modern Economy. In: *Bank of England Quarterly Bulletin*, 1. Quartal, S. 1–14.
- Lindner, F. (2015): Does Saving Increase the Supply of Credit? A Critique of Loanable Funds Theory. In: *World Economic Review* 4, S. 1–26.
- Schmidt, J. (2012): Sparen – Fluch oder Segen? Anmerkungen zu einem alten Problem aus Sicht der Saldenmechanik. In: Held, M./Kubon-Gilke, G./Sturn, R. (Hrsg.): *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomie*, Marburg: Metropolis, S. 61–86.
- Stobbe, A. (1994): *Volkswirtschaftliches Rechnungswesen*, 8. Auflage, Berlin: Springer.
- Standard & Poor's (2013): Repeat After Me: Banks Cannot And Do Not „Lend Out“ Reserves, S&P Economic Research, 13.08.2013.
- Stiglitz, J.E./Greenwald, B.C. (2003): *Towards a New Paradigm in Monetary Economics*, Raffaele Mattioli Lectures, Cambridge: Cambridge University Press.
- Stützel, W. (1978): *Volkswirtschaftliche Saldenmechanik. Ein Beitrag zur Geldtheorie*, 2. Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Werner, R. (2014): Can banks individually create money out of nothing? – The theories and the empirical evidence. In: *International Review of Financial Analysis* 36, S. 1–19.

Fortgeschrittene Makroökonomie-Lehrbücher mit Tunnelblick

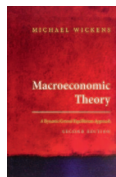
Über die Enge der DSGE-Modellwelt

Sebastian Dullien

Rezensierte Bücher:



Walsh, C.E. (2010): Monetary Theory and Policy, 3. Auflage, Cambridge: MIT Press, 640 Seiten. Im Folgenden zitiert als CW. (Abb: The MIT Press)



Wickens, M. (2012): Macroeconomic Theory. A Dynamic General Equilibrium Approach, 2. Auflage, Princeton: Princeton University Press, 616 Seiten. Im Folgenden zitiert als MW. (Abb: Princeton University Press)

Wenn heute von moderner Makroökonomie gesprochen wird, geht es oft vor allem (oder sogar ausschließlich) um sogenannte DSGE-Modelle. Die Abkürzung DSGE steht dabei für „Dynamic Stochastic General Equilibrium“ – dynamische Gleichgewichtsmodelle der ganzen Volkswirtschaft mit stochastischen Schocks, bei denen die gesamtwirtschaftlichen Größen aus dem rationalen mikroökonomischen Kalkül einzelner Akteure und Akteurinnen abgeleitet werden (die sogenannte Mikrofundierung der Makroökonomie). Ganze Lehrmodule in Masterprogrammen an deutschen und ausländischen Hochschulen zu Makroökonomie und sogar zu Wirtschaftspolitik beschäftigen sich ausschließlich mit dieser Modellklasse und eng verwandten Modellen, ohne auf Probleme, Kritik oder gar Alternativen zu diesem Ansatz hinzuweisen.

Explizite Ablehnung von Paradigmenvielfalt

Zwei aktuelle Lehrbücher sind typische Repräsentanten dieser Denkschule: „Monetary Theory and Policy“ von Carl E. Walsh 2010 in der 3. Auflage und „Macroeconomic Theory“ von Michael Wickens 2011 in der 2. Auflage erschienen. Wickens ist in seiner Präferenz für DSGE-Modelle noch klarer und einseitiger als Walsh, wie aus einer von ihm beschriebenen Unterhaltung mit einem frustrierten Studierenden hervorgeht: „[Der Student] beschwerte sich, er wisse, dass es viele makroökonomische Theorien gebe. Warum würde ich dann nur eine unterrichten? Meine Antwort war, dass er nur eine Theorie brauche, um die Wirtschaft zu analysieren, und dass es einfacher sei, sich nur eine allumfassende Theorie zu merken als eine Vielzahl verschiedener Theorien“ (MW, S. XV).¹ Auch Walsh legt den Fokus auf DSGE-Ansätze, erwähnt allerdings sowohl in der Einleitung als auch in einzelnen Teilen des Textes Ansätze ohne explizite Mikrofundierung, die er aber weniger als konzeptionelle Alternativen zu den DSGE-Modellen, sondern eher als praktikable Vereinfachungen sieht.

Beide Bücher präsentieren dabei solide technische Darstellungen auf einem für Masterstudierende der Volkswirtschaftslehre (VWL) nachvollziehbarem Niveau. Beide Bücher beinhalten didaktisch gute Anhänge und umfangreiche Literaturlisten, die den vertieften Einstieg ins Thema erleichtern.

1 Dieses sowie die folgenden Zitate sind eigene Übersetzungen des Autors aus dem Englischen ins Deutsche.

Solide Darstellung der DSGE-Grundelemente

Dabei werden die wichtigsten Elemente der DSGE-Modelle sauber dargestellt:

- Repräsentative Individuen, die unter der Annahme rationaler Erwartungen über eine intertemporale Variation von Arbeitsangebot und Freizeit sowie Konsum und Ersparnis ihren Nutzen maximieren.
- Firmen, die unter der Annahme monopolistischer Konkurrenz Produktionsentscheidungen (und in einigen Formulierungen Investitionsentscheidungen) treffen und Preise setzen, um die eigenen Gewinne zu maximieren.
- Zentralbanken, die ihr geldpolitisches Instrument so variieren, dass sie Abweichungen der tatsächlichen Inflation von der Zielinflation und des tatsächlichen Outputs vom potenziellen Output (den Output-Gap) minimieren.
- Märkte für Güter, Arbeit und Vermögenstitel, die sich jederzeit räumen und im Gleichgewicht sind.

Dargestellt wird auch die Technik der Kalibrierung der DSGE-Modelle, bei der die mikroökonomischen Parameter des Modells so gesetzt werden, dass die Korrelationen makroökonomischer Variablen jenen nahekommen, die in empirischen Daten beobachtet werden (MW, S. 501 ff.; CW, S. 71 ff.). Darüber hinaus widmen sich beide Bücher mehr oder weniger ausführlich der Integration von (stilisierten) Finanzmärkten in das Modell ebenso wie einer Erweiterung der Modelle zu offenen Volkswirtschaften (MW, Kapitel 12, 13; CW, Kapitel 10).

Beide Bücher diskutieren solide die historischen Wurzeln der DSGE-Modelle in der Real-Business-Cycle-(RBC)-Theorie, in der weder Geld noch Zentralbanken thematisiert wurden, sowie die Unterschiede zwischen diesen Modellen und den DSGE-Modellen, die üblicherweise durch Preis- und/oder Lohnrigiditäten und einer daraus folgenden Rolle für die Geldpolitik gegeben sind. Es wird klar dargestellt (wenn auch nicht kritisch diskutiert), dass in der Welt der DSGE-Modelle die Schwankungen bei Inflation, Output und Beschäftigung durch optimale Reaktionen der wirtschaftlichen Akteure auf exogene Schocks (etwa bei technologischem Fortschritt oder durch die Präferenzen der Individuen) entstehen. Beide Bücher thematisieren, welche stilisierten Fakten

empirischer Zeitreihen die Modelle mehr oder weniger gut nachbilden können – Wickens bezieht hier auch Phasen der tiefen Wirtschafts- und Finanzkrise von 2008/9 ein.

Kritik an DSGE wird ignoriert oder abgebügelt

Beide Bücher beschränken sich aber in einer etwas autistischen Weise auf die eigene enge Modellwelt. Zum einen sind sie weitgehend ignorant, was die kritische Debatte der DSGE-Modelle in den vergangenen Jahren angeht, zum anderen vernachlässigen sie eine Reihe von wichtigen makroökonomischen Themen, die in der wirtschaftspolitischen Debatte der vergangenen Jahre zentral waren und noch sind, jedoch in den DSGE-Debatten bis 2010 nicht vorkamen.

In den vergangenen Jahren sind die DSGE-Modelle wiederholt ins Kreuzfeuer der Kritik geraten: So wird den Modellen unter anderem vorgehalten, dass sie weder den Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008/9 noch den folgenden massiven Einbruch der Wirtschaftsleistung vorausgesagt hätten. Im Zuge der sich daran anschließenden Eurokrise wurden zudem Modelle dieser Klasse zur Rechtfertigung von massiven Austeritätsprogrammen benutzt. Diese Modelle sagten damals vorher, dass selbst einschneidende Ausgabenkürzungen in Krisenländern bestenfalls zu geringen Einbußen bei der Wirtschaftsleistung führen würden – Ergebnisse, von denen selbst der Internationale Währungsfonds (IWF) inzwischen einräumt, dass sie grundfalsch waren (siehe den Beitrag von Achim Truger zu Finanzpolitik in diesem Band). Kritiker_innen sehen deshalb eine Mitschuld dieser Modellklasse an der als katastrophal wahrgenommenen Reaktion auf die Eurokrise mit massiven Einschnitten in die nationalen Budgets. Diese Fehlleistungen der Modelle verleiten etwa Paul Krugman (2009) dazu, moderne Makroökonomie als „bestenfalls spektakulär nutzlos und schlimmstenfalls klar schädlich“ zu beschreiben.

In der Darstellung von Walsh wird diese Kritik einfach ignoriert. Wickens greift zumindest kritische Zitate von Paul Krugman und Robert Skidelsky auf, um sie dann aber schnell abzubügeln. Zur Annahme rationaler Erwartungen gäbe es keine sinnvoll operationalisierbare Alternative; zudem werde bereits an Modellen gearbeitet, in denen Individuen erst lernen müssten. Finanzmärkte würden in neueren DSGE-Modellen zunehmend modelliert, auch wenn sie in den älteren Modellen tatsächlich vernachlässigt worden seien (MW, S. 7 ff.).

Allerdings ist die Erwidern von Wickers reichlich oberflächlich – und die Kritik an DSGE-Modellen von Krugman und anderen Ökonom_innen komplexer, als Wickers es darstellt. Detailliert wird an DSGE-Modellen üblicherweise kritisiert (etwa Dullien 2011 oder King 2012):

- Mangelnde Prognosequalität
- Fragwürdiger mikroökonomischer Maximierungsmechanismus
- Fragwürdigkeit der kalibrierten Parameter
- Ad-hoc-Modellierung von Geldentstehung
- Fehlende beziehungsweise Ad-Hoc-Modellierung des Finanzsektors

Unter mangelnder Prognosequalität verstehen die Kritiker_innen, dass die DSGE-Modelle trotz ihrer inzwischen gewaltigen Komplexität den Verlauf der Konjunktur nicht besser vorhersagen können als altmodische Modelle oder sogar einfache autoregressive Modelle, die einfach mechanisch die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts der jüngsten Vergangenheit fortschreiben. Die Verteidiger_innen von DSGE erwidern auf die Frage nach der Prognosequalität, dass diese mit weiteren Ergänzungen der Modelle in der Zukunft noch verbessert werden könne.

Möglichkeit irrationaler Finanzmärkte wird nicht erwähnt

Gelegentlich wird dabei das Argument vorgebracht, dass Konjunkturschwankungen nicht prognostizierbar seien, da sie sich aus zufälligen, nicht vorhersehbaren Schocks ergäben. Deshalb sei die Prognosequalität von Modellen kein Kriterium für deren Qualität oder Gültigkeit. Während dieses Argument zwar in der Annahmewelt der DSGE-Modelle stimmt, muss man für seine Gültigkeit zunächst einen Teil der Grundannahmen des DSGE-Modells akzeptieren – nämlich, dass Konjunkturschwankungen durch exogene Schocks verursacht werden. Geht man dagegen davon aus, dass hinter den Konjunkturzyklen eine mittel- oder langfristige Systematik steckt (wie es etwa Ansätze in der Tradition Hyman Minskys tun), so sagt die Prognosefähigkeit eines Modells sehr wohl etwas über seine ökonomische Qualität aus. Auch sollte man nicht übersehen, dass die Annahme, Konjunkturschwankungen seien überwiegend nicht prognostizierbar, die Falsifizierbarkeit von DSGE-

Modellen als Modellklasse im Sinne von Karl Popper schwer, wenn nicht gar unmöglich macht.

Solche wissenschaftstheoretischen Argumente scheinen aber aus Sicht der Autoren für Leser_innen ihrer Lehrbücher nicht relevant. Weder Wickens noch Walsh thematisieren die Prognosefähigkeit der DSGE-Modelle in ihren Lehrbüchern, geschweige denn Alternativen zu den ihnen zugrunde liegenden Annahmen.

Unter dem fragwürdigen mikroökonomischen Maximierungsmechanismus verstehen die Kritiker_innen nicht nur die Annahme von rationalen Erwartungen im Modell, sondern vor allem die weiteren Verhaltensannahmen: So wird oft als kritisch angesehen, dass sich die gesamtwirtschaftlichen Fluktuationen im DSGE-Modell und insbesondere die Veränderung der Beschäftigung vor allem dadurch ergeben, dass die einzelnen Haushalte aufgrund von intertemporalen Schwankungen des Reallohns ihr Arbeitsangebot variieren. Überspitzt gesagt gehen sie in einem Jahr weniger arbeiten und genießen mehr Freizeit, weil sie davon ausgehen, dass im darauffolgenden Jahr der Reallohn höher sein wird. Skeptiker_innen wenden ein, dass dies in ihrer Wahrnehmung nach (und der praktisch aller Nicht-Ökonom_innen mit gesundem Menschenverstand) nicht der Hauptmechanismus ist, durch den Konjunkturschwankungen entstehen. Dies sei deshalb auch nicht das Verständnis ökonomischer Zusammenhänge, welches sie ihren Studierenden vermitteln wollen.

Eng mit diesem Problem zusammen hängt die Frage nach den kalibrierten Parametern des Modells. Damit DSGE-Modelle Korrelationen zwischen makroökonomischen Größen möglichst realistisch nachbilden, müssen – wie oben beschrieben – Parameter gesetzt werden, etwa zur Substitutionselastizität zwischen Konsum und Freizeit (aus der sich etwa ergibt, wie stark Individuen ihr Arbeitsangebot variieren, wenn sich der Lohn ändert). Diese Parameter werden üblicherweise nicht direkt geschätzt, sondern es werden Größen eingesetzt, die sich bei RBC- oder DSGE-Modellen als nützlich erwiesen haben. Das Problem an diesen gesetzten Parametern ist, dass einige von ihnen klar in Größenordnungen liegen, die weit von jenen Werten entfernt sind, die üblicherweise in mikroökonomischen Studien gefunden werden. So finden mikroökonomische Studien für Hauptverdiener häufig eine weit geringere Angebotselastizität von Arbeit, als sie in DSGE-Modelle eingestellt wird. Eine mikroökonomische Formulierung, von der empirisch bekannt ist, dass sie falsch ist (und die einen zentralen Einfluss auf die Funktionsweise des Modells hat), kann folglich kaum als echter Fortschritt gegenüber der Abwesenheit einer Mikrofundierung gesehen werden.

Wickens diskutiert zwar Versuche, über Erweiterungen des DSGE-Modells die Ergebnisse näher an beobachtete empirische Zeitreihen zu bringen. Mit den Alternativen jenseits des engen DSGE-Paradigmas, wie etwa der Frage, ob Individuen überhaupt kurzfristig ihr Arbeitsangebot als Reaktion auf die Lohnhöhe variieren und ob dieser Mechanismus wirklich eine solch zentrale Rolle für die Modellierung makroökonomischer Schwankungen haben sollte, setzt er sich nicht ernsthaft auseinander.

Fehlendes Verständnis für Geldschöpfung durch Bankensystem

Eine weitere – oft von Post-Keynesianer_innen geäußerte – Kritik an den DSGE-Modellen ist die Modellierung von Geld: Geld ist in den DSGE-Modellen üblicherweise so modelliert, dass die Zentralbank genau die Geldmenge bereitstellt, die Individuen nachfragen beziehungsweise die Individuen gerne halten möchten. Skeptiker_innen werfen den DSGE-Modellen vor, dass Fragen der Geldschöpfung mit diesen Annahmen nicht thematisiert werden können. Giralgeld wird in modernen Volkswirtschaften durch die Interaktion von Haushalten, Unternehmen und Geschäftsbanken geschaffen (siehe den Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band). Dies hat Folgen für den Transmissionsmechanismus von Geldpolitik, wenn etwa das Bankensystem unterkapitalisiert ist. Weder Walsh noch Wickens erwähnen alternative Theorien endogenen Geldes.

Verbunden mit dieser Kritik ist der Vorwurf der fehlenden beziehungsweise unzureichenden Modellierung von Finanzmärkten und ihrer Interaktion mit der Realwirtschaft. Die vor der Krise von 2008 vorherrschenden DSGE-Modelle beinhalteten meist überhaupt keinen Finanzmarkt. Sowohl Walsh als auch Wickens räumen ein, dass die älteren DSGE-Modelle tatsächlich einen blinden Fleck bei der Integration von Finanzmarktaspekten hatten, der zur schlechten Erklärungsqualität des Konjunkturverlaufs nach 2008 beigetragen hat. Allerdings würden inzwischen verschiedene Aspekte von Finanzmärkten in einzelne DSGE-Modelle eingebaut (MW, Kapitel 15; CW, Kapitel 10).

Skeptiker_innen halten diesen Ansatz weiter für unzureichend. Insbesondere weisen sie auf das fundamentale Problem hin, dass sich Vermögenspreislagen (bei Aktien, Häusern und so weiter) nur schwer plausibel in Modelle

mit rationalen Erwartungen (wie es die DSGE-Modelle sind) modellieren lassen. Warum sollten Individuen mit rationalen Erwartungen Vermögenstitel zu überhöhten Preisen kaufen? Die Frage nach Blasen bei Vermögenspreisen wird in den Büchern bestenfalls am Rande angesprochen. Finanzmarktblasen werden bei Walsh überhaupt nur im Kontext mit Hyperinflationen besprochen (CW, S. 160–162). Im Buch von Wickens findet sich zwar eine gute Ausführung, die sich mit „rationalen Blasen“ beschäftigt – einer Theorie, die eine mögliche Existenz von Blasen unter rationalen Erwartungen aus der Existenz explosiver Lösungspfade für Differenzgleichungen ableitet (MW, S. 301–302). Den Studierenden wird aber die Erkenntnis vorenthalten, dass sich Vermögenspreisblasen unter rationalen Erwartungen extrem schwer modellieren lassen und Modelle zur Erklärung von Blasen unter Annahme von nicht-rationalem Verhalten zumindest eines Teils der Individuen wesentlich plausibler sind (wie es die entsprechende Literatur einvernehmlich schließt – siehe etwa Brunnermeier 2008).

Moderne DSGE-Erweiterungen zur Wirkung von Fiskalpolitik bleiben unerwähnt

Der recht unkritische Umgang mit den Grundannahmen der DSGE-Modelle erklärt, warum die Bücher wenig bis gar nichts über die jüngsten Entwicklungen dieser Modelle zu sagen haben. Eine wichtige Entwicklung seit 2008/9 ist die Verbreitung von bereits Mitte der 2000er Jahre entwickelten Ansätzen zur Modellierung von Fiskalpolitik in DSGE-Modellen, in deren Folge die Ergebnisse nun stärker traditionell keynesianischen Modellen ähneln.

In älteren DSGE-Modellen führt die kreditfinanzierte Erhöhung von Staatsausgaben zwar (wie in keynesianischen Modellen) zu einem Anstieg des Outputs, jedoch (in Widerspruch zu keynesianischen Modellen) zu einem Rückgang des privaten Konsums. Hintergrund für diese Reaktion ist, dass die Individuen bei einem Anstieg der Staatsverschuldung für die Zukunft höhere Steuern erwarten. Dies bedeutet einen Rückgang des erwarteten Netto-Lebenseinkommens, auf den die Individuen mit weniger Konsum und weniger Freizeit reagieren. Dieses Weniger an Freizeit übersetzt sich in ein erhöhtes Arbeitsangebot, das über die Annahme von Markträumung zu mehr Beschäftigung und mehr Output führt.

Da diese Reaktion von empirischen Daten nicht wirklich gedeckt wird (der Konsum reagiert üblicherweise positiv auf kreditfinanzierte staatliche Ausgabensteigerungen), wurde im vergangenen halben Jahrzehnt daran gearbeitet, die Modellergebnisse der DSGE-Modelle anzupassen. Eine wichtige Entwicklung ist dabei der Einbau von sogenannten Rule-of-Thumb-Konsumenten in DSGE-Modelle. In diesen Modellen hat ein relevanter Anteil der Privathaushalte keinen Zugang zu Finanzmärkten. Sie können weder sparen noch sich verschulden und geben deshalb in jeder Periode all ihr verdientes Einkommen für Konsum aus. Nimmt man einen ausreichend großen Anteil solcher Konsumenten unter den Haushalten an, so ergeben sich Reaktionen auf fiskalpolitische Veränderungen, die mit empirisch beobachteten Zeitreihen in Einklang stehen: Kreditfinanzierte Staatsausgaben oder Transfers führen dann wieder wie in traditionellen keynesianischen Modellen zum Anstieg von Output und Privatkonsum.

Natürlich muss man zugestehen, dass die Bücher von Walsh und Wickens bereits 2010 beziehungsweise 2011 erschienen sind, als sich diese Entwicklung noch in den Kinderschuhen befand. Außerdem behandelt das Buch von Walsh explizit Geldpolitik und nicht Fiskalpolitik. Zumindest im Fall von Wickens hätte eine etwas breitere Interpretation des Themas „makroökonomische Theorie“ dazu führen können, dass die Lücken in den DSGE-Modellen in Bezug auf fiskalpolitische Stabilisierung deutlicher angesprochen werden – eine Fachdebatte zu dem Thema gab es bereits Jahre vor der Krise von 2008/9, wie entsprechende Publikationen zeigen (Kopcke et al. 2006).

Keine Diskussion des Lender-of-Last-Resort oder des Quantitative Easing

Aus dem einseitigen Fokus auf die DSGE-Modelle mag sich erklären, dass in Walshs Buch viele, wenn nicht die meisten, der in den vergangenen zehn Jahren diskutierten geldpolitischen Fragen nicht wirklich behandelt werden. Neben der fehlenden Debatte über Vermögenspreisblasen (und dem möglichen Beitrag beziehungsweise der richtigen Reaktion der Geldpolitik zu ihnen) vermisst man die von Walter Bagehot schon vor mehr als 100 Jahren aufgebrachte und in dem vergangenen Jahrzehnt an Wichtigkeit gewonnene Frage nach der Rolle der Notenbank als *lender of last resort*, der in der Krise Erwartungen durch

Kredite an die Geschäftsbanken stabilisiert. Auch eine Debatte von *bank runs*, eine Diskussion des *quantitative easing* oder die Frage, inwieweit Veränderungen bei den Eigenkapitalanforderungen Folgen für Wirtschaftswachstum oder Geldpolitik haben, sucht man vergebens. Das Diskontfenster der Federal Reserve wird zwar erwähnt, es fehlt aber jede Begründung, warum eine Notenbank ein solches Instrument überhaupt haben sollte. Überhaupt fehlt alles, was sich auf die praktische Umsetzung von Geldpolitik bezieht und in Werken wie Bindseil (2004) thematisiert wird.

Studierende, die die beiden Lehrbücher systematisch durcharbeiten, haben danach zwar ein gutes Verständnis von den Grundelementen moderner DSGE-Modelle. Haben sie aber daneben nicht auch aufmerksam alternative Literatur gelesen, wird ihnen ein Verständnis der aktuellen wirtschafts- und geldpolitischen Debatten unter Praktiker_innen verschlossen bleiben.

Literatur

- Bindseil, U. (2004): Monetary policy implementation. Theory – past – present, Oxford: Oxford University Press.
- Brunnermeier, M.K. (2008): Bubbles. In: Durlauf, S.N./ Blume, L.E. (Hrsg.): The New Palgrave Dictionary of Economics, Basingstoke: Palgrave Macmillan, S. 578–583.
- Dullien, S. (2011): The New Consensus form a traditional Keynesian and Post-Keynesian perspective: a worthwhile foundation for research or just a waste of time? In: *Économie Appliquée* 44, Nr. 1, S. 173–200.
- King, J.E. (2012): The microfoundations delusion. Metaphor and dogma in the history of macroeconomics, Cheltenham: Edward Elgar.
- Kopcke, R.W./Tootell, G.M.B./Triest, R.K. (Hrsg.) (2006): The macroeconomics of fiscal policy, Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P. (2009): Lionel Robbins Lecture, London School of Economics, 10.06.2009.

Bastard-Keynesianismus in einer „doktrinen- bezogenen Darstellung des Stoffes“

Eckhard Hein

Einleitung

Das von Bernhard Felderer und Stefan Homburg im Jahr 1984 erstmals vorgelegte Lehrbuch „Makroökonomik und neue Makroökonomik“ ist zuletzt im Jahr 2005 in neunter Auflage erschienen und ist damit sicherlich einer der Bestseller auf dem deutschsprachigen Lehrbuchmarkt. Im Jahr 1987 ist auch eine englische Übersetzung publiziert worden, die es 1992 zu einer zweiten Auflage gebracht hat. Die folgenden Ausführungen beziehen sich nur auf die letzte deutsche Auflage.

Die Autoren nehmen im Vorwort ihres Buchs in Anspruch, eine „doktrinenbezogene Darstellung des Stoffes“ (FH, S. VII) bezie-

Rezensiertes Buch:



Felderer, B./Homburg, S. (2005): Makroökonomik und neue Makroökonomik, 9. Auflage. Berlin: Springer, 496 Seiten. Im Folgenden zitiert als FH.
(Abb: Springer-Verlag Berlin-Heidelberg)

ungsweise eine „Methoden- und Doktrinenlehre“ (FH, S. X) zu präsentieren. Sie unterscheiden sich mit diesem Anspruch wohlthuend von der Mehrzahl national und international führender Lehrbücher, die die Ökonomik beziehungsweise die Makroökonomik als einheitliche Lehre darstellen, in der es eine linear aufsteigende Erkenntnis über den Gegenstand des Faches gibt und abweichende Positionen bestenfalls in theoriengeschichtlichen Exkursen vorkommen. Andere Ausnahmen von dieser Vorgehensweise findet man zum Beispiel in den Büchern von Froyen (2010) oder Snowdon und Vane (2005).

Insbesondere Snowdon und Vane (2005) wählen eine sorgfältige theoriengeschichtliche Herangehensweise und unterscheiden dabei deutlich zwischen dem Beitrag von John Maynard Keynes einerseits und der Integration vermeintlich Keynes'scher Elemente in die neoklassische Synthese beziehungsweise in einen orthodoxen Keynesianismus andererseits. Zudem ist ihr theoriengeschichtlicher Ansatz am aktuellen Rand nicht auf orthodoxe Theorievarianten wie die Neuklassik, die „Real Business Cycle“-Schule oder den Neukeynesianismus beschränkt, sondern sie behandeln auch die post-keynesianische und die neo-österreichische Schule.¹

All das findet sich bei Felderer und Homburg (2005) nicht. Ihr doktrinen- geschichtliches Lehrbuch ist auf orthodoxe Ansätze beschränkt – und bleibt auch hier merkwürdig limitiert – und bezieht dabei die Keynes'sche Lehre nur in der Variante des „Bastard-Keynesianismus“ (Robinson 1962) mit ein. Die post-keynesianische Theorie wird nur kurz und knapp auf einer Seite (FH, S. 100–101) als eine von mehreren Weiterentwicklungen des Keynes'schen Werkes skizziert.

Felderer und Homburg (2005) haben ihr Lehrbuch in vier „Bücher“ und einen mathematischen Anhang gegliedert. Im ersten Buch „Grundlagen“ finden sich einige methodische Überlegungen, ein kurzer theoriengeschichtlicher Überblick über die Ökonomik sowie eine knappe Einführung in die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. Das zweite Buch „Makroökonomik“ stellt die „Klassisch-Neoklassische“ Theorie einerseits und die „Keynesianische“ Theorie andererseits dar, präsentiert die wirtschaftspolitischen Implikationen dieser Theorien im Vergleich und enthält zudem eine Erweiterung beider Ansätze um außenwirtschaftliche Aspekte. Das dritte Buch „Neue Makroökonomik“ befasst sich dann mit „Neuklassischen“, „Neokeynesianischen“ und „Neukeynesianischen“ Theorien. Im sehr nützlichen mathematischen An-

1 Die entsprechenden Kapitel in dem Buch von Snowdon und Vane (2005) wurden hierbei von Vertretern dieser Schulen verfasst, Paul Davidson und Roger W. Garrison.

hang werden Differentialgleichungen mit einer und mehreren Veränderlichen, lineare Algebra und implizite Funktionen thematisiert. Im Folgenden wird insbesondere auf die Inhalte des zweiten und dritten Buches eingegangen.

„Neoklassische“ und „Keynesianische“ Theorien: Rigiditäten machen den Unterschied!

Im zweiten Buch „Makroökonomik“ stellen Felderer und Homburg der „Klassisch-Neoklassischen“ Theorie die „Keynesianische“ Theorie gegenüber (FH, S. 51–95). Das sogenannte klassisch-neoklassische Modell, das in der Darstellung der Autoren jedoch ein reines neoklassisches Modell ist,² liefert dabei ein auf dem Arbeitsmarkt bestimmtes Vollbeschäftigungsgleichgewicht. Dabei wird die Gültigkeit des Say’schen Gesetzes über einen neoklassischen Kapitalmarkt hergestellt, auf dem die Vollbeschäftigungsersparnis durch einen flexiblen Realzins in ein Vollbeschäftigungsinvestitionsniveau transformiert wird. Hierfür ist eine mit dem Realzinssatz steigende Ersparnis erforderlich, sowie eine mit dem Zinssatz fallende Kapitalnachfrage zu Investitionszwecken. Dass für erstere die keineswegs garantierte Dominanz des Substitutionseffekts einer Zinssatzänderung über den Einkommenseffekt ohne weitere Diskussion angenommen wird (FH, S. 68), mag ja noch den Vereinfachungszwängen einer Lehrbuchdarstellung geschuldet sein. Gravierender jedoch ist, dass Felderer und Homburg bei der Herleitung einer mit dem Realzinssatz fallenden Investitionsnachfrage aus einer neoklassischen Produktionsfunktion (FH, S. 54–64) die im Rahmen der Kapitalkontroverse formulierte und akzeptierte Kritik an selbiger nicht einmal erwähnen (siehe den Beitrag von Hansjörg Herr in diesem Band). Demnach kann ein solcher Zusammenhang außerhalb der Ein-Gut-Ökonomie, die auch von Felderer/Homburg unterstellt wird, nicht allgemein angenommen werden (vgl. z.B. Harcourt 1969, 1972; Lazzarini 2011; Hein 2014, Kapitel 3.6).³

- 2 Klassische und neoklassische Modelle folgen dem Say’schen Gesetz, jedoch ist dieses in klassischen Modellen nicht mit Vollbeschäftigung verbunden. Zudem findet sich in den klassischen Modellen kein Kapitalmarkt, der die Ersparnis der Haushalte über einen flexiblen Realzins in die Investitionen der Unternehmen transformiert. Vgl. hierzu insbesondere Garegnani (1978, 1979).
- 3 Auch die Tatsache, dass mit der empirischen Schätzung von neoklassischen Produktionsfunktionen – und damit auch der weitverbreiteten Cobb-Douglas-Funktion – Probleme verbunden

Denn die für die Aggregation heterogener Güter zu den Größen „Kapital“ und „Output“ erforderlichen relativen Güterpreise werden von der Einkommensverteilung beeinflusst und damit vom Realzinssatz, der ja aus der Grenzproduktivität des Kapitals erst abgeleitet werden soll. Es ist deshalb für eine Mehr-Güter-Ökonomie unzulässig, allgemein von einer mit fallendem Reallohnsatz steigenden Arbeitsnachfrage auszugehen, wie es für den Arbeitsmarkt als Kern des neoklassischen Modells unterstellt wird. In der „Klassisch-Neoklassischen“ Theorie gilt zudem eine strikte Dichotomie von realer und nominaler Sphäre; Geld ist lediglich Wertmaßstab und Zirkulationsmittel, und eine Veränderung der Geldmenge wirkt quantitativtheoretisch nur auf das allgemeine Preisniveau.

Als vermeintlichen „doktrinenbezogenen“ Gegenpol stellen Felderer und Homburg dann ihre Interpretation der „Keynesianischen Theorie“ (FH, S. 97–154) schrittweise dar. Ausgangspunkt bildet das Konzept der effektiven Nachfrage (FH, S. 102–103), das jedoch keine direkte Beziehung zu Keynes' (1933, 1936) Vorstellung einer monetären Theorie der Produktion herstellt, in der Geld eine besondere Rolle spielt und sowohl in der kurzen als auch in der langen Frist nicht neutral sein kann. Felderer und Homburg beginnen vielmehr mit einer einkommensabhängigen Konsumfunktion und führen dann eine Investitionsfunktion ein, die vom Zinssatz und von der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals abhängt. Daran schließt sich – etwas unsystematisch – das einfache Einkommen-Ausgaben-Modell mit exogenen Investitionen an, welches die Diskussion des Keynes'schen beziehungsweise Kahn'schen Multiplikators erlaubt.

Im Weiteren folgen die Autoren der von Hicks (1937) vorgelegten Interpretation der Keynes'schen „General Theory“ (1936) und präsentieren das IS/LM-Modell (FH, S. 119–133), indem sie zunächst die LM-Kurve für die möglichen Gleichgewichtswerte von Zinssatz und Einkommen für den Geld- und Wertpapiermarkt bei gegebenem Geldangebot ableiten. Die IS-Kurve wird dann als Kurve möglicher Gleichgewichtswerte von Zinssatz und Einkommen für den Kapitalmarkt und nicht, wie sonst üblich, für den Gütermarkt präsentiert. Eine solche Interpretation steht im Widerspruch zur Keynes'schen Sichtweise auf das gesamtwirtschaftliche Sparen und zur Darstellung in der „General Theory“, in der Sparen zunächst als Nicht-Konsum interpretiert wird

sein können, erfährt der/die Leser_in nur am Rande (FH, S. 58), ohne dass hierauf näher eingegangen wird. Zu den Problemen der empirischen Schätzung einer aggregierten Produktionsfunktion, die letztlich auf die Schätzung einer Identität aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung hinausläuft, vgl. insbesondere Felipe und McCombie (2013). Eine kurze Zusammenfassung findet sich in Hein (2014, Kapitel 3.6).

(Keynes 1936, S. 61–65), und somit eine Kategorie des Gütermarktes ist. Die gesamtwirtschaftliche Ersparnis kann dann entweder zur zusätzlichen Wertpapiernachfrage verwendet werden und damit ein Angebot auf einem Kapitalmarkt konstituieren, oder liquide gehalten werden und damit eine Nachfrage auf dem Geldmarkt, aber genau kein Angebot auf dem Kapitalmarkt darstellen, wie Keynes (1936, S. 165–174) im Zusammenhang mit seiner monetären Zins-theorie erläutert.

Während das IS/LM-Modell noch erlaubt, das Keynes'sche Prinzip der effektiven Nachfrage – unter der Annahme freier Kapazitäten und konstanter Preise – als Gegenwurf zum Say'schen Gesetz darzustellen, präsentieren Felderer und Homburg dann mit ihrem „Allgemeinen Keynesianischen Modell“ (FH, S. 133–139) die vollständige Reintegration der Keynes'schen Abweichung in die neoklassische Orthodoxie. Die Kombination von IS/LM-Modell mit dem neoklassischen Arbeitsmarkt, der neoklassischen Produktionsfunktion sowie der Annahme flexibler Preise liefert eine neoklassische Synthese, indem ein sogenannter „Keynes-Effekt“ (FH, S. 138) dafür sorgt, dass sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage durch flexible Preise stets an das gesamtwirtschaftliche Angebot bei Vollbeschäftigung auf dem Arbeitsmarkt anpasst. Dieser vermeintlich Keynes'sche Realkasseneffekt, bei dem eine Veränderung der Realkasse in der Folge einer Preisänderung auf dem Gütermarkt bei gegebener Geldmenge zu einer Veränderung der Wertpapiernachfrage, des Zinssatzes und damit der Investitionen und der effektiven Nachfrage führt, wird zwar von Keynes (1936, Kapitel 19) als einer von vielen möglichen Effekten fallender Nominallöhne und Preise angesprochen. Allerdings stellt er diesem positiven Realkasseneffekt insbesondere den negativ wirkenden Realschuldeneffekt fallender Preise gegenüber und plädiert am Ende für rigide Nominallöhne, um das System zu stabilisieren. Von all dem findet sich leider nichts bei Felderer und Homburg. Ihr „Keynes-Effekt“ sorgt dafür, dass sich auch im „Allgemeinen Keynesianischen Modell“ ein neoklassisches Vollbeschäftigungsgleichgewicht einstellt – und es gelten dann auch wieder die klassische Dichotomie und die Neutralität des Geldes.

In diesem Modell der neoklassischen Synthese werden keynesianische Ergebnisse durch die Einführung von Rigiditäten ermöglicht, die die Wirkung des vermeintlich Keynes'schen Realkasseneffektes in einer Unterbeschäftigungssituation verhindern. Erstens können demnach starre Nominallöhne und damit rigide Preise den „Keynes-Effekt“ gleich am Beginn blockieren (FH, S. 149–152). Und selbst wenn es zu fallenden Nominallöhnen und Preisen und damit zu einem Anstieg des realen Geldangebots kommt, könnte zweitens der

Zinssatz nach unten rigide bleiben, wenn die ökonomischen Akteur_innen davon ausgehen, dass er ein unteres Minimum erreicht hat und zukünftig nur steigen kann (FH, S. 144–148). In dieser „Liquiditätsfalle“ wird der durch eine Preissenkung hervorgerufene Anstieg der Realkasse liquide gehalten. Und drittens könnte selbst bei einem Rückgang des Zinssatzes der Anstieg der Investitionen ausbleiben, wenn diese in einer Rezession wegen negativer Erlöserwartungen zinsunelastisch werden und die Ökonomie sich daher in der „Investitionsfalle“ befindet (FH, S. 139–144). In Felderer und Homburgs „Allgemeinem Keynesianischen Modell“ treten Keynes'sche Ergebnisse daher nur bei (kurzfristig geltenden) Rigiditäten auf. Keynes' „General Theory“ wird damit zu einer Theorie von Spezialfällen im vermeintlich allgemeinen neoklassischen Modell – also zum Bastard-Keynesianismus.

Die Diskussion der geld- und fiskalpolitischen Implikationen (FH, S. 155–187) schließt dann konsequent an diese Interpretation der Keynes'schen Lehre an: Solange keine der obengenannten Rigiditäten vorliegen, passt sich die Modellökonomie immer an das vom neoklassischen Arbeitsmarkt bestimmte Vollbeschäftigungsgleichgewicht an, unabhängig davon, ob man das „Klassisch-Neoklassische“ oder das „Allgemeine Keynesianische“ Modell unterstellt. Geld- und Fiskalpolitik sind nicht notwendig und eher störend; es kommt zu Crowding-out (siehe Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band) und/oder einem höheren Preisniveau bei expansiv ausgerichteter Geld- oder Fiskalpolitik. Nur bei Vorliegen einer Investitionsfalle, einer Liquiditätsfalle oder bei rigiden Nominallöhnen ist Fiskalpolitik zur Behebung von unfreiwilliger Arbeitslosigkeit und zur Beschleunigung der Anpassung des Systems an das Vollbeschäftigungsgleichgewicht erforderlich. Die Geldpolitik – als Geldmengenpolitik – bleibt in den ersten beiden Fällen wirkungslos und kann nur bei rigiden Nominallöhnen zu einer Anhebung des Gütermarkt-Gleichgewichts beitragen – muss hierbei aber dann ein steigendes Preisniveau akzeptieren.

Die Unterscheidung von neoklassischer und keynesianischer Theorien anhand des Kriteriums der Lohn-, Zins- und Güterpreisrigiditäten zieht sich auch durch die Darstellung der „Neuen Makroökonomik“ im dritten Buch. Auf der einen Seite finden wir hier die „Neuklassik“ mit der „Real Business Cycle“-Schule als Extremvariante, die neben ultraflexiblen Preisen von rationalen – im Sinne von modellkonsistenten – Erwartungen ausgeht (FH, S. 233–275). Schwankungen in der ökonomischen Aktivität und der Beschäftigung werden daher in der Regel als Gleichgewichtsphänomene aufgefasst. Auf der anderen Seite präsentieren die Autoren die „Neokeynesianische Theorie“, die im Rahmen von allgemeinen Gleichgewichtsmodellen (partiell) fixierte Preise zulässt,

wodurch es zum Tausch bei „falschen Preisen“ und zu Rationierungsgleichgewichten mit unvollständiger Markträumung kommen kann (FH, S. 277–355). Zudem werden abschließend in einem kurzen Kapitel „Neukeynesianische“ Mikrofundierungen für Lohn-, Zins- und Güterpreisstarreheiten präsentiert (FH, S. 337–363), ohne jedoch das auf neukeynesianischen Grundlagen stehende „Neue Konsens“-Modell zu präsentieren.⁴ Dieses, im einfachsten Fall auf drei Gleichungen reduzierbare Modell mit einer zinsabhängigen IS-Gleichung für das Gütermarktgleichgewicht, einer neukeynesianischen Phillipskurven-Gleichung mit der NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) als langfristiger Gleichgewichtsarbeitslosigkeit sowie einer Zinsreaktionsfunktion der Zentralbank, zum Beispiel einer Taylor-Regel, hat die Wirtschaftspolitik in vielen Ländern seit dem Ende der 1990er Jahre dominiert. Es findet sich auch in einer Reihe von in etwa zeitgleich mit Felderer und Homburg (2005) erschienenen Lehrbüchern, wie zum Beispiel Carlin und Soskice (2006) oder Snowden und Vane (2005).

Fazit

Insgesamt liefern Felderer und Homburg (2005) also eine nur sehr eingeschränkte „doktrinenbezogene Darstellung des Stoffes“. Die Keynes'sche Lehre kommt nur im Gewand des Bastard-Keynesianismus daher, das heißt als eine durch Rigiditäten verursachte Sammlung von Spezialfällen des allgemeinen neoklassischen oder neuklassischen Modells. Dieser hat mit der Keynes'schen Lehre und ihrer konsequenten Weiterentwicklung im Post-Keynesianismus wenig zu tun. Im Mittelpunkt stehen hier das Konzept der monetären Produktionsökonomie, in der Geld, unabhängig von der Marktform, in der kurzen und der langen Frist nicht neutral ist, die Gültigkeit des Prinzips der effektiven Nachfrage in der kurzen und der langen Frist, die Dominanz von fundamentaler Unsicherheit, die Überzeugung, dass ökonomische Prozesse in historischer Zeit stattfinden und damit pfadabhängig sind, sowie die Bedeutung von Verteilungsaueinandersetzungen für die gesamtwirtschaftlichen Resultate. Weiterhin kommt bei Felderer und Homburg die moderne orthodoxe Makro-

4 Auch die für das „Neue Konsens“-Modell wichtigen Aufsätze von Goodfriend und King (1997) und Clarida, Gali und Gertler (1999) sucht man im Literaturverzeichnis von Felderer und Homburg vergeblich.

ökonomik – das „Neue Konsens“-Modell gar nicht vor. Selbst wenn man also dieses Lehrbuch wegen der konzisen Darstellung der verschiedenen Varianten der prä-modernen Orthodoxie weiterhin für die Literaturliste einer Lehrveranstaltung zur Makroökonomik für unverzichtbar halten sollte – ich bin mittlerweile nicht mehr dieser Auffassung –, so muss diese doch unbedingt ergänzt werden durch Darstellungen des Neuen Konsenses in der Makroökonomik (z.B. Bofinger 2011; Carlin/Soskice 2006, 2015; Snowdon/Vane 2005) sowie durch Einführungen in die post-keynesianische Theorie (z.B. Heine/Herr 2013; King 2015; Lavoie 2006, 2014; Hein/Stockhammer 2011), um eine wirkliche und umfassende „doktrinenbezogene Darstellung des Stoffes“ zu gewährleisten.

Literatur

- Bofinger, P. (2011): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 3. Auflage, London: Pearson.
- Carlin, W./Soskice, D. (2006): Macroeconomics: Imperfections, Institutions & Policies, Oxford: Oxford University Press.
- Carlin, W./Soskice, D. (2015): Macroeconomics: Institutions, Instability, and the Financial System, Oxford: Oxford University Press.
- Clarida, R./Gali, J./Gertler, M. (1999): The science of monetary policy: a New Keynesian perspective. In: Journal of Economic Literature 37, S. 1661–1707.
- Felderer, B./Homburg, S. (1992): Macroeconomics and New Macroeconomics, 2. Auflage, Berlin: Springer.
- Felipe, J./McCombie, J. (2013): The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change: ‘Not Even Wrong’, Cheltenham: Edward Elgar.
- Froyen, R.T. (2010): Macroeconomics: Theories and Policies, 9. Auflage, Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Garegnani, P. (1978): Notes on consumption, investment and effective demand, part I. In: Cambridge Journal of Economics 2, S. 335–353.
- Garegnani, P. (1979): Notes on consumption, investment and effective demand, part II. In: Cambridge Journal of Economics 3, S. 63–82.

- Goodfriend, M./King, R.G. (1997): The New Neoclassical Synthesis and the role of monetary policy. In: Bernanke, B.S./Rotemberg, J.J. (Hrsg.): NBER Macroeconomics Annual 1997, Cambridge: MIT Press.
- Harcourt G.C. (1969): Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital. In: Journal of Economic Literature 7, S. 369–405.
- Harcourt G.C. (1972): Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hein, E. (2014): Distribution and Growth after Keynes: A Post-Keynesian Guide, Cheltenham: Edward Elgar.
- Hein, E./Stockhammer, E. (Hrsg.) (2011): A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies, Cheltenham: Edward Elgar.
- Heine, M./Herr, H. (2013): Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München: Oldenbourg.
- Hicks, J.R. (1937): Mr. Keynes and the “Classics”: a suggested interpretation. In: Econometrica 5, S. 147–159.
- Keynes, J.M. (1933): A monetary theory of production. In: The Collected Writings of J.M. Keynes, Vol. XIII, London: Macmillan, 1987.
- Keynes, J.M. (1936): The General Theory of Employment, Interest and Money. In: The Collected Writings of J.M. Keynes, Vol. VII. London: Macmillan, 1973.
- King, J.E. (2015): Advanced Introduction to Post Keynesian Economics, Cheltenham: Edward Elgar.
- Lavoie, M. (2006): Introduction to Post-Keynesian Economics, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Lavoie, M. (2014): Post-Keynesian Economics: New Foundations, Cheltenham: Edward Elgar.
- Lazzarini, A. (2011): Revisiting the Cambridge Capital Controversies: A Historical and Analytical Study, Pavia: Pavia University Press.
- Robinson, J. (1962): Review of H.G. Johnson, Money, Trade and Economic Growth, London: Allen and Unwin. In: Economic Journal 72, S. 690–692.
- Snowdon, B./Vane, H. (2005): Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State, Cheltenham: Edward Elgar.

Verkehrte Welt in Sachen Fiskalpolitik?

Offener Mainstream und dogmatische „Heterodoxie“ in Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre

Achim Truger

Rezensierte Bücher:



**Blanchard, O./
Illing, G. (2014):
Makroökonomie,**
6. Auflage, London:
Pearson, 912 Seiten.
Im Folgenden
zitiert als BI.
(Abb: Pearson)



**Blankart, C.B.
(2011): Öffentliche
Finanzen in der
Demokratie,**
8. Auflage, München:
Vahlen, 790 Seiten.
Im Folgenden
zitiert als CB.
(Abb: Vahlen)



**Mankiw, N.G./
Taylor, M.P. (2016):
Grundzüge der
Volkswirtschaftslehre,**
6. Auflage, Stuttgart:
Schäffer-Poeschel, 1172
Seiten. Im Folgenden
zitiert als MT.
(Abb: Schäffer-Poeschel)

Einleitung: Auf der Suche nach Erklärungen für die extrem kontroverse Austeritätsdebatte in Europa

Seit dem Umschwenken auf einen strikten Austeritätskurs im Jahr 2010 hat die Europäische Union ein fiskalpolitisches Großexperiment gigantischen Ausmaßes gestartet (Blyth 2013; Truger 2013). In fast allen Euroraum-Staaten – vor allem in den Krisenländern der sogenannten Peripherie (Griechenland, Irland, Portugal, Spanien) – wurden radikale Kürzungen in den öffentlichen Haushalten sowie massive Steuer- und Abgabenerhöhungen durchgesetzt. Diese Politik war von Anfang an umstritten und auch sechs Jahre später stehen sich akademische wie politische Befürworter_innen und Gegner_innen unversöhnlich gegenüber. Anhänger_innen halten die Austeritätspolitik für wachstums- und beschäftigungspolitisch wenig schädlich bis sogar hilfreich, während Gegner_innen sie für eine der zentralen Ursachen der katastrophalen Wirtschaftsentwicklung im Euroraum in den letzten Jahren verantwortlich machen.

Die Debatte hat eine Vielzahl neuer empirischer Studien zu den ökonomischen Auswirkungen der Fiskalpolitik – vor allem zur Höhe des Fiskalmultiplikators – angeregt, die den Gegner_innen der Austeritätspolitik tendenziell Recht geben (Gechert 2015): Viele der neueren Studien kommen zu hohen



Samuelson, P.A./ Nordhaus, W.D. (2010): Volkswirtschaftslehre, 4. Auflage, München: mi-Wirtschaftsbuch, FinanzBuch-Verlag, 1104 Seiten. Im Folgenden zitiert als SN.
(Abb: mi-Wirtschaftsbuch)



van Suntum, U. (2013): Die unsichtbare Hand. Ökonomisches Denken gestern und heute, 5. Auflage, Berlin: Springer, 330 Seiten. Im Folgenden zitiert als UVS.
(Abb: Springer-Verlag Berlin-Heidelberg)

Multiplikatoren. Unter den gegenwärtigen Bedingungen im Euroraum, mit simultaner Konsolidierung in einer Schwächephase, in der die Geldpolitik zudem über keine Zinssenkungsspielräume mehr verfügt, liegt der Multiplikator zum Teil auch sehr deutlich über eins (Batini et al. 2012; Blanchard/Leigh 2013). Zu ähnlichen Ergebnissen konnte man auch aufgrund der älteren Literatur kommen (vgl. Hemming et al. 2002; Arestis/Sawyer 2003; Bouthevillain et al. 2009 und Creel et al. 2011). Damit liegt es nahe anzunehmen, dass die Austeritätspolitik tatsächlich wesentlich für die wirtschaftliche Misere im Euroraum verantwortlich ist.

Für einschlägige Lehrbücher lässt sich damit die Anforderung ableiten, dass sie die aktuellen Entwicklungen in der Fiskalpolitik und in der Debatte aufgreifen und diskutieren sollten. Ist dies etwa aufgrund des relativ frühen Erscheinungsdatums nicht möglich, so sollte nach der Lehrbuchlektüre zumindest verständlich werden, warum es in Fragen der Fiskalpolitik unterschiedliche, häufig diametral entgegengesetzte Ansichten gibt.

Begrenzte methodische Offenheit, katastrophale handwerkliche Fehler und Anti-Staatsschulden-Extremismus bei Blankart (2011)

Aus methodischer Sicht macht Blankarts Lehrbuch zunächst durchaus einen interessanten Eindruck. Während der moderne Mainstream der Finanzwissenschaft, die sogenannte Neue Finanzwissenschaft, im Wesentlichen über die neoklassische Methode der Optimierung unter Nebenbedingungen, den Ausschluss stabilisierungspolitischer sowie die Höhergewichtung allokativer gegenüber distributiven Fragestellungen gekennzeichnet ist (Richter/Wiegard 1993; beispielhaft Corneo 2012; kritisch Söllner 1994 und Truger 1998), geht es Blankart schon im Vorwort zur ersten Auflage von 1991 um eine integrierende Gesamtperspektive: „Ziel dieses Lehrbuchs ist eine methodisch geschlossene Darstellung der Finanzwissenschaft. Diese Disziplin umfasst im Wesentlichen zwei Elemente: die finanzwissenschaftliche Institutionenlehre und die wohlfahrtsökonomische Grammatik (von der Marktversagenslehre über die Stabilisierungspolitik bis zur optimalen Besteuerung). In der traditionellen Finanzwissenschaft führen diese beiden Teile zwei voneinander weitgehend unabhängige Eigenleben, so dass es den Studierenden oft schwer fällt, aus dem

Dickicht der Institutionen den theoretischen Kern und umgekehrt aus der Theorie die Relevanz für die institutionelle Realität zu finden. Dieser Zwiespalt soll in dieser modernen Finanzwissenschaft überwunden werden. [...] Dieses Buch versteht sich als praxisorientierte Theorie: Es soll gezeigt werden, wie der Staat in seinen Institutionen funktioniert.“ (CB, S. XI) Durchaus vielversprechend hinsichtlich der aktuellen Fiskalpolitik und der Eurokrise klingt auch, dass Blankart im Vorwort zu den Änderungen in der 8. Auflage explizit auf die Staatsschuld hinweist: „Diese hat seit der Euro-Staatsfinanzkrise ganz neue Fragen aufgeworfen. [...] Im 17. Kapitel wird die theoretische Seite der Staatsschuldung, später im 28. Kapitel die Anwendung auf die Schuldenkrise der Euro-Staaten behandelt.“ (CB, S. VIII)

Positiv hervorzuheben ist, dass Blankart im ganzen Buch tatsächlich eine ungeheure Fülle an Themen – durchaus auch aus unterschiedlichen Perspektiven – behandelt. Auch ist der sehr ausführliche Überblick über die EU-Institutionen (CB, S. 653–667) hilfreich. Allerdings steht Blankarts inhaltliche Offenheit bei der Vielzahl der Themen eine große Enge hinsichtlich der letztlich immer wieder eingenommenen Sichtweise auf staatliches Handeln gegenüber: Es ist die Sichtweise der konstitutionellen Ökonomie und der Public-Choice-Theorie in der Tradition James M. Buchanans, bei der es letztlich immer um die Begrenzung der Spielräume demokratischer Finanzpolitik geht. Dies deshalb, weil vermutet wird, dass die Spielräume von eigennutzmaximierenden Politiker_innen, Bürokrat_innen und Interessengruppen zu Lasten der Bürger_innen ausgenutzt werden. So wird in eigentlich allen Kapiteln immer die traditionelle Sichtweise mit der konstitutionellen kontrastiert, was regelmäßig zu einer deutlich kritischeren Haltung gegenüber staatlichem Handeln führt.

Zentral für dieses Resultat ist allerdings, dass es auf der Übertragung des Homo-oeconomicus-Ansatzes auf die Politik basiert: „Im Markt wie im Staat wird von der gleichen menschlichen Motivation, nämlich derjenigen der Eigennutzorientierung ausgegangen. Demgegenüber wird in der traditionellen Finanzwissenschaft ein gespaltener Mensch unterstellt. Im Markt handelt er eigennützig – er ist ein homo oeconomicus –, während er im Staat als homo politicus ganz andere, irgendwie übergeordnete Ziele zum Ausdruck bringt. Um diese nicht sehr realistische Annahme zu überwinden, wird hier die Annahme des homo oeconomicus vom Handeln im Markt auf das Handeln im Staat ausgedehnt.“ (CB, S. 2) Da sich im Rahmen der *Behavioural Economics* allerdings schon seit langem die Belege häufen, dass der Mensch selbst im Markt häufig nicht als *Homo oeconomicus* agiert (Kahnemann 2012; Falk 2003; siehe auch

den Beitrag von Till van Treeck zum Menschenbild in diesem Band), dürfte Blankarts Ansatz methodisch bei Weitem zu eng und finanzpolitisch deutlich zu staats skeptisch sein.

Nirgendwo kommt diese Skepsis deutlicher zum Ausdruck als in seinen Ausführungen zur Staatsverschuldung und zur Fiskalpolitik. So beginnen die Ausführungen zur Staatsverschuldung im 17. Kapitel gleich mit dem Abschnitt „A. Wege zum Staatsbankrott“ und münden relativ bald in die Frage: „Wenn aber die Staatsverschuldung immer wieder im Staatsbankrott endet, warum lernen die Politiker nicht aus ihren Fehlern? Ganz klar ist das nicht. Doch Reinhart und Rogoff zufolge sagen sie sich immer wieder: ‚Diesmal ist es anders‘, was natürlich nicht stimmt, sondern Politiker nehmen Schulden auf und geraten so auf die schiefe Ebene.“ (CB, S. 362).

Unabhängig von den ziemlich flapsigen und seltsam psychologisierenden Formulierungen ist die gesamte Analyse von einer Ansammlung katastrophaler handwerklicher Fehler getrübt. Das beginnt mit dem Literaturverzeichnis zu Kapitel 17 (CB, S. 401–404), in dem häufig das Prinzip der alphabetischen Reihenfolge durchbrochen wird. Es setzt sich fort in einer unpräzisen und teilweise falschen Zitierweise und Erläuterung der angeführten Quellen. So ist die Grafik zur Häufigkeit von Staatsbankrotten (CB, Abbildung 17.1, S. 362) offenbar Reinhart und Rogoff (2009, Abbildung 5.4) entnommen. Blankart (2011, S. 362) gibt als Quelle ohne weitere Spezifikation „nach C.M. Reinhart und K.S. Rogoff (2010)“ mit offenbar falscher Jahreszahl an. Zudem behauptet Blankart (2011, S. 361–362), die Grafik gebe „Staatsbankrotte [...] und Inflation [...] in Prozent aller Staaten“ an, was gleichgesetzt wird mit „Staatsbankrotten durch Zahlungsausfall und Staatsbankrotte über Geldentwertung“. Tatsächlich zeigt die im Original korrekt beschriftete Grafik den Anteil der zahlungsunfähigen Staaten und den Anteil der Staaten mit einer Inflationsrate von mehr als 20 Prozent pro Jahr und weist für verschiedene Phasen den Korrelationskoeffizienten zwischen beiden Größen aus.

Die Kuriositäten gehen weiter: In den Tabellen 17.2. und 17.3 stellt Blankart die Staatsverschuldung der öffentlichen Haushalte dar, ohne dabei die Haushalte der Sozialversicherung einzubeziehen. Katastrophal gerät schließlich die Analyse der Frage „Wie viel Verschuldung kann sich der Staat leisten?“ (CB, S. 370 ff.). Blankart suggeriert hier, er lehne sich an den „einfachen Ansatz“ von Blanchard et al. (1990) an, obwohl diese einen viel komplizierteren Fall in völlig anderer Notation behandeln.

Was dann an Rechenschritten mit der staatlichen Budgetrestriktion ange stellt wird, ist abenteuerlich: Großbuchstaben wechseln in Kleinbuchstaben,

der Index „r“ wird sinnentstellend in den Index „i“ verkehrt, Minus- und Gleichheitszeichen werden verwechselt. Abbildung 17.3 wird pathetisch mit „Alternative Sichtweisen von Last und Segen der Staatsschuld“ betitelt (CB, S. 372), obwohl sie lediglich (unpräzise) die drei möglichen Bedingungen für die Konstanz der Schuldenstandquote in Abhängigkeit von der Zins-Wachstums-Differenz bei gegebener Wachstumsrate darstellt. Im anschließenden Abschnitt über „Inflation ein Ausweg aus der Schuldenklemme“ (CB, S. 372) wird mittels einer erneut falschen Formel ($G'(t)$ wird diesmal nicht mit $G'(t)$ sondern mit $D'(t)$ verwechselt) mit gleichsam vom Himmel fallenden rationalen Erwartungen argumentiert. Angesichts der katastrophalen Häufung von Fehlern und Ungereimtheiten darf man ernsthaft die Frage nach der Fachkompetenz des Autors stellen.

Die keynesianische Logik der antizyklischen Finanzpolitik wird nirgendwo auch nur ansatzweise diskutiert; nur die Extremposition von Abba Lerner's *functional finance* wird als „totalitär“ (CB, S. 395–396) gebrandmarkt. Völlig einseitig auf eine Begrenzung der Staatsverschuldung und eine Verschärfung der Regeln ausgerichtet ist auch Kapitel 28 zur Europäischen Union. Die Eurokrise wird einseitig als Staatsschuldenkrise und als Konflikt zwischen Staaten, die ein „Stabilitätsregime“ und ein „Inflationsregime“ praktizieren, beschrieben; unter anderem über die Nationalität verschiedener europäischer Politiker wird dann versucht die Krisenpolitik zu erklären (CB, S. 668 ff.). Dies ist umso einseitiger und zweifelhafter, als schon zuvor Reinharts und Rogoffs (2009) Werk, das allgemein von Finanzkrisen handelt, auf Staatsschuldenkrisen verengt wird (CB, S. 362), während Rating-Agenturen kritiklos eingeführt werden: „Rating Agenturen haben daher eine wichtige Funktion. Indem sie Transparenz schaffen, machen sie Märkte erst möglich.“ (CB, S. 391)

Studierende, die eine Bachelor-Arbeit mit solchen handwerklichen Schnitzern und in solcher Einseitigkeit vorlegten, würden durch die Prüfung fallen. Für Professor_innen gelten offenbar andere Maßstäbe: Blankart wird laut Klappentext ausgerechnet für dieses Kapitel von Bruno S. Frey gepriesen: „Besonders spannend für die heutige Zeit sind die Kapitel über Staatsverschuldung und den Staatsbankrott [...]. Sehr empfehlenswert.“

Methodische Offenheit, aber fiskalpolitische Einseitigkeit und Polemik bei van Suntum (2011)

Obwohl es sich bei van Suntum (2013) um eine ganz andere Art von Lehrbuch handelt, weist es bei der Behandlung der Fiskalpolitik doch gewisse Parallelen zu Blankarts Werk auf – allerdings ohne die katastrophalen handwerklichen Fehler und mit spürbar geringer ausgeprägter Einseitigkeit. Aus pluraler Perspektive beginnt er durchaus vielversprechend. Im Vorwort zur fünften Auflage betont van Suntum die Bedeutung der Dogmengeschichte im Zusammenhang mit Finanzkrisen: „Einmal mehr hat sich damit gezeigt, wie wichtig die Beschäftigung mit der Geschichte der Volkswirtschaftslehre ist.“ (UVS, S. 5) Und schon im Vorwort zur ersten Auflage dankt er seinem akademischen Lehrer Hans Besters: „Er hat mich stets davor gewarnt, allein der Mathematik zu trauen, wenn es um ökonomische Probleme geht. Letzten Endes ließ er immer nur das gelten, was man notfalls auch ‚Lieschen Müller‘ klarmachen konnte, und das war gut so. Er war es auch, der mein Interesse auf geschichtliche Hintergründe und Zusammenhänge lenkte.“ (UVS, S. 7)

Im Gegensatz zu Blankart stellt van Suntum auch die Leistung John Maynard Keynes im Unterkapitel „Die keynessche Revolution“ (UVS, S. 110–115) heraus: „An seiner glänzenden Analyse der damaligen Wirtschaftskrise ist auch aus heutiger Sicht kaum etwas auszusetzen. Sie zeigt in aller Deutlichkeit, dass makroökonomisch völlig falsch sein kann, was mikroökonomisch richtig wäre. Letztlich ist es diese kreislauftheoretische Erkenntnis, die seit Keynes dem Staat eine besondere Rolle in der Steuerung des Wirtschaftsprozesses verschafft hat.“ (UVS, S. 113) Und auch im Kontext der jüngsten globalen Finanz- und Wirtschaftskrise wird Keynes' Ansatz gelobt: „Aber diesmal hat die Politik sofort richtig reagiert, ganz im Sinne von Keynes. [...] So konnte das Schlimmste verhindert werden. Es kam weder zum völligen Kollaps der Finanzmärkte noch zu Deflation und Massenarbeitslosigkeit [...]. Insofern ist die Finanzkrise auch ein ermutigendes Beispiel für den Erfolg richtigen ökonomischen Denkens und Handelns gewesen.“ (UVS, S. 115) Dem Lob für die keynesianische Fiskalpolitik werden auch kritische Betrachtungen angefügt: „Gleichwohl ist große Vorsicht bei der Anwendung der keynesschen Rezepte am Platze, wie die weitere Wirtschaftsgeschichte gezeigt hat. [...] Keinesfalls darf man den Fehler machen, jedwede Arbeitslosigkeit mit keynesschen Mitteln bekämpfen zu wollen.“ (UVS, S. 113) Dies ist genau die Art differenzierte Analyse, die man sich aus pluraler Perspektive wünscht.

Leider wird der positive Eindruck im Kapitel „Staatsverschuldung und nachhaltige Finanzpolitik“ wieder zunichte gemacht. Im Gegensatz zu Blankart stimmen aber wenigstens die Formeln zur Schuldendynamik. Die Staatsverschuldung wird als dem Rauchen ähnliches Laster beschrieben: „Es ist ähnlich wie beim Rauchen: Kurzfristig gewinnt man vielleicht dadurch an Genuss und Lebensqualität, auf lange Sicht aber folgt unweigerlich der große Katzenjammer“ (UVS, S. 310). Die Finanzierung der Zinslast mittels erneuter Kredite wird mit Charles Ponzis betrügerischen *Ponzi games* gleichgesetzt und es wird polemisiert: „Während Charles Ponzi zu einer langjährigen Haftstrafe verurteilt wurde und im Armenhaus starb, haben die Politiker das gleiche Spiel jahrzehntelang völlig ungestraft betrieben.“ (UVS, S. 310)

Die europäische Schuldenkrise wird sodann als warnendes Beispiel für gefährliche Staatsverschuldung angeführt, ohne dabei auf die privatwirtschaftlichen Wurzeln der Staatsschulden aufgrund von Finanzmarktrettungsmaßnahmen im Privatsektor einzugehen. Von „Schuldendroge“ (UVS, S. 310) ist die Rede. Im Euroraum werde es „den Staaten schlichtweg zu leicht gemacht, ihre Schuldenorgien einfach weiter zu betreiben“ (UVS, S. 311). Man könne sich „über die Rettungsmaßnahmen daher im Euroraum bequem einen ‚schlanken Fuß‘ auf Kosten der Partnerländer machen“ (UVS, S. 311). Bei der praktizierten EZB-Politik habe man den Politiker_innen auch gleich eine „Gelddruckmaschine“ (UVS, S. 312) zur Verfügung stellen können. Auf diese Weise könnten die Politiker_innen „ständig hemmungslos Geld ausgeben [...] nach dem Motto: nach uns die Sintflut“ (UVS, S. 312). Schließlich wird konstatiert: „Mit dem Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2007 fielen dann auch noch die letzten Hemmungen, und so schnellte die Staatsverschuldung [...] deutlich über die 60%-Grenze. So richtig das staatliche Gegenlenken [...] gewesen sein mag, so notwendig ist auf der anderen Seite eine Rückkehr zu solider Haushaltspolitik nach ihrer Überwindung geworden.“ (UVS, S. 313). Vor dem Hintergrund dieser einseitigen Positionierung wird die kontroverse Debatte um die Austeritätspolitik gewiss nicht verständlich.

Mainstreammethodik, aber kontroverse Diskussion der Fiskalpolitik in den internationalen VWL-Lehrbüchern von Samuelson/Nordhaus (2010) und Mankiw/Taylor (2016)

Die internationalen Standardlehrbücher der VWL sind wegen mangelnden Methodenpluralismus sehr angreifbar – sie basieren fest auf dem neukeynesianischen Mainstreammodell. Dass dieses Modell selbstverständlich wenig mit den eigentlichen Keynes'schen Vorstellungen zu tun hat, ist klar (Davidson 2011, insbesondere S. 320 ff.; Lavoie 2014; siehe auch den Beitrag von Eckhard Hein in diesem Band). Ebenso klar ist, dass durch die diesem Modell inhärente mittelfristige Tendenz zum Gleichgewicht die Wirksamkeit der Fiskalpolitik automatisch eher zurückhaltend eingeschätzt wird. Dennoch kann man – anders als bei Blankart und van Suntum – weder Samuelson/Nordhaus (2010) noch Mankiw/Taylor (2016) den Vorwurf einer besonderen politischen Einseitigkeit machen. Beide Lehrbücher nennen Vor- und Nachteile der Staatsverschuldung und bemühen sich explizit, kontroverse Standpunkte innerhalb des verwendeten Modellrahmens nachvollziehbar zu machen. Relativ gering ausgeprägt ist dies noch beim deutlich älteren Samuelson/Nordhaus; dennoch wird auch hier sehr stark auf die Unterschiede zwischen kurzer und langer Frist abgestellt und die scheinbar unvereinbaren Positionen des „Senators Taube“, der für eine expansive Finanzpolitik mit höheren Defiziten, und des „Senators Falke“, der für Haushaltskonsolidierung eintritt, werden in diesem Rahmen verortet (SN, S. 938–939).

Noch politisch ausgewogener geht es bei Mankiw/Taylor zu, die im Unterkapitel 33.3 „Der Einsatz der Geld- und Fiskalpolitik zur Stabilisierung der Volkswirtschaft“ (MT, S. 1006 ff.) explizit Pro und Contra einer aktiven Stabilisierungspolitik diskutieren und mit einem Kasten zu unterschiedlichen Multiplikatorschätzungen aufwarten (MT, S. 1012–1013). Ein eigenes Kapitel zu Währungsunionen im Allgemeinen und der Europäischen Währungsunion im Besonderen (Kapitel 36) bezeichnet einerseits den Stabilitäts- und Wachstumspakt in einem Kasten als „Papiertiger“ (MT, S. 1094); andererseits wird im Haupttext explizit auf Probleme der Konsolidierung hingewiesen: „Die wirtschaftlichen Konsequenzen eines angestrebten Budgetausgleichs sind für die Regierung demnach nicht zu unterschätzen und können zu politischer Instabilität führen, wodurch das Vertrauen der Märkte weiter sinkt.“

In den Unterkapiteln 37.2 und 37.3 werden schließlich die Schuldenkrise in Europa und die eingeleitete Sparpolitik erneut jeweils explizit kontrovers diskutiert: „Die Politik sollte strukturelle Defizite beseitigen.“ vs. „Das Konzept des strukturellen Defizits ist ein Mythos.“ (MT, S. 1124); „Der Staat sollte zu einem strikten Budgetausgleich verpflichtet sein.“ (MT, S. 1125 ff.) vs. „Der Staat sollte nicht nach einem ausgeglichenen Budget streben.“ (MT, S. 1127–1128), „These 1: Für eine strikte Sparpolitik“ (MT, S. 1128–1129) vs. „These 2: Gegen eine strikte Sparpolitik, für Wachstum“ (MT, S. 1129).

Mainstreammethodik, aber differenzierte und halbwegs kontroverse Analyse der Fiskalpolitik im Blanchard/Illing (2014)

Hinsichtlich der Ergebnisoffenheit und der Kontroversität der dargestellten Position zur Fiskalpolitik ist das ausführliche internationale Lehrbuch der Makroökonomie von Blanchard/Illing (2014) ähnlich wie die beiden internationalen VWL-Standardlehrbücher einzustufen. Da es sich ganz auf die Makroökonomie konzentriert, ist naturgemäß allerdings viel mehr Raum für eine detailliertere und ausführlichere Behandlung.

Aus pluraler Perspektive ist außerdem der kurze „Epilog – die Geschichte der Makroökonomie“ (BI, S. 827 ff.) im Kapitel 28 grundsätzlich positiv hervorzuheben. Allerdings zeigt sich dort auch unmissverständlich, dass es sich um ein reines Mainstream-Lehrbuch handelt. „Dynamic Stochastic General Equilibrium“-Modelle (DSGE-Modelle) werden als „Weg zu einer neuen Synthese“ diskutiert (BI, S. 839–840) und die nachträgliche „Entdeckung“ des Finanzsektors in der Makroökonomie wird – bei aller Selbstkritik – durchaus als Fortschritt gesehen: „Das Finanzsystem mit den makroökonomischen Wechselbeziehungen hat sich mittlerweile – nicht ganz überraschend – zu einem zentralen Forschungsgebiet entwickelt. Die Integration der Einzelteile in große makroökonomische Modelle ist auf gutem Weg.“ (BI, S. 841; siehe den Beitrag von Sebastian Dullien in diesem Band) Eher hilflos lässt einen die letzte Aussage zur Geschichte der Makroökonomie zurück: „Aktuell geht es primär darum, in der Forschung besser zu verstehen, wie es zur Krise kam, und in der Wirtschaftspolitik darum, die verfügbaren Instrumente so gut wie möglich einzusetzen, um die Wirtschaft wieder auf einen gesunden Pfad zu bringen.“ (BI, S. 842)

Aus methodischer Sicht ist zudem bemerkenswert, dass das Buch letztlich weiterhin komplett die traditionelle AS-AD-Analyse, basierend auf dem IS-LM-Modell verwendet, während die neueren New-Consensus-Ansätze, die ohne LM-Kurve arbeiten und bei denen die Zentralbank mittels Inflation-Targeting und Zinssteuerung die Volkswirtschaft ins Gleichgewicht bringt (siehe etwa Carlin/Soskice 2015), lediglich gestreift werden. Die eingebaute mittelfristige Gleichgewichtstendenz im AS-AD-Modell führt zu einem starken Glauben an die Selbstheilungskräfte von Marktwirtschaften: „Wenn die Wirtschaft sich auf mittlere Frist wieder erholt, kehrt sie in der Regel auf das natürliche Produktionsniveau zurück, bei der alle Ressourcen eingesetzt werden.“ (BI, S. 31) Dementsprechend gering fällt damit letztlich der Stabilisierungsbedarf durch makroökonomische (Fiskal-)Politik aus.

Dennoch kann kein Zweifel an der Differenziertheit der fiskalpolitischen Positionen bestehen; potenzielle Gefahren und Grenzen der Staatsverschuldung werden genauso wahrgenommen und analysiert wie die potenzielle Wirksamkeit stabilisierender Fiskalpolitik und die makroökonomischen Kosten von Konsolidierungspolitik. Allerdings wird die implizit angelegte Kontroversität nicht wirklich in einzelnen Kapiteln oder Abschnitten explizit verdichtet. Vielmehr muss man sich die unterschiedlichen möglichen Positionen aus den verschiedenen behandelten Perspektiven im Buch zusammensuchen. Eine kritische Analyse angeblich expansiv wirkender Konsolidierungspolitik findet sich zum Beispiel in einem Kasten „Fokus: Kann der Abbau eines Budgetdefizits die Nachfrage stimulieren? Das Beispiel Irland“ (BI, S. 508–509) im Kapitel 17 zur Rolle von Erwartungen, unter anderem unter Verweis auf Ergebnisse von Analysen des Internationalen Währungsfonds (IWF). In diesem Zusammenhang ist es erstaunlich – wengleich unter Bescheidenheitsaspekten möglicherweise ehrenhaft –, dass Blanchard die von ihm, damals in der Funktion als Chef-Ökonom des IWF, selbst mit angestoßene Debatte zur Höhe des Fiskalmultiplikators unerwähnt lässt. Blanchard hatte mit seiner Behauptung, die makroökonomischen Kosten der Austeritätspolitik im Euroraum seien aufgrund zu gering veranschlagter Multiplikatoren massiv unterschätzt worden, eine handfeste Kontroverse unter anderem mit der EU-Kommission hervorgerufen.

Insgesamt können sich Leser_innen nach Lektüre des Blanchard/Illing sicherlich eine eigene Meinung zur gegenwärtigen fiskalpolitischen Kontroverse im Euroraum bilden. Hinsichtlich der offenen Kontroversität bleibt das Buch allerdings hinter dem Mankiw/Taylor zurück. Wer wirklich wissen möchte, wie kritisch man innerhalb des Mainstreams gegenüber der Austeritätspolitik

argumentieren kann, sollte Krugman (2012) oder Simon Wren-Lewis Makro-Blog lesen (Wren-Lewis 2016).

Fazit

Die Analyse der ausgewählten, auf dem Markt erfolgreichen Lehrbücher ergibt ein gewisses Paradoxon: Die im Original deutschsprachigen Lehrbücher von Blankart (2011) und van Suntum (2013) sind zwar in methodischer Hinsicht durchaus heterodox, weil sie nicht rein mit mathematischen neoklassischen Methoden operieren, sondern explizit historische und dogmengeschichtliche Hintergründe beleuchten (van Suntum) und auf unterschiedliche Theorien sowie institutionelle Faktoren eingehen (Blankart). Dafür sind diese beiden Bücher hinsichtlich ihrer Analyse der Fiskalpolitik politisch geradezu dogmatisch einseitig und betonen dabei vor allem die potenziellen Risiken und Probleme der Staatsverschuldung, während ihr möglicher Nutzen und die Probleme und Risiken von Austeritätspolitik fast völlig ausgeblendet werden. Dagegen sind die ausgewählten internationalen VWL-Lehrbücher und das Makroökonomie-Buch von Blanchard/Illing zwar fest im methodischen Mainstream verwurzelt, enthalten jedoch im Rahmen der dadurch vorgegebenen Grenzen eine durchaus kontroverse und ziemlich ausgewogene Debatte von Kosten und Nutzen der Fiskalpolitik (siehe dazu schon Truger 2003).

Aus wirtschaftspolitischer Sicht weisen die in Deutschland verbreiteten Lehrbücher von Blankart und van Suntum damit erhebliche – und politisch geradezu gefährliche – Defizite auf. Aufgrund ihrer Einseitigkeit bieten sie keinerlei fiskalpolitische Erklärung für die tatsächliche Entwicklung der Staatsverschuldung und die kontroverse Austeritätsdebatte in Europa. Stattdessen wird den Leser_innen Staatsverschuldung vor allem als Resultat unverantwortlich handelnder Politiker_innen oder der Defizite des demokratischen politischen Prozesses vorgeführt – letztlich Wasser auf die Mühlen von Populist_innen, die vom um sich greifenden Politikverdruss zu profitieren hoffen.

Literatur

- Arestis, P./Sawyer, M. (2003): Reinventing fiscal policy. In: *Journal of Post Keynesian Economics* 26, Nr. 1, S. 3–25.
- Batini, N./Callegari, G., Melina, G. (2012): Successful Austerity in the United States, Europe and Japan. In: *International Monetary Fund Working Paper* 190/2012.
- Blanchard, O./Chouraqui, J.-C./Hagemann, R.P. /Sartor, N. (1990): The sustainability of fiscal policy: New answers to an old question. In: *OECD Economic Studies* 15 (Autumn), S. 7–36.
- Blanchard, O./Leigh, D. (2013): Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers, *International Monetary Fund Working Paper* 1/2013.
- Bouthevillain C. et al. (2009): Pros and cons of various fiscal measures to stimulate the economy, *Banco de Espana Economic Bulletin*, Juli 2009, S. 123–144.
- Blyth, M. (2013): *Austerity. The history of a dangerous idea*, Oxford: Oxford University Press.
- Carlin, W./Soskice, D. (2015): *Macroeconomics: Institutions, Instability, and the Financial System*, Oxford: Oxford University Press.
- Corneo, G. (2012): *Öffentliche Finanzen: Ausgabenpolitik*, 4. Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Creel J./Heyer, E./Plane, M. (2011): Petit précis de politique budgétaire par tous les temps. Les multiplicateurs budgétaires au cours du cycle. In: *Revue de l'OFCE* 116, Nr. 1, S. 61–88.
- Davidson, Paul (2011): *Post Keynesian Macroeconomic Theory: A Foundation for Successful Economic Policies for the Twenty-First Century*, 2. Auflage, Cheltenham: Edward Elgar.
- Falk, A. (2003): Homo Oeconomicus versus Homo reciprocans: Ansätze für ein neues wirtschaftspolitisches Leitbild?. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 4, Nr. 1, S. 141–172.
- Gechert, S. (2015): What fiscal policy is most effective? A meta-regression analysis. In: *Oxford Economic Papers* 67, Nr. 3, S. 553–580.
- Hemming, R./Kell, M./Mahfouz, S. (2002): The Effectiveness of Fiscal Policy in Stimulating Economic Activity: A Review of the Literature. In: *International Monetary Fund Working Paper* 208/2002.
- Kahnemann, D. (2012): *Thinking, Fast and Slow*, London: Penguin.

- Krugman, P. (2012): *End this depression now!*, New York: W.W. Norton & Company.
- Lavoie, M. (2014): *Post-Keynesian Economics. New Foundations*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Reinhart, C.M./Rogoff, K.S. (2009): *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton: Princeton University Press.
- Richter, W.F./Wiegard, W. (1993): *Zwanzig Jahre „Neue Finanzwissenschaft“*, Teil I: Überblick und Theorie des Marktversagens, Teil II: Steuern und Staatsverschuldung. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften* 113, S. 169–224 und S. 337–400.
- Söllner, F. (1994): Die „neue“ Finanzwissenschaft – Fortschritt oder Rückschritt?. In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Band 114, S. 231–244.
- Truger, A. (1998): *Die neue Finanzwissenschaft zwischen Realitätsferne und Irrelevanz der Annahmen*, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Truger, A. (2003): *Der missachtete Mainstream – Die deutsche wirtschaftspolitische Debatte leidet weniger unter dem Neu-Keynesianismus als unter seiner fast völligen Missachtung*. In: Hein, E./Heise, A./Truger, A. (Hrsg.): *Neu-Keynesianismus – der neue wirtschaftspolitische Mainstream?*, Marburg: Metropolis, S. 245–278.
- Truger, A. (2013): *Austerity in the euro area: the sad state of economic policy in Germany and the EU*. In: *European Journal of Economics and Economic Policies*, Intervention 2/2013, S. 158–174.
- Wren-Lewis, S. (2016): *Mainly Macro. Comment on macroeconomic issues*, <https://mainlymacro.blogspot.de/> (Zugriff: 12. Juni 2016).

Hohepriester der Freihandelssekte

Internationaler Handel und Globalisierung in Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre

Achim Truger

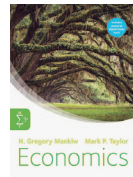
Rezensierte Bücher:



Krugman, P.R./Obstfeld, M./Melitz, M. (2014): International Economics. Theory and Policy, 10. Auflage, London: Pearson, 792 Seiten. Im Folgenden zitiert als KOMa. (ohne Abb.)



Krugman, P.R./Obstfeld, M./Melitz, M. (2015): Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 10. Auflage, München: Pearson, 954 Seiten. Im Folgenden zitiert als KOMb. (Abb: Pearson)



Mankiw, N.G./Taylor, M.P (2014): Economics, 3. Auflage, Boston: Cengage Learning, 904 Seiten. Im Folgenden zitiert als MTa. (Abb: Cengage Learning)

Einleitung: Globalisierung, die Sorgen der Menschen und die Antwort der Lehrbuchökonom_innen

Viele Menschen hegen heutzutage große Zweifel an Globalisierung und Handelsliberalisierung. Allzu häufig nämlich werden Globalisierung und der verschärfte internationale Wettbewerb als Argumente für Rationalisierung und Arbeitsplatzabbau, für niedrigere Lohn-, Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards – konkret für die Verschlechterung der Arbeits- und Lebensbedingungen – angeführt. Dementsprechend skeptisch ist die Haltung gegenüber weiteren internationalen Freihandelsabkommen wie dem *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (CETA) oder dem *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP).

Die Haltung weiter Teile der Öffentlichkeit steht in bemerkenswertem Kontrast zu derjenigen der einflussreichsten Lehrbuchökonom_innen. Zwei der international führenden Einführungslehrbücher in die Volkswirtschaftslehre Mankiw/Taylor und Samuelson/Nordhaus sowie eines der führenden Lehrbücher der internationalen Wirtschaft Krugman et. al. setzen sich zwar (scheinbar) mit einigen Einwänden der Gegner_innen der Globalisierung und des Freihandels auseinander, plädieren dann aber doch vehement für den Freihandel: „Obwohl einige dieser Argumente unter besonderen Bedingungen



**Mankiw, N.G./
Taylor, M.P. (2016):
Grundzüge der
Volkswirtschaftslehre,**
6. Auflage, Stuttgart:
Schäffer-Poeschel, 1172
Seiten. Im Folgenden
zitiert als MTb.
(Abb: Schäffer-Poeschel)



**Samuelson, P.A./
Nordhaus, W.D.
(2009): Economics,**
19. Auflage, New York:
McGraw-Hill, 715
Seiten. Im Folgenden
zitiert als SNa.
(ohne Abb.)



**Samuelson, P.A./
Nordhaus, W.D. (2010):
Volkswirtschaftslehre,**
4. Auflage, München:
mi-Wirtschaftsbuch,
FinanzBuch-Verlag, 1104
Seiten. Im Folgenden
zitiert als SNb.
(Abb: mi-Wirtschaftsbuch)

zutreffen, halten Ökonomen den Freihandel gewöhnlich für die bessere Politik.“ (MTb, S. 621) „Argumente zugunsten der Verhängung von Zöllen [...] halten zumeist keiner volkswirtschaftlichen Analyse stand.“ (SNb, S. 549) „Obwohl Freihandel nur von wenigen Ländern praktiziert wird, halten ihn die meisten Ökonomen weiterhin für erstrebenswert.“ (KOMb, S. 360)

Mankiw (2009) führt an, dass in diversen Umfragen 93 Prozent der befragten Ökonom_innen der Aussage zustimmen, Zölle und Importquoten seien generell wohlfahrtsmindernd. Diese Aussage steht bei ihm auf Platz 2 einer Liste von 14 weitgehend unumstrittenen Behauptungen. Mankiw wünscht sich: „Wenn wir die amerikanische Öffentlichkeit dazu bringen könnten, all diesen Aussagen zuzustimmen, dann bin ich sicher, dass ihre politischen Führer dem schnell folgen würden und die Wirtschaftspolitik stark verbessert würde. Aus diesem Grund ist die ökonomische Ausbildung so wichtig.“ (Mankiw 2009, eigene Übersetzung) Mankiw und Kolleg_innen mühen sich in ihren Lehrbüchern denn auch nach Kräften, die Freihandelsdoktrin zu verbreiten. Leider gehen sie dabei aus methodischer wie wirtschaftspolitischer Sicht extrem einseitig vor.

Das methodische Grundproblem: Die Walrasianische allgemeine Gleichgewichtstheorie als Grundlage der „reinen“ Außenwirtschaftstheorie

Aus einer pluralistischen Perspektive besteht ein methodisches Grundproblem aller drei Lehrbücher bereits in ihrer festen Verwurzelung in der Mainstream-Volkswirtschaftslehre und damit darin, dass sie die Volkswirtschaftslehre (VWL) und die Internationale Wirtschaftslehre nicht nach ihrem eigentlichen Gegenstand, das heißt der internationalen Wirtschaft, abgrenzen, sondern nach der angewandten (und zwingend anzuwendenden!) ökonomischen Methode der Optimierung unter Nebenbedingungen (vgl. Chang 2014, S. 15 ff.; siehe auch den Beitrag von Torsten Heinrich in diesem Band). In der referierten Handelstheorie kommt diese in der besonders engen Ausprägung der Walrasianischen allgemeinen Gleichgewichtstheorie (siehe den Beitrag von Claudius Gräbner in diesem Band) daher.

Käme stattdessen eine gegenständliche Abgrenzung zum Einsatz, stünden die zahlreichen drängenden Fragen und Probleme der internationalen

Wirtschaft und damit potenziell die Sorgen und Nöte der Menschen in den Industrie- wie in den Schwellen- und Entwicklungsländern im Mittelpunkt: Gefragt werden müsste zum Beispiel sehr genau, was unter welchen Bedingungen von wem wo produziert wird und welche ökonomischen, sozialen und politischen Auswirkungen dies hat. International tätige Konzerne und die Wertschöpfungsketten, entlang derer sie ihre Standort- und Steuerarbitrage betreiben, müssten zweifellos ebenso eine große Rolle spielen wie die Auswirkungen auf die weltweiten Arbeits-, Lohn-, Sozial-, Steuer- und Umweltstandards. In den hier besprochenen Lehrbüchern geraten solche realweltlichen Phänomene bestenfalls zu komplizierenden – aber letztlich kaum wesentlichen – Anhängseln des gelehrten, abstrakten Grundmodells.

Die Dominanz der Methode über den Gegenstand kommt in den beiden VWL-Einführungslehrbüchern dadurch zum Ausdruck, dass sie die Kapitel über den internationalen Handel relativ weit hinten unter „Die Anwendung ökonomischer Grundsätze“ (SNb, Teil 4, Kapitel 18) einsortieren. In der neuesten Auflage des Mankiw/Taylor (2016, Kapitel 19) steht das entsprechende Kapitel mittlerweile alleine; in der vorhergehenden 5. Auflage war es noch unter „Anwendung: Zwischenstaatlicher Handel“ (MTb, Kapitel 9, S. 217) zu finden. Das naturgemäß detailliertere Lehrbuch der Internationalen Wirtschaft von Krugman et al. widmet mehr als 140 Seiten und 4 Kapitel der schrittweisen Entwicklung des allgemeinen Gleichgewichtsmodells („Das Standardmodell des Handels“), bevor dann „Erweiterungen“ wie unvollständige Konkurrenz, Skalenerträge und handelspolitische Implikationen angegangen werden (KOMb, S. 57–205). In allen Lehrbüchern geht es damit eindeutig um die Anwendung zuvor einstudierter abstrakter Grundmodelle, nicht aber um die Entwicklung oder Auswahl von Modellen oder Theorien, die explizit den Gegenstandsbereich der internationalen Wirtschaft erschließen.

Das zweite methodische Grundproblem der Lehrbücher besteht darin, dass sie nicht nur unkritisch die ökonomische Methode der Optimierung unter Nebenbedingungen anwenden, sondern ausgerechnet die Walrasianische allgemeine Gleichgewichtstheorie. Wie Rodrik als aufgeklärterer Mainstream-Vertreter hervorhebt, gibt es selbst innerhalb des neoklassischen Mainstreams eine Vielzahl unterschiedlicher Ansätze und Modelle, die pragmatisch für unterschiedliche Fragestellungen eingesetzt werden können (Rodrik 2015, S. 83 ff.). Zu nennen wären etwa Modelle unvollkommener Konkurrenz, der Entscheidung unter Risiko sowie der *Behavioural Economics*. Nichts davon findet sich im „Standardmodell“ des internationalen Handels, das den Lehrbüchern und ihren Empfehlungen für den Freihandel zugrunde liegt. In diesem

Modell herrschen vollständige Konkurrenz, vollständige Information, Markträumung und jederzeit Vollbeschäftigung. Sämtliche notwendigen Anpassungen erfolgen unendlich schnell und reibungslos. Und da sich alle ökonomischen Akteure ständig nutzen- und gewinnmaximierend verhalten, ist das zustande kommende Modellgleichgewicht immer gesellschaftlich optimal, weil wohlfahrtsmaximierend.

Die Walrasianische allgemeine Gleichgewichtstheorie krankt jedoch schon daran, dass sie nach dem Sonnenschein-Mantel-Debreu-Theorem unter allgemeinen Bedingungen nicht erklären kann, wie die modellierte Volkswirtschaft überhaupt ins Gleichgewicht kommt (Lavoie 2014, S. 50 ff.; siehe auch die Beiträge von Claudius Gräbner und Torsten Heinrich in diesem Band). Vor allem aber handelt es sich bei der Gleichgewichtstheorie nach mittlerweile weitverbreiteter Ansicht weniger um ein positiv-empirisch ausgerichtetes Instrumentarium als vielmehr um einen Referenzrahmen, an dem die Unvollkommenheiten der realen Welt gemessen werden können. So wird das zentrale Ergebnis der allgemeinen Gleichgewichtstheorie – die beiden Hauptsätze der Wohlfahrtsökonomik, wonach jedes Wettbewerbsgleichgewicht pareto-optimal ist und jeder pareto-optimale Zustand als Wettbewerbsgleichgewicht zu erreichen ist – in der Wirtschaftspolitik lediglich als Ausgangspunkt für die Theorie des Marktversagens genommen, die aufzeigt, dass bei Verletzungen der restriktiven Grundannahmen die Optimalität der marktlichen Allokation gestört ist und Staatseingriffe angebracht sein können (Corneo 2012, S. 19 ff.; Rodrik 2015, S. 47 ff.).

Die (Lehrbuch-)Interpretation der reinen realen Außenwirtschaftslehre bleibt hinter diesen Einsichten erheblich zurück: Sie versucht erstens – erwartbar erfolglos – ein Modell, dessen wesentlicher Zweck darin besteht, die abstrakten theoretischen Voraussetzungen zu identifizieren, die für die Optimalität der marktlichen Freihandelsallokation notwendig sind, dazu zu verwenden, tatsächliche Handelsströme zu erklären. Dabei prognostiziert und erklärt das Standardmodell schlicht gar nichts: Je nach „Präferenzen“ der Konsument_innen und der Produktionstechnologien in den beiden Ländern ist nichts ausgeschlossen und jedes Ergebnis möglich. Zweitens versichert sie sich dabei paradoxerweise regelmäßig selbst der Optimalität der Freihandelsallokation, obwohl diese lediglich den vorausgesetzten restriktiven Annahmen, nicht aber irgendwelchen empirisch überprüften – oder überhaupt überprüfbaren – Realitäten entspringt.

Des Weiteren krankt die Außenwirtschaftslehre selbstverständlich an der strikten Dichotomie zwischen der sogenannten reinen realen mikroökonomi-

schen (Tausch-)Theorie und der monetären Theorie, in die Komplikationen wie Geld, internationale Finanzströme, Wechselkurse und andere makroökonomische Faktoren ausgelagert worden sind (vgl. Davidson 2009). Nicht-Ökonomen_innen dürften sich mit Recht die Frage stellen, ob man eine Theorie ernst nehmen kann, die glaubt, den internationalen Handel und die Globalisierung wirklich ohne diese Faktoren erklären zu können.

Freihandelsindoktrination für Anfänger im Mankiw/Taylor und im Samuelson/Nordhaus

Die prominenten Autoren der VWL-Einführungslehrbücher sind sich der erwähnten methodischen Grenzen ihres Ansatzes offenbar nicht bewusst. So preisen sie auf Basis ihres Modells unerschütterlich die Vorteile des Freihandels und warnen vor den Gefahren des Protektionismus. Interessanterweise unterscheiden sich die beiden besprochenen Lehrbücher dabei nur in Nuancen. Aufgrund der unterschiedlichen politischen Standpunkte der beteiligten Hauptautoren hätte man dies nicht unbedingt erwartet: Der erste, US-Nobelpreisträger Paul A. Samuelson, als prominenter Mainstream-Keynesianer tendenziell den US-Demokraten zuneigend, plädiert im Vorwort mit seinem Ko-Autor William D. Nordhaus ausdrücklich für eine Ökonomie der Mitte (SNb, S. 7 ff.; siehe auch die Beiträge von Johannes Jäger und Till van Treeck in diesem Band). Dagegen ist der zweite, N. Gregory Mankiw, US-Republikaner und war von 2003 bis 2005 als Vorsitzender des *Council of Economic Advisors* oberster wirtschaftspolitischer Berater des konservativen US-Präsidenten George W. Bush. Dennoch weisen beide Lehrbücher in der grundsätzlichen Herangehensweise wie in den wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen erstaunliche Parallelen auf.

Das Credo beider Lehrbücher lässt sich am besten durch die Kurzzusammenfassung des Kapitels 9 „Interdependenz und Handelsvorteile“ in der Inhaltsübersicht von Mankiw/Taylor (MTb, S. XIII) charakterisieren: „Spezialisierung und Handel erhöhen die Wohlfahrt der Beteiligten. Das gilt auch für den Außenhandel eines Landes. Dabei gibt es Gewinner und Verlierer, die Zölle, Quoten und nicht-tarifäre Maßnahmen gegenüber dem Ausland fordern können.“ Beide Lehrbücher betonen eingangs die Bedeutung des Außenhandels für das tägliche Leben der Menschen durch die Aufzählung alltäglicher im-

portierter Güter und Vorprodukte. Sie wenden sich danach anhand einfacher Beispielfälle der Einführung des Konzepts der komparativen Kostenvorteile zu, um dann im Rahmen einfacher komparativ-statischer Partialanalysen eines (vollkommenen) Marktes für ein international gehandeltes Gut (Annahme: kleine Volkswirtschaft ohne Preissetzungsspielräume) die Vorteilhaftigkeit des Außenhandels und die Wohlfahrtsverluste durch protektionistische Maßnahmen wie Zölle und Importquoten zu veranschaulichen. „Zölle führen zu volkswirtschaftlichen Ineffizienzen. Wenn Zölle verhängt werden, übertrifft der volkswirtschaftliche Verlust für die Konsumenten die Einnahmen, die dem Staat erwachsen, zuzüglich der Zugewinne der Produzenten.“ (SNb, S. 535)

Beide Lehrbücher betonen, dass der Freihandel zwar zu Gewinner_innen und Verlierer_innen führe, jedoch: „Aus ökonomischer Sicht ist es egal, wer durch Außenhandel gewinnt und wer verliert – allein von Bedeutung ist, dass die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt steigt.“ (MTb, S. 606) Allerdings machten die Verlierer_innen – zum gesamtwirtschaftlichen Schaden – politischen Druck und seien so für protektionistische Maßnahmen verantwortlich: „[S]ie erheben folglich laut ihre Stimmen, um Schutzmechanismen und Handelsbarrieren einzufordern.“ (SNb, S. 530) „Die Verlierer nutzen ihren politischen Einfluss und versuchen, die Politik von der Notwendigkeit von Handelsbeschränkungen wie beispielsweise Zöllen zu überzeugen.“ (MTb, S. 607)

Einhellig ist die negative Beurteilung der Argumente für protektionistische Maßnahmen: Samuelson/Nordhaus (2010, S. 538–539) unterscheiden unter anderem zwischen fragwürdigen „Argumente[n], denen ein logisches Missverständnis volkswirtschaftlicher Prinzipien zugrunde liegt“ und immerhin „potenziell stichhaltigen Argumenten“ (SNb, S. 542). Als fragwürdig wird neben protektionistischen Maßnahmen im Dienste von speziellen Interessengruppen unter anderem die Sorge vor dem Wettbewerb durch billige ausländische Arbeitskräfte bezeichnet. Diese sei langfristig, nach kurzfristig möglicherweise schmerzhaften Anpassungsprozessen, „nicht stichhaltig, weil [sie] die Theorie des komparativen Vorteils missachtet. Ein Land profitiert durch den Außenhandel selbst dann, wenn seine Löhne weit über dem seiner Handelspartner liegen. Hohe Löhne sind nämlich das Ergebnis hoher Effizienz, nicht protektionistischer Zölle.“ (SNb, S. 541) Mankiw/Taylor (2016, S. 616) sekundieren für den Fall der Sorge vor dem Verlust von Arbeitsplätzen: „Die Arbeitskräfte der beiden Länder finden ihre Arbeitsplätze schlussendlich in den Wirtschaftszweigen, in denen ihr Land einen komparativen Vorteil hat.“

Beide Lehrbücher wehren schließlich ein weiteres wesentliches – nach Samuelson/Nordhaus immerhin potenziell stichhaltiges – Argument ab, nämlich

das der Schutzzölle zur vorübergehenden Abschirmung eines noch jungen Sektors vor ausländischer Konkurrenz. Mankiw/Taylor (2016, S. 617) urteilen: „Protektion ist für die Etablierung und das Wachstum einer Industrie grundsätzlich nicht nötig.“ Samuelson/Nordhaus (2010b, S. 543–544) sind etwas aufgeschlossener und verweisen auf einige (wenige) Erfolgsfälle und prominente Ökonom_innen als Fürsprecher_innen, halten jedoch die Erfolgsaussichten für gering und Subventionen für das geeignetere Instrument. Untermauert wird ihre Skepsis durch einen Kasten „Der nutzlose Schutz der brasilianischen Computerindustrie“, der ein Negativbeispiel in Szene setzt.

Das Lehrbuch von Samuelson/Nordhaus mag stellenweise methodisch und wirtschaftspolitisch ein wenig aufgeschlossener erscheinen. Immerhin beginnt das Kapitel über den internationalen Handel mit ein wenig Empirie, indem einige Zahlen über den US-Außenhandel referiert werden. Zudem wird gegen Ende die Geschichte von Zöllen und Handelsbeschränkungen sowie der Handelsliberalisierung durch internationale Abkommen nach dem Zweiten Weltkrieg skizziert. Immerhin weist es offen auf mögliche Probleme des Outsourcings und damit der Verlagerung von Produktion und Arbeitsplätzen ins Ausland hin. Ironischerweise führt es abschließend jedoch gerade Mankiws Ansicht an, der Outsourcing letztlich nur für einen weiteren Fall der Nutzung komparativer Vorteile und damit langfristig für wohlfahrtssteigernd hält (SNb, S. 522–523). Zudem weisen Samuelson/Nordhaus (2010, S. 528–530) auf die Bedeutung der „klassischen Annahmen“, das heißt der Vollbeschäftigung, für die referierte Theorie der komparativen Kosten hin und deuten damit wenigstens einen Zusammenhang zu makroökonomischen Fragestellungen an. Bei Unterbeschäftigung gilt die Vorteilhaftigkeit des Freihandels nicht mehr uneingeschränkt (vgl. auch Shaik 1979). Dennoch sollen die Probleme in diesem Fall nicht durch Protektionismus, sondern durch entsprechende makroökonomische Politik angegangen werden (SNb, S. 545). Im Gegensatz zu Mankiw/Taylor verschweigen Samuelson/Nordhaus (2010, S. 542–543) auch nicht, dass im Falle großer Länder mit Einfluss auf den Weltmarktpreis Zölle die *Terms of Trade* zugunsten des zollerhebenden Landes verbessern können, was immerhin die Basis für die Optimalzoll-Theorie bildet.

Mankiw/Taylor (2016, S. 601), behaupten dagegen faktenwidrig ernsthaft, „[d]ie Annahme der kleinen Volkswirtschaft ist zwar nicht notwendig für die Untersuchung der Handelsvorteile. Die [...] Ökonomen wissen jedoch aus Erfahrung, [...] dass die grundlegenden Erkenntnisse auf kompliziertere große Volkswirtschaften übertragbar sind.“ Zudem wird die einschränkende Annahme der Vollbeschäftigung nirgendwo erwähnt. Kleinste Spuren von

Empirie suchen die Leser_innen vergebens im Mankiw/Taylor; diese verbleiben stets im Abstrakten und führen lediglich konstruierte Beispielfälle zur Illustration an. Was an Realitätsbezug fehlt, wird durch einen über weite Strecken extrem suggestiven Tenor ausgeglichen. Das gipfelt zum Abschluss des Kapitels in der Parabel (sic!) vom Erfinder, der in einer protektionistischen Volkswirtschaft eine geheimnisvolle, extrem effiziente Technologie zur Produktion von Stahl erfunden zu haben scheint, die Weizen in Stahl transformiert. Aufgrund der resultierenden Wohlfahrtssteigerung wird der Erfinder zunächst gefeiert, schließlich jedoch als Betrüger entlarvt, der lediglich verbotenerweise durch internationalen Handel Weizen gegen Stahl getauscht hat. „Der Erfinder wird verhaftet und der Lächerlichkeit preisgegeben. Am Ende war er kein Erfinder, sondern nur ein Ökonom.“ (MTb, S. 618) Vom etwas seltsamen Pathos ganz abgesehen: Was soll die Parabel inhaltlich eigentlich besagen? Etwa, dass Entwicklungsländer gar nicht erst versuchen sollten, selbst Stahl zu produzieren, und sich stattdessen ganz auf Agrarprodukte konzentrieren sollten?

Schließlich sei noch auf eine interessante Besonderheit der deutschen Übersetzung der neuesten Auflage eingegangen. Dort findet sich wie in der Vorauflage (Mankiw/Taylor 2012) zwar immerhin der Kasten mit der Fallstudie „Zweifel am Freihandel“, in dem auf einen Artikel von Paul Krugman in der New York Times von 2007 eingegangen wird, in dem dieser auf potenzielle negative Auswirkungen des Freihandels für niedrig qualifizierte Beschäftigte in den Industrieländern hinweist. Wenig überraschend verteidigt er Freihandel dann aber natürlich trotzdem, indem er die negativen Konsequenzen durch einen entsprechend ausgebauten Sozialstaat abfedern will (MTb, S. 619–620). Den deutschsprachigen Leser_innen wird jedoch vorenthalten, dass die neueste Auflage des englischsprachigen Originals einen weitaus kritischeren Diskussionskasten enthält, in dem aufgrund fundamentaler empirischer Zweifel die Theorie der komparativen Kosten zur Disposition gestellt wird (MTa, S. 431–432).

Noch mehr Indoktrination für Fortgeschrittenere bei Krugman et al.

Wer vermutet haben sollte, dass die beschriebene Enge und Einseitigkeit der Einführungslehrbücher möglicherweise lediglich der gebotenen Kürze der Darstellung entspringt, sieht sich nach der Lektüre des ausführlichen Lehrbuchs von Krugman et al. (2015b) eines anderen belehrt. Obwohl dort viele der restriktiven Annahmen des Grundmodells in späteren Kapiteln aufgegeben werden, verharrt das Buch in der Herangehensweise und der Einseitigkeit der handelspolitischen Schlussfolgerungen auf dem niedrigen Niveau der Einführungslehrbücher. Dies erstaunt vor allem angesichts der Tatsache, dass einer der Autoren, Nobelpreisträger Paul Krugman, den Nobelpreis gerade für seine Arbeiten auf dem Gebiet der sogenannten neuen Handelstheorie bekommen hat, die die Optimalität des Freihandels potenziell in Frage stellen. Zudem hat sich Krugman in den letzten Jahren als (neu-)keynesianischer radikaler Kritiker des makroökonomischen Mainstreams hervorgetan (Krugman 2012). Von dieser kritischen Haltung findet sich leider nicht das Geringste im Standardlehrbuch.

Besonders ärgerlich ist, dass das Buch nicht einmal eine besonders gelungene Einführung in die orthodoxe allgemeine Gleichgewichts-Außenwirtschaftslehre ist. Das mag auch an der ungelungenen deutschen Übersetzung liegen, die unter anderem darin zum Ausdruck kommt, dass aus der „Empirical Evidence on the Heckscher-Ohlin Model“ im Original (KOMa, S. 135) „Empirische Beweise für das Heckscher-Ohlin-Modell“ werden (KOMb, S. 154). Sätze wie „Humanressourcen und von Menschen geschaffene Ressourcen wie zum Beispiel Maschinen und andere Arten von Kapital sind wichtiger als Rohstoffe“ (KOMb, S. 53) klingen doch eher wie aus dem Übersetzungscomputer. Zwar wird im letzten der vier theoretischen Einführungskapitel das Standardmodell des internationalen Handels, also der Handel zwischen zwei Ländern mit zwei Gütern und zwei Produktionsfaktoren bei unterschiedlichen Produktionstechnologien und Konsumentenpräferenzen dargestellt. Jedoch muss bezweifelt werden, ob die weitgehend grafische und an vielen Stellen vereinfachte Darstellung tatsächlich ein echtes Verständnis des zugrundeliegenden Modells ermöglicht. Man fragt sich, wie eigentlich im Zwei-Länder-Modell die „Weltmarktnachfragekurve“ vom Himmel fällt; bei nur zwei Ländern müsste diese doch explizit aus der Nachfrage der beiden Länder hergeleitet und nicht einfach postuliert werden. Erschwert wird das Verständnis dadurch, dass sich

zum Beispiel im fünften Kapitel über das Heckscher-Ohlin-Modell Fehler eingeschlichen haben. So wird der Produktionsfaktor Kapital nicht einheitlich als Kapital, sondern gelegentlich auch als Boden bezeichnet (z.B. KOMb, S. 140, Abb. 5.7 sowie S. 169) – vermutlich ein übersehenes Relikt aus früheren Auflagen. Warum es nicht möglich ist, solche Fehler in der 10. Auflage eines „führenden“ Lehrbuchs von „US-Starökonom“ abzustellen, ist schwer nachzuvollziehen. Wer wirklich verstehen möchte, wie das Modell funktioniert, sollte daher auf ausgereifere analytischere Darstellungen wie bei Gandolfo (2013) oder die viel systematischeren deutschsprachigen Lehrbücher wie Maennig (2013) oder Rose/Sauernheimer (2006) zurückgreifen.

Auch Krugman et al. stimmen in das Loblied auf den Freihandel ein. Besonders frappierend ist dabei, dass sie schon auf Seite 73 und auf der Basis eines völlig rudimentären Modells – des „Ricardo-Modells“ des Handels zwischen zwei Ländern mit zwei Gütern mit Arbeit als einzigem Produktionsfaktor – vehement einigen „irrigen Annahmen über den komparativen Vorteil“ entgegengetreten. Man fragt sich, warum dies schon so früh geschieht und nicht erst gegen Ende des über vierhundert Seiten starken Teiles über die reale Außenwirtschaftstheorie, in der die Modelle weiter ausdifferenziert und einige der einfachen Ergebnisse in Frage gestellt werden. Stattdessen erfahren die Leser_innen: „[A]uf dem Gebiet der Wirtschaft herrscht kein Mangel an verworrenen Vorstellungen. Politiker, Unternehmensführer und selbst Ökonomen treffen oft Aussagen, die einer sorgfältigen wirtschaftswissenschaftlichen Analyse nicht standhalten. Aus irgendeinem Grund trifft dies insbesondere auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu.“ (KOMb, S. 73)

Alsdann werden drei „Mythen“ – „das Wettbewerbsfähigkeits-Argument“, „das Lohndumping-Argument“ und „das Ausbeutungsargument“ – ins Visier genommen. Das Wettbewerbsfähigkeitsargument, welches bezweifelt, dass Außenhandel sinnvoll sein kann, wenn ein Land gegenüber einem anderen nicht wettbewerbsfähig ist, wird widerlegt, indem auf die Bedeutung der komparativen, nicht der absoluten Kostenvorteile hingewiesen wird, wonach ein Land, auch wenn es in allen Branchen mit höheren Löhnen produziert als ein anderes, Handel mit dem Gut, das es relativ günstiger produzieren kann, treiben wird. Dem Lohndumping- wie dem Ausbeutungsargument wird begegnet, indem darauf hingewiesen wird, dass die Höhe der Löhne nicht vom Handel, sondern von der Produktivität in den jeweiligen Ländern abhängt: „In unserem Beispiel werden die Arbeiter in Ausland weitaus geringer entlohnt als die Inlands-Arbeiter und man könnte sich leicht einen Kolumnisten vorstellen, der empörte Kommentare über ihre Ausbeutung schreibt. Wenn sich Ausland jedoch wei-

gern würde, ‚ausgebeutet‘ zu werden, indem es sich dem Handel mit Inland entzieht [...], dann wären seine Löhne noch niedriger: Die Kaufkraft des Stundenlohns eines Arbeiters würde von $1/3$ auf $1/6$ Pfund Käse sinken.“ (KOMb, S. 77)

Im engen Rahmen des zuvor eingeführten Ricardo-Modells sind diese Argumente zwar stichhaltig, aber bei Aufgabe der Annahmen stoßen sie schnell an Grenzen. Kann man zum Beispiel sinnvoll das häufig geäußerte Ausbeutungsargument entkräften, wenn es im Modell gar keinen Produktionsfaktor Kapital und keine multinationalen Unternehmen gibt, die aufgrund fehlender gewerkschaftlicher Organisation und eines fehlenden Sozialstaats die Menschen in Entwicklungsländern zu extrem niedrigen Löhnen und unter lebensgefährlichen Arbeitsbedingungen arbeiten lassen? Ist die geringere Produktivität in den ärmeren Ländern tatsächlich gegeben beziehungsweise stellt Außenhandel automatisch den besten Weg zur Produktivitätssteigerung dar? Falls ja, kann man dies in einem Modell beweisen, in dem die Produktionstechnologie einfach als gegeben vorausgesetzt wird? Vor diesem Hintergrund mutet die selbstbewusst vorgetragene – aber komplett im Primitivbeispiel verharrende – Aussage bezüglich der Steigerung der Kaufkraft von einem Sechstel auf ein Drittel Pfund Käse fast schon unfreiwillig komisch an.

Krugman et al. (2015b) entwickeln die Modelle weiter und stellen bei der Optimalzoll-Theorie, positiven Skalenerträgen und der strategischen Handelspolitik durchaus potenzielle Abweichungen von der reinen Freihandelsdoktrin vor, die jedoch größtenteils für wenig überzeugend beziehungsweise kaum praktikabel eingestuft werden. Allerdings hat man nach der „Entkräftung“ der „irrigen Annahmen“ nach knapp 80 Seiten ohnehin den Eindruck, das Urteil stehe bereits fest. Ebenso wie in den VWL-Einführungslehrbüchern wird manchen Argumenten gegen den Freihandel geradezu feindselig begegnet und zwischen offenbar für irrig gehaltenen und „ernsthaften, wissenschaftlichen“ Argumenten (KOMb, S. 360) unterschieden. Die politische Ökonomie der Handelspolitik wird benutzt, um reale Handelshemmnisse zu erklären, die Minderheiten zu Lasten der volkswirtschaftlichen Effizienz und der Mehrheit der Bevölkerung protegieren (KOMb, S. 333 ff.).

Einige notwendige plurale Ergänzungen

Der Außenhandel wird in führenden Lehrbüchern der VWL beziehungsweise des internationalen Handels auf sehr einseitige Art und Weise dargestellt und bewertet. Das bedeutet natürlich nicht, dass die angeführten Argumente im Ergebnis sämtlich falsch und Protektionismus immer die richtige Strategie ist. Es bedeutet lediglich, dass die Argumentation der Lehrbücher aufgrund ihrer methodischen und politischen Einseitigkeit dringend aus pluraler Perspektive hinterfragt und überprüft werden muss. Leider gibt es bislang kein umfassendes alternatives Lehrbuch der internationalen Wirtschaft, das dies leisten würde. Dennoch empfehlen sich einige Ergänzungen zu den Lehrbüchern, die insgesamt zu einer ausgewogeneren Herangehensweise und offeneren Schlussfolgerungen führen.

Erstens sollte das in den Lehrbüchern explizit oder implizit zugrunde gelegte allgemeine Gleichgewichtsmodell immer kritisch reflektiert werden. Der uneingeschränkte Glaube an die segensreichen Wirkungen des internationalen Handels basiert vor allem darauf, dass davon ausgegangen wird, dass sich langfristig die Volkswirtschaften gemäß ihrem komparativen Vorteil ausrichten. Wird jedoch beachtet, dass das Gleichgewichtsmodell nicht einmal theoretisch einen eindeutigen Weg in das langfristige Gleichgewicht aufzeigen kann (Lavoie 2014, S. 50 ff.), wird dies sehr zweifelhaft.

Zweitens sollten die Modellerweiterungen beziehungsweise die vielen Alternativmodelle mit unvollständiger Konkurrenz, Skalenerträgen etc., die für unterschiedliche Kontexte entwickelt wurden und die zum Beispiel bei Krugman et al. (2015b, S. 207 ff.) dargestellt werden, viel ernster genommen werden. Folgt man Rodrik (2015), dann sollte von der Vorstellung Abschied genommen werden, dass es ein einheitliches, alles erklärendes Modell gibt, das auf alle Situationen anwendbar ist. Vielmehr besteht die Kunst darin, aus der Vielzahl an ökonomischen Modellen dasjenige auszuwählen, das für einen konkreten Kontext adäquat ist. Auf die reale Außenwirtschaftslehre bezogen ginge es dann nicht mehr um große generelle Schlussfolgerungen, sondern um die konkrete Beurteilung, ob eine Handelsliberalisierung in einem bestimmten Land für bestimmte Güter unter den jeweils herrschenden Bedingungen vorteilhaft ist oder nicht.

Dabei sollten drittens auch Modelle einbezogen werden, die sich schrittweise weiter von den Standardannahmen entfernen. So analysieren Albertson et al. (2015) den Fall unvollständiger Konkurrenz und von Preisstarreheiten auf

Inlandsmärkten und kommen zu der Schlussfolgerung, dass in diesem Fall gar nicht die komparativen, sondern die absoluten Kostenvorteile entscheidend sind (vgl. auch Häring 2016). Zu ähnlichen und noch viel weitreichenderen Schlussfolgerungen gelangt man, wenn man mit Davidson (2009, S. 105 ff.) annimmt, dass aufgrund der Mobilität internationaler Realinvestitionen letztlich sämtliche „natürlichen“ Produktivitätsunterschiede zwischen den Ländern verschwinden, weshalb nur noch absolute Kostenvorteile dominieren.

Natürlich stellen sich im internationalen Handel viertens vor allem makroökonomische Fragen der Sicherstellung einer ausreichenden Gesamtnachfrage zur Absorption eines etwa aufgrund von Effizienzvorteilen durch Außenhandel gestiegenen Güterangebots (Davidson 2009, S. 116 ff.) – die Vollbeschäftigungsannahme steht in Frage. Daher sollte der internationale Handel umfassend eingebettet in eine makroökonomische Entwicklungsstrategie analysiert werden (Priewe/Herr 2005; Stiglitz 2002, 2006).

Fünftens sollten der internationale Handel und die Handelspolitik immer unter Berücksichtigung der Wirtschaftsgeschichte analysiert werden. So weist Chang (2003, 2008) darauf hin, dass die Freihandelsempfehlungen der Industrieländer an die Entwicklungsländer aus historischer Perspektive inkonsistent und ungerecht sind: Alle Industrieländer – und auch einige erfolgreiche Schwellenländer – haben ihren Aufstieg und ihre industriellen Produktivitätssteigerungen im Zuge einer langen protektionistischen Phase erreicht und vollzogen die Marktöffnung erst nach Erreichen ihrer Konkurrenzfähigkeit. Zudem waren die Entwicklungsländer laut Chang (2011, S. 51 ff.) gerade in der protektionistischen und makroökonomisch gesehen reguliertesten und interventionistischsten Phase besonders erfolgreich.

Sechstens schließlich sollte auch die politische Ökonomie der Handelspolitik aus ihrer Einseitigkeit befreit und die Einflüsse politischer Macht auf das wirtschafts- und handelspolitische Geschehen ernsthaft analysiert werden (Jäger/Springler 2012). Wenn angenommen wird, dass Minderheiten aufgrund ihres Einflusses die Handelspolitik dominieren, stellt sich die Frage, warum dies nur zur Erklärung der relativ wenigen verbliebenen Handelshemmnisse in den Industrienationen eingesetzt wird. Läge es nicht nahe zu untersuchen, ob die Politik der Handelsöffnung – ganz ketzerisch, möglicherweise sogar inklusive ihrer orchestralen Begleitung durch die „führenden“ Lehrbücher – bestimmten einflussreichen Minderheiten nutzt, während sie eventuell der Mehrheit der Bevölkerung wenig bis keinen Nutzen oder sogar Schaden bringt?

Fazit

Keine der genannten naheliegenden Ergänzungen finden sich in den besprochenen Standardwerken. Ganz im Gegenteil, die Autoren gefallen sich in ihrer Rolle als Angehörige einer überlegenen Gemeinschaft von Erleuchteten, die dem bedauernswerten Rest der Menschheit die Welt erklären. Der nicht erleuchtete Teil der Menschheit versteht manchmal allerdings völlig zu Recht überhaupt nicht die zugrunde gelegten, weitgehend irrelevanten ökonomischen Modell-Scheinwelten. Die Ökonom_innen täten gut daran, dieses Unverständnis endlich ernst zu nehmen und sich methodisch offen den wirklich relevanten Fragen des internationalen Handels und der Globalisierung zuzuwenden.

Literatur

- Albertson, K./Simister, J./Syme, T. (2015): Globalisation and sticky prices: “con” or conundrum? In: Real-World Economics Review 73, <http://www.paecon.net/PAERreview/issue73/Albertson73.pdf> (Zugriff 13. März 2016).
- Chang, H. (2003): Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective, London: Anthem Press.
- Chang, H. (2008): Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism, New York: Bloomsbury Press.
- Chang, H. (2011): 23 Things they don’t tell you about Capitalism, London: Penguin.
- Chang, H. (2014): Economics: The User’s Guide, New York: Bloomsbury Press.
- Corneo, G. (2012): Öffentliche Finanzen: Ausgabenpolitik, 4. Auflage, Tübingen: Mohr Siebeck.
- Davidson, P. (2009): The Keynes Solution. The Path to Global Economic Prosperity, New York: Palgrave Macmillan.
- Gandolfo, G. (2013): International Economics I: The Pure Theory of International Trade, Berlin: Springer.

- Häring, N. (2016): Die Irrlehre von den komparativen Kostenvorteilen, Blögeintrag auf „Norbert Häring – Geld und mehr“ 03.03.2016, <http://norberthaering.de/de/27-german/news/570-komparative-kostenvorteile> (Zugriff am 13. März 2016).
- Jäger, J./Springler, E. (2012): Ökonomie der internationalen Entwicklung: Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Wien: Mandelbaum.
- Krugman, P. (2012): End this depression now!, New York: W.W. Norton & Company.
- Lavoie, M. (2014): Post-Keynesian Economics. New Foundations, Cheltenham: Edward Elgar.
- Maennig, W. (2013): Außenwirtschaft: Theorie und Politik, 2. Auflage, München: Vahlen.
- Mankiw, N.G. (2009): News flash: Economists agree, Gregory Mankiw's Blog 14.02.2009, <http://gregmankiw.blogspot.de/2009/02/news-flash-economists-agree.html> (Zugriff: 30. April 2016).
- Mankiw, N.G./Taylor, M.P. (2012): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Priewe, J./Herr, H. (2005): The Macroeconomics of Development and Poverty Reduction. Strategies Beyond the Washington Consensus, Baden-Baden: Nomos.
- Rodrik, D. (2015): Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science, New York: W.W. Norton & Company.
- Rose, K./Sauernheimer, K. (2006): Theorie der Außenwirtschaft, 14. Auflage, München: Vahlen.
- Shaikh, A. (1979): Foreign trade and the law of value, Part I + II. In: Science and Society 43, Nr. 2, S. 281–302 + Nr. 3, S. 27–57.
- Stiglitz, J. (2002): Die Schatten der Globalisierung, München: Siedler.
- Stiglitz, J. (2006): Die Chancen der Globalisierung, München: Siedler.

Wechselkursstheorie in drei Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre

Jan Priewe

Rezensierte Bücher:



Krugman, P./Obstfeld, M./Melitz, M.J. (2015): Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft, 10. Auflage, München: Pearson, 954 Seiten. Im Folgenden zitiert als KOM. (Abb: Pearson)



Blanchard, O./Illing, G. (2014): Makroökonomie, 6. Auflage, München: Pearson, 912 Seiten. Im Folgenden zitiert als BI. (Abb: Pearson)



Mankiw, N.G./Taylor, M.P. (2016): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 6. Auflage, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1172 Seiten. Im Folgenden zitiert als MT. (Abb: Schäffer-Poeschel)

Devisenmärkte sind die mit Abstand größten globalen Finanzmärkte. Unter ihnen ist der Dollar-Euro-Markt der weitaus größte. Auf allen Devisenmärkten zusammen werden täglich circa 5.088 Milliarden US-Dollar umgesetzt. Wechselkurse beeinflussen nicht nur den Handel mit Gütern und Dienstleistungen, sondern auch und in viel größerem Maße den Handel mit Finanzprodukten. Wechselkurse können zu Banken Krisen und Zahlungsbilanzkrisen führen, aber auch zu Wohlstand und Wachstum beitragen. Seit dem Ende des Nachkriegs-Währungssystems von Bretton Woods 1973 haben sich flexible, marktbestimmte Wechselkurse durchgesetzt. Unter Empiriker_innen besteht weitgehend Konsens, dass Wechselkurse und ihre starken Änderungen nur schwer – in der kurzen und mittleren Frist gar nicht – zu erklären und damit nicht vorhersagbar sind. Für die lange Frist gibt es kontroverse Auffassungen. Wechselkurse sind offenbar rätselhaft, scheinbar chaotisch. Die vorherrschenden Lehrmeinungen stecken, so die Überzeugung des Autors, in einer schweren Krise, die schon lange anhält (Prieue 2015). Wie gehen die wichtigsten Lehrbücher mit dem Thema um?

Ich diskutiere im Folgenden die Wechselkurs Theorien in drei Standardlehrbüchern der Volkswirtschaftslehre, die allesamt international führend auf dem Lehrbuchmarkt sind: Paul Krugman, Maurice Obstfeld und Marc Melitz „Internationale Wirtschaft“, Olivier Blanchard und Gerhard Illings „Makroökonomie“ sowie Gregory Mankiw und Mark Taylors „Grundzüge der Volkswirtschaftslehre“.

Ich werde die zugrunde liegenden Theorien und Konzepte kritisch darstellen, vergleichen und prüfen, ob unterschiedliche Lehrmeinungen wiedergegeben werden, ob Realitätsbezug existiert und ob der Stand empirischer Forschung berücksichtigt wird. Das Ergebnis vorneweg: Neue Lehrbücher sind nötig.

Krugman, Obstfeld und Melitz

Das Buch behandelt die Wechselkurs Theorie auf 278 Seiten, also auf etwa dreißig Prozent des gesamten Werkes. Hinzu kommen weitere Kapitel zur Geschichte des Weltwährungssystems sowie zu optimalen Währungsräumen und der Europäischen Währungsunion; letzteres schließt eine sehr lesenswerte Darstellung der Eurokrise ein. Das Buch setzt Grundkenntnisse der Mikro- und Makroökonomie voraus.

Wechselkursatheorien werden in vier Kapiteln behandelt. In Kapitel 15 wird der Grundansatz erläutert, der für die kurze Frist die Zinsparitätentheorie (ZP-Theorie) darstellt. Es schließt sich Kapitel 16 zum langfristigen Wechselkursgleichgewicht an, das einerseits die Kaufkraftparitätentheorie (KKP-Theorie) kritisch beleuchtet und dann einen eigenen, ungewöhnlichen Ansatz darstellt, genannt „allgemeines Modell der Wechselkurse in der langen Frist“. „Lange Frist“ bedeutet Wechselkurse in einem allgemeinen Gleichgewicht mit Vollbeschäftigung und flexiblen Preisen. Mit kurzer Frist wird der Fokus auf ein partielles Gleichgewicht gemeint, und zwar am Devisen- und Geldmarkt, jedoch im Rahmen eines makroökonomischen Ungleichgewichts. Alles bezieht sich zunächst auf vollkommen flexible Wechselkurse. Damit ist impliziert, dass Ungleichgewichte nur kurzfristige, also vorübergehende Phänomene sind, die letztlich durch Marktkräfte geheilt werden und zu Gleichgewichten mutieren.

Wie in vielen US-amerikanischen Lehrbüchern findet man zahlreiche empirische Erläuterungen, aktuelle kurze Fallstudien, Beispiele und auch Auszüge aus Zeitungsartikeln. Geschichtliche und institutionelle Rahmenbedingungen sind in den weiteren Kapiteln ausführlich behandelt, ebenso die Konstruktion der europäischen Währungsunion und die große Finanzkrise 2008/9.

Was wie ein perfektes Lehrbuch aussieht, das allen modernen inhaltlichen und pädagogischen Anforderungen genügt, entpuppt sich jedoch bei genauerem Hinsehen als hoch problematisch. Es ist eine neoklassische Synthese, die verschiedene Theorievarianten unter vorwiegend neoklassischem Vorzeichen für die lange Frist integrieren will (siehe den Beitrag von Eckhard Hein in diesem Band); explizit sich auf Keynes beziehende Ansätze werden nicht erwähnt, ebenso wenig Ansätze aus „Behavioural Finance“ (vgl. De Grauwe/Grimaldi 2006; Kindleberger 2000; Schulmeister 2009; Frankel/Froot 1990; Neely 1997; Menkhoff 1998) – und Ergebnisse der empirischen Forschung werden nahezu systematisch ausgeklammert. Die theoretischen Grundlagen des im Lehrbuch verwendeten Ansatzes entstammen dem Neukeynesianismus, obwohl diese Provenienz explizit nicht genannt wird. In der langen Frist gelten demnach die neoklassische allgemeine Gleichgewichtstheorie und auch die Theorie rationaler Erwartungen. Da in der kurzen Frist Güter- und Arbeitsmärkte wenig flexibel seien, also Preise und Löhne starr sind, würden Gleichgewichtstendenzen behindert. Dadurch kann es zu Arbeitslosigkeit, Inflation, Zahlungsbilanzungleichgewichten und überschießenden ungleichgewichtigen Wechselkursen kommen. In der kurzen Frist sind keynesianische Politiken – vor allem antizyklische Geld- und Fiskalpolitik – angesagt. Für das langfristige Wachstum sind sie in diesem Theoriegebäude irrelevant.

Zunächst wird – zu Recht – der Devisenmarkt als Vermögensmarkt angesehen. Fremdwährungen sind Bestandteile von Geldvermögen. Die reale Rendite einer Kapitalanlage in Fremdwährung richtet sich nach den aktuellen Zinsen, erwarteten Wechselkursänderungen und erwarteter Inflation. Bei gegebenen Erwartungen hinsichtlich des zukünftigen Wechselkurses bestimmt das Verhältnis der aktuellen Zinssätze zwischen In- und Ausland den Wechselkurs am Kassamarkt. Dann ist (gleiche Kreditrisiken unterstellt) eine Kapitalanlage im Inland – inflationsbereinigt – gleich rentabel wie im Ausland; es scheint, als würde diese Renditenparität durch Arbitrage hergestellt. Die Autoren gehen auf die wichtige Unterscheidung von Arbitrage und Spekulation nicht ein. Der entscheidende Faktor ist also der erwartete zukünftige Wechselkurs, der „vorerst“ als gegeben angenommen wird (KOM, S. 473), so dass man schlussfolgern muss, dass Zinsarbitrage das kurzfristige Devisenmarktgleichgewicht bestimmt. Etwa hundert Seiten später erfährt man aber ohne weitere Erläuterung, dass die Erwartungen ihren „Anker“ im Modell des langfristigen gleichgewichtigen Wechselkurses haben. Neben dem Kassamarkt ist auch der Geldmarkt im kurzfristigen Devisenmarktgleichgewicht geräumt, das heißt, das exogene Geldangebot der Zentralbank trifft auf zinsabhängige Geldnachfrage.

Der langfristige gleichgewichtige reale Wechselkurs ist bei Krugman et al. durch eine Mischung aus KKP- und einer eigenen nicht-monetären Theorie bestimmt, die nach meiner Kenntnis niemand sonst vertritt und die im Lehrbuch nur auf wenigen Seiten skizziert wird (KOM, S. 504–509). Die KKP-Theorie in der relativen Form (bei Konstanz des realen Wechselkurses, das heißt, nominale Wechselkursänderungen gleichen nur Inflationsdifferenzen aus) wird zumindest für die kurze und mittlere Frist abgelehnt, weil sie empirisch nicht zutrefte. Der entscheidende Grund seien starre Güter- und Faktorpreise, abgesehen von Transaktionskosten, die Güterarbitrage behindern. Die KPP-Theorie in ihrer absoluten Form (nicht-handelbare Güter einschließend) ist ohnehin nicht zutreffend. Dennoch billigen Krugman et al. der relativen KPP-Theorie eine gewisse Relevanz für die lange Frist zu, wenn sie mit ihrer „allgemeinen Theorie der Wechselkurse in der langen Frist“ verbunden wird. Demnach werten Währungen von Volkswirtschaften längerfristig auf, deren Güter im Verhältnis zum Güterangebot besonders stark nachgefragt werden. Steigt die Produktivität trendmäßig stärker als in anderen Volkswirtschaften, wertet die Währung dieses Landes tendenziell ab und umgekehrt. Dieser realwirtschaftliche Ansatz einer langfristigen Wechselkursstheorie soll die KPP-Theorie ergänzen beziehungsweise ihre Mängel ausgleichen. Folglich ist der langfristige gleichgewichtige reale Wechselkurs durch reale Zinsparität und modifizierte

Kaufkraftparität gekennzeichnet. Dies schließt auch den monetären Ansatz der Wechselkurs­theorie ein, welche den gleichgewichtigen Wechselkurs als Verhältnis der Preisniveaus und somit der jeweiligen Geldmengen zwischen In- und Ausland versteht. Der schwer nachvollziehbare realwirtschaftliche Ansatz wird nicht einmal ansatzweise empirisch belegt; auch wird nicht auf Literatur verwiesen, die ihn näher erläutert.

Geldpolitik wird bei Krugman et al. als Geldmengenpolitik verstanden, die jedoch seit langem von keiner wichtigen Zentralbank mehr vertreten wird. Zentralbanken setzen heute die kurzfristigen Zinsen, die Geldmengen ergeben sich endogen. Dies konzedieren die Autoren auch in einer Box zur Geldpolitik in Kanada (KOM, S. 525), ziehen daraus aber keine allgemeinen Schlussfolgerungen.

Bei den kurzfristigen Gleichgewichtswechselkursen bleiben Krugman et al. die Erklärung der entscheidenden Variable, der Wechselkurs­erwartungen, schuldig. Wenn diese sich am „Anker“ der modifizierten KPP-Theorie orientieren, warum setzen sich derartige Erwartungen dann nicht schon kurzfristig oder sogar sofort durch, weil die Zukunft antizipiert und rasch eingepreist wird? Wieso kann die Anpassung starrer Preise und Löhne im Durchschnitt acht Jahre brauchen, wie die Empiriker_innen herausgefunden haben? Geht es um nominale oder reale Starrheiten? Wie kann es überhaupt zu einer Diskrepanz von kurz- und langfristigen Gleichgewicht kommen? Welche Rolle spielt Güterarbitrage bei einem Transaktionsvolumen von 1.300 Milliarden US-Dollar täglich allein auf dem Dollar-Euro-Devisenmarkt? Kann mit dieser Theorie kurz- und langfristige Gleichgewichte die Schwankung des Dollar-Euro-Kurses von 0,82 US-Dollar je Euro 2001 und 1,60 US-Dollar 2008 ernsthaft erklärt werden, geschweige denn die noch größeren Schwankungen auf dem Dollar-Yen-Devisenmarkt?

Zur Erklärung der Wechselkurs­volatilität bemühen Krugman et al. Dornbuschs Theorie überschießender Wechselkurse (Dornbusch 1976). Sie bewegt sich vollkommen im Rahmen der KPP-Theorie und der monetären Theorie der Wechselkurse, der Krugman et al. eigentlich nicht folgen wollen. Ein einst glühender Verfechter von Dornbusch, Kenneth Rogoff, hat sie längst als elegant, aber unbrauchbar zur Erklärung der Realität abgelehnt (Rogoff 2002).

Krugman et al. machen meines Erachtens in der Analyse des kurzfristigen Gleichgewichts einen kardinalen Fehler. Lässt man in ihrem Ansatz der ZP-Theorie die Annahme gegebener Wechselkurs­erwartungen fallen, dann hängt der aktuelle Wechselkurs bei gegebenen Zinssätzen allein von den Wechselkurs­erwartungen ab. Diese Erwartungen sind jedoch nicht einheitlich

(sie unterstellen stets uniforme Erwartungen aller Marktteilnehmer_innen), so dass auf Devisenterminmärkten spekuliert wird, weil gewissermaßen Erwartungen gehandelt werden können. Kurzfristig greift der Erwartungsanker nicht, den Krugman et al. unterstellen (wenn es ihn denn überhaupt gibt). Damit erklären sich Kassakurse aus Terminkursen und damit aus Spekulation. Spekulation findet meistens in der Form von technischem Handel der sogenannten Chartist_innen statt. Die beiden heterodoxen deutschsprachigen Lehrbücher von Heine/Herr (2013, S. 697–708) und Bofinger (2011, S. 526–546) bieten auf wenigen Seiten genau die Erklärungen, die bei Krugman et al. auf Hunderten von Seiten nicht geliefert werden.

Ebenso problematisch ist im Lehrbuch von Krugman et al. der fehlende Bezug zur Realität und zur empirischen Forschung. Bei der Darstellung der ZP-Theorie wurde mit keinem Wort erwähnt, dass unzählige empirische Untersuchungen¹ gezeigt haben, dass in der kurzen Frist, hier meist mit ein bis zwei Jahren, die ZP-Theorie in allen Varianten keine besseren Wechselkursvorhersagen erlaubt als Würfeln (*random walk*). Dabei wurde die Theorie gerade für die kurze Frist entwickelt. Ganze 300 Seiten nach der Darstellung der ZP-Theorie (KOM, S. 805–808), die den Kern des theoretischen Ansatzes der Autoren bildet, wird auf die eben erwähnten empirischen Arbeiten in einem Abschnitt über „Die Effizienz des Devisenmarktes“ (KOM, S. 805 ff.) in wenigen Zeilen verwiesen. Es wird – völlig überraschend – zugegeben, dass die ZP-Theorie weder die Richtung, also das Vorzeichen, noch die Intensität der Wechselkursänderung vorhersagen kann (KOM, S. 806). Auch wird konzediert, dass die Annahme landesspezifischer Risikoprämien die ZP-Theorie nicht retten kann. Erwähnt wird, dass die hohe Volatilität an den Devisenmärkten möglicherweise übermäßig sei, also theoretisch nicht erklärbar durch das Modell überschießender Wechselkurse. Es wird sogar die richtige Frage gestellt, ob die Devisenmärkte womöglich ein Eigenleben führen, das sich der Erklärung durch herkömmliche empirische Methoden und Modelle entzieht. Damit müsste eigentlich die gesamte zuvor lang ausgebreitete Wechselkurstheorie infrage gestellt werden, denn sie ist nicht einmal mit den stilisierten Fakten im Einklang. Offenbar wird die Effizienzthese des Devisenmarktes – gemäß der Theorie effizienter Finanzmärkte von Eugene Fama – in Zweifel gezogen, zu Recht, aber das gesamte zugrunde liegende Theoriegebäude samt impliziter Theorie rationaler Erwartungen bleibt erhalten. Schließlich bestünde breiter

1 Vgl. zuerst Meese/Rogoff 1983 und 1988, zuletzt zusammenfassend Baille 2013 und Rossi 2013.

Konsens, dass die Devisenmärkte doch recht gut funktionierten und dass die finanzielle Globalisierung vorangetrieben werden solle. Beweist das die Richtigkeit der Theorie? Wäre das nicht so, müsste das ganze System der Globalisierung, der Kapitalmarktliberalisierung inklusiver flexibler Wechselkurse infrage gestellt werden, so Krugman et al.

Wissenschaftstheoretisch gilt eigentlich, dass Theorien nicht verifiziert, nur falsifiziert werden können. Unter Empiriker_innen besteht Konsens, dass die wichtigsten Bestandteile der Wechselkursstheorien, die Krugman et al. als kanonische Lehre vortragen, falsifiziert sind. Die Schlussfolgerung der Autoren ist anders: Man solle aus den alten Theorien lernen, aber „für neue Erkenntnisse aufgeschlossen [...] bleiben“ (KOM, S. 808). Sie hoffen wohl, dass neue empirische Forschung die Falsifizierung wiederum falsifiziert ...

Blanchard und Illing

Das 900 Seiten starke Lehrbuch ist als Einführung in die Makroökonomik gedacht. Auf circa 60 Seiten – leider verstreut auf mehrere Kapitel – werden Wechselkurse behandelt. In den von den Autoren vorgestellten Modellen sind Wechselkurse ein sehr wichtiger Baustein, ebenso wie bei Krugman et al. Blanchard ist ebenfalls als Vertreter der Neukeynesianer_innen bekannt. Bis vor kurzem war er Chefökonom des Internationalen Währungsfonds, Vorgänger von Maurice Obstfeld.

Das Lehrbuch diskutiert ebenfalls verschiedene Theorien der Erklärung von Wechselkursen, allerdings nur aus dem eingeschränkten Spektrum des Mainstream (Neoklassiker_innen, Monetarist_innen, Neukeynesianer_innen). Illustrationen, Beispiele, Boxen mit Fallstudien etc. sind reichlich eingestreut. Wechselkurse werden erklärt und in gesamtwirtschaftliche Modelle eingebaut – hier wie bei Krugman et al. in das Mundell-Fleming-Modell, auf das sich die Autoren ebenso wie auf das IS-LM-Modell explizit beziehen. Hinzu kommt die Diskussion über flexible und feste Wechselkurse, sowie die Beschränkungen und Möglichkeiten makroökonomischer Politik, also der Geld- und Fiskalpolitik in offenen Volkswirtschaften mit festen beziehungsweise flexiblen Wechselkursen. Trotz vieler Ähnlichkeiten mit dem Lehrbuch von Krugman et al. gibt es einige wichtige Unterschiede.

Blanchard/Illing folgen ebenfalls der ZP-Theorie, die für die kurze und mittlere Frist als entscheidend angesehen wird. Die KKP-Theorie wird ganz

knapp erwähnt, aber eher für unwichtig gehalten, weil sie empirisch reale Wechselkurse nicht erklären könne. Zur langen Frist sagen die Autoren kaum etwas. Einige Andeutungen lassen darauf schließen, dass der KKP-Theorie doch eine gewisse Relevanz zukommt. Außerdem wird darauf hingewiesen, dass Geld- und Fiskalpolitik Einfluss auf Wechselkurse haben und dass Regierungen wie Notenbanken auf Leistungsbilanzungleichgewichte schauen müssen. Die von Krugman et al. vertretene Theorie langfristiger gleichgewichtiger realer Wechselkurse wird von Blanchard/Illing nicht erwähnt.

Der Kern der Wechselkurserklärung ist bei Blanchard/Illing die Zinsparität. Der aktuelle nominale Wechselkurs ist hier, wie erwähnt, eine Funktion des Verhältnisses der kurzfristigen Nominalzinsen zwischen In- und Ausland sowie des erwarteten zukünftigen Wechselkurses. Anders als bei Krugman et al. sind es jedoch die *erwarteten* Zinsen im In- und Ausland, nicht die aktuellen, die in die Wechselkursbestimmung eingehen (BI, S. 631 ff.). Das würde die Erwartungsunsicherheit potenzieren, denn die zukünftigen Zinsen sind ebenso wie die zukünftigen Wechselkurse nicht bekannt, zumal sie Inflationsprognose und Prognosen der Geldpolitik der Zentralbanken voraussetzen. Obwohl Blanchard/Illing ausdrücklich der Theorie rationaler Erwartungen folgen, ja sogar der rationalen Erwartungsbildung bei makroökonomischen Variablen fast hundert Seiten widmen, können sie die Zins- und Wechselkurserwartungen nicht erklären. Sie verweisen darauf, dass die Marktteilnehmer auf alle Faktoren schauen, die in naher Zukunft Wachstum, Inflation, Geldpolitik und Zinsen bestimmen. Eben wegen dieser Erwartungsunsicherheiten sind flexible Wechselkurse so volatil, ganz abgesehen von den anderen Faktoren, die auch bei Krugman et al. angeführt werden. Die „Ankerung“ von Wechselkurserwartungen in Kaufkraftparitäten oder in langfristigen realen Gleichgewichtswechselkursen wie bei Krugman et al. findet hier nicht statt.

Für Blanchard/Illing bilden sich die Wechselkurserwartungen aus Informationen über zukünftige Fundamentalfaktoren. „News“ werden von Devisenhändlern verarbeitet – eine „rationale Reaktion der Finanzmärkte auf Neuigkeiten über zukünftige Zinssätze und zukünftige Wechselkurse“ (BI, S. 634). „Irrationale Spekulation“ auf Devisenmärkte wird als altmodische Erklärung abgetan. Empirische Untersuchungen über das Verhalten von Devisenhändlern zeigen jedoch, dass Neuigkeiten über Fundamentalfaktoren meist keine große Rolle spielen (vgl. zum Beispiel Ehrmann/Fratzscher 2005).

Indem Blanchard/Illing die Zinsparität auf zukünftige, erwartete Zinsen und Wechselkurse beziehen, verlassen sie vollständig den Rahmen von Zinsarbitrage und ungewollt auch den Boden der eigentlichen ZP-Theorie.

Konzedieren sie, dass es unterschiedliche Erwartungen der Marktteilnehmer_innen gibt, ist es wahrscheinlich, dass es zu massenhafter Spekulation und/oder adaptiven Erwartungen kommt. Im letzteren Fall klammert man sich wegen großer Erwartungsunsicherheit an den vergangenen Trend (vgl. ursprünglich Keynes in der „General Theory“ 1936; De Grauwe/Grimaldi 2006; Schulmeister 2009; Neely 1997 und viele andere vgl. Priewe 2016) – ein sehr rationales Verhalten. Darauf wird aber – wie bei Krugman et al. – mit keinem Wort eingegangen. Man kann sich nicht des Eindrucks erwehren, dass Spekulation und Arbitrage vermischt werden. Das wäre ein fataler Irrtum. Bei Blanchard/Illing wie Krugman et al. geht die empirisch sehr gut fundierte Einsicht unter, dass auf kurze und mittlere Sicht kein klarer Zusammenhang zwischen Fundamentalfaktoren, wozu auch Zinsparitäten gehören, und Wechselkursen besteht. Für die lange Frist besteht Uneinigkeit, ob die KKP-Theorie sich (in der relativen Variante) durchsetzt (kritisch dazu Priewe 2015).

Wenn die ZP-Theorie nicht zutrifft, weder kurz-, noch mittel- oder langfristig, stellt sich die Frage welche nicht-fundamentalen Faktoren dann die aktuellen Wechselkurse bestimmen. Diese Frage können die Autoren beider Lehrbücher nicht beantworten – und sie stellen sie auch gar nicht. Spekulation, Herdenverhalten, technischer Handel, die unregulierten Devisenmärkte, die riesige Volumina an Transaktionen täglich umsetzen, spielen eine große Rolle; kurzum die Mikrostruktur von Devisenmärkten muss beachtet werden. Es mangelt auch an einer mikroökonomischen Fundierung des Geschehens auf den Devisenmärkten, auf die sonst gerade Neukeynesianer_innen so viel Wert legen. Zugespitzt: Man fragt sich, ob die Lehrbuchautoren verstehen, was die rund hunderttausend Devisenhändler in der Londoner City Tag für Tag eigentlich tun.

Mankiw und Taylor

Im Vorwort schreiben die Übersetzer der deutschen Ausgabe, die zugleich das Buch den deutschen institutionellen und politischen Gegebenheiten angepasst haben, dass es sich um das weltweit wichtigste Einführungslehrbuch handelt. Auf circa 35 Seiten werden Wechselkurse knapp aber auffallend verständlich und klar behandelt. Inhaltlich unterscheidet sich die zugrunde liegende Wechselkurs­theorie wesentlich von den beiden zuvor diskutierten Büchern.

Mankiw und Taylor folgen der KKP-Theorie (MT, S. 864 ff.). Lapidar schreiben sie: „Die Kaufkraftparitätentheorie liefert uns ein einfaches Modell der Bestimmung der Wechselkurse.“ Güterarbitrage setzt einheitliche Preise für ähnliche Güter durch, Wechselkurse passen sich entsprechend an. Zwar wird diese Behauptung dann etwas eingeschränkt (nicht-handelbare Güter, Transaktionskosten, unvollkommene Substitute), aber im Großen und Ganzen sei die Theorie zutreffend. Dies impliziert die Feststellung, dass die nominalen Wechselkursänderungen lediglich Preisniveaudifferenzen ausgleichen. Empirische Hinweise fehlen, abgesehen von ein paar kursorischen Länderbeispielen mit hohen Inflationsraten und starker Abwertung. Zwischen absoluter und relativer KKP-Theorie wird nicht differenziert. Die empirische Literatur hätte den Autoren gezeigt, dass es große und lang anhaltende Abweichungen gibt – Abweichung ist die Regel, Übereinstimmung die Ausnahme.

Im nachfolgenden Kapitel soll dann der *reale* Wechselkurs auf verblüffend einfache Weise erklärt werden, indem ein Modell des Kreditmarktes mit einem Modell des Devisenmarktes kombiniert wird (MT, S. 883 ff.). Im Kreditmarkt des Inlands bildet sich ein Gleichgewichtsrealzins im Schnittpunkt von Kreditangebot und Kreditnachfrage entsprechend der alten „Loanable funds“-Theorie (siehe den Beitrag von Fabian Lindner in diesem Band). Die Kreditnachfrage resultiert aus heimischen Investitionen und Nettokapitalausfuhr; letztere entspricht definitorisch dem Saldo der Handelsbilanz (lässt man die Differenz zwischen Leistungs- und Handelsbilanz einfachheitshalber weg). Die Nettokapitalausfuhr wird als Angebot von Geld betrachtet, das auf den Devisenmärkten in Fremdwährung getauscht wird – als Devisenangebot in heimischer Währung, zum Beispiel in Euro. Es sei von der Höhe des realen Wechselkurses unabhängig (also eine vertikale Linie im Diagramm mit Wechselkurs und Devisenmenge auf der Y- bzw. der X-Achse, Abb. 29-4 auf S. 885). Während das Kreditangebot bei Mankiw/Taylor vom inländischen Sparen abhängt, werden die Nettoexporte an Gütern als Devisennachfrage des Auslands, sagen wir der USA, angesehen. Sie sind demnach eine fallende Funktion des realen Wechselkurses (bei niedrigem Außenwert des Dollar exportieren die USA mehr). Der reale Wechselkurs ergibt sich dann als Schnittpunkt von Nettokapitalabfluss (vertikal, das heißt nicht wechselkursabhängig) und wechselkursabhängigen Nettoexporten von Gütern. Unterstellt wird, dass die Realzinsen im Ausland gegeben sind. Zwei einfache Grafiken sollen alles über Wechselkurse erklären (MT, S. 581, 585, Abb. 29-3 und 29-4).

Dem Modell liegt ein einfacher Webfehler zugrunde. Es werden unterschiedliche Zinsen im In- und Ausland unterstellt – aber keine Zinsarbitrage.

Der Fehler besteht in der vollständigen Ausklammerung, ja nicht einmal Erwähnung, der Zinsparität und damit der Wechselkursänderungserwartungen. Wenn es letztere nicht gibt, das heißt, wenn sie null sind, *müssen* sich wegen Zinsarbitrage zwangsläufig die inländischen Zinsen den ausländischen angleichen, denn die wurden als gegeben angenommen. Bei gegebenem Inflationsdifferential zwischen In- und Ausland *müssen* sich die inländischen Realzinsen den ausländischen vollständig anpassen. Dann ist der Realzins im inländischen Kreditmarkt vorgegeben und kann nicht mehr durch exogen vorgegebene Kurven des inländischen Kreditangebotes an der inländischen Kreditnachfrage erklärt werden – wobei ich hier vollständig immanent in der Logik der Loanable-funds-Theorie argumentiere. Folglich kann es nur dann ein Gleichgewicht auf dem Kreditmarkt geben, wenn sich die Kreditnachfrage (also die Summe aus Investitionen und Nettokapitalausfuhr bei MT) so anpasst, dass sie die Kreditangebotskurve beim vorgegebenen Realzins schneidet. Die Nettokapitalausfuhr des Inlands ist – wenn die unmittelbare Zinsparität gilt – eine Funktion des ausländischen Zinses. Es ist dann eine verstümmelte ZP-Theorie, die Wechselkurs­erwartungen ausklammert und sich auch nicht an der KKP-Theorie orientiert, die Mankiw/Taylor zuvor als einzig richtige Wechselkurs­theorie ausgerufen hatten. Sie wird nun als Spezialfall bei unendlicher Wechselkurs­elastizität der Nettoexporte eingestuft (MT, S. 883). Das Modell der beiden Autoren ist einfach inkohärent.

Mankiw/Taylor können mit ihrem Modell die große Volatilität von nominalen und realen Wechselkursen nicht erklären und auch nicht chronische Fehlanpassungen von Wechselkursen. Sie diskutieren zwar Fälle von expansiver Fiskalpolitik, mit Verdrängung privater Nachfrage und kontraproduktiver realer Aufwertung, sowie Handelsbeschränkungen und Kapitalflucht, welche den realen Wechselkurs und auch das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht verändern, aber die tatsächliche Wechselkurs­dynamik können sie ohne genauere Analyse des Devisenmarktes, der Zins(dis)paritäten und der Wechselkurs­erwartungen nicht erfassen. Ergebnisse empirisch-ökonomische Studien werden den Anfängerstudierenden vollständig vorenthalten. Realitätsbezug – mangelhaft.

Mankiw/Taylor bestechen durch ihre verblüffende Simplifizierung. Andere Wechselkurs­theorien werden ausgelassen, so dass ihr Ansatz mit der eigentlichen ZP-Theorie, die Wechselkurs­erwartungen einbezieht, nicht vereinbar ist. Nicht dargelegt wird, wieso die KKP und die verstümmelte implizite ZP-Theorie (ohne Erwartungen) zusammengehen sollen. Dass darüber hinaus Kapitalflüsse de facto nicht von Realzinsdifferenzen abhängen und die

Loanable-funds-Theorie ein Dinosaurier der Geldtheorie ist, sei nur am Rande erwähnt.

Fazit

Alle drei Bücher, die dem US-Mainstream entstammen, argumentieren bei genauem Vergleich erstaunlich unterschiedlich. Ein enges Spektrum an Theorien wird verwendet, insbesondere bei Mankiw/Taylor; wichtige andere Strömungen, die das System flexibler Wechselkurse infrage stellen, werden systematisch ausgeblendet, abgesehen vom historischen Vergleich mit festen Wechselkursen. Zwar ist ein Realitätsbezug der Modelle, selbst ein historischer Bezug, bei allen gegeben, aber trotzdem werden die Spezifika moderner Devisenmärkte und Wechselkurse nicht richtig erklärt, insbesondere nicht die langen Phasen der Abweichung von der KKP-Theorie, die exzessive Volatilität nominaler und auch realer Wechselkurse, die fundamental nicht erklärt werden kann. Die verwendeten Modelle haben erstaunliche theoretische Schwächen. Ebenso schwer wiegt, dass der Stand empirischer Forschung, auch zur mikroökonomischen Struktur von Devisenmärkten, kaum zur Kenntnis genommen wird oder – wie bei Krugman et al. und Mankiw/Taylor – einfach am sakrosankten Theoriegebäude abprallen. Dabei sind die relevanten Forschungen keineswegs neu, sondern spätestens seit 1983 (Meese/Rogoff) bekannt. Es geht auch nicht um empirische Details, sondern um die Übereinstimmung mit den stilisierten Fakten der Realität.

Die Autorengruppen erscheinen wie ein enges Oligopol, das sich gegen Außenseiterkonkurrenz und Kritik gut immunisiert hat und ihre Lehrbuchmarktposition bis in die x-te Auflage verteidigt.

Literatur

- Baille, R.T. (2013): Nominal exchange rates. In: Durlauf, S.N./Blume, L.F. (Hrsg.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2. Auflage, Basingstoke: Palgrave Macmillan; *The New Palgrave Dictionary of Economics Online*, Palgrave Macmillan, 12.02.2013, Doi: 10.1057/9780230226203.1189 via [http:// dx.doi.org/](http://dx.doi.org/).
- Bofinger, P. (2011): *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten*, 3. Auflage, München: Pearson Studium.
- De Grauwe, P./Grimaldi, M. (2006): *The Exchange Rate in a Behavioral Finance Framework*, Princeton: Princeton University Press.
- Dornbusch, R. (1976): Expectations and Exchange Rate Dynamics. In: *Journal of Political Economy* 84, S. 1161–1176.
- Ehrmann, M./Fratzscher, M. (2005): Exchange Rates and Fundamentals: new evidence from real time data. In: *Journal of International Money and Finance* 24, S. 317–341.
- Frankel, J./Froot, K. (1990): Chartists, fundamentalists and trading in the foreign exchange market. In: *American Economic Review* 80, S. 181–185.
- Heine, M./Herr, H. (2013): *Volkswirtschaftslehre. Eine paradigmensorientierte Einführung in die Mikro- und Makroökonomie*, München: Oldenbourg.
- Kindleberger, C. (2000): *Manias, Panics, and Crashes. A History of Financial Crises*, 4. Auflage, New York: John Wiley.
- Meese, R.A./Rogoff, K.S. (1983): Empirical Exchange Rate Models of the Seventies: Do They Fit Out of Sample? In: *Journal of International Economics* 14, Nr. 1-2, S. 3–24.
- Meese, R.A./Rogoff, K.S. (1988): Was It Real? The Exchange Rate–Interest Differential Relation over the Modern Floating-Rate Period. In: *Journal of Finance* 43, Nr. 4, S. 933–48.
- Menkhoff, L. (1998): The noise trading approach – questionnaire evidence from foreign exchange. In: *Journal of International Money and Finance* 17, S. 547–564.
- Neely, C.J. (1997): Technical Analysis in the Foreign Exchange Market: A Layman’s Guide. In: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 79, Nr. 5, S. 23–38.

- Priewe, J. (2015): Rätsel Wechselkurs – Krise und Neuanfang der Wechselkurstheorie. In: Hagemann, H./Kromphardt, J. (Hrsg.): Für eine bessere gesamteuropäische Wirtschaftspolitik, Marburg: Metropolis, S. 205–248.
- Priewe, J. (2016): The enigmatic dollar-euro exchange rate and the world's biggest forex market – performance, causes, consequences, IMK-Studies, Nr. 49, Düsseldorf: Institut für Marktökonomie und Konjunkturforschung, http://www.boeckler.de/imk_5274.htm?produkt=HBS-006405 (Zugriff: 20. Sept. 2016).
- Rogoff, K. S. (2002): Dornbusch's Overshooting Model after Twenty-Five Years, International Monetary Fund Staff Papers 49/2002.
- Rossi, B. (2013): Exchange rate predictability. In: Journal of Economic Literature 51, Nr. 4, S. 1063–1119.
- Schulmeister, St. (2009): Technical Trading and Trends in the Dollar-Euro Exchange Rate, November, Wien: WIFO.

Kurzbiografien

Frank Beckenbach

**Professur für Umwelt- und
Verhaltensökonomik, Universität Kassel**

Studium und Promotion an der FU Berlin. Tätigkeit als Forschungsgruppenleiter am Institut für ökologische Wirtschaftsforschung, Hochschulassistent für Sozioökonomik und Habilitation an der Universität Osnabrück. Im Anschluss an Gastprofessur in Bremen und Vertretungsprofessur in Kassel Professor für Umweltökonomik (jetzt: Umwelt- und Verhaltensökonomik) an der Universität Kassel. Forschungsinteressen: Komplexität in ökonomischen und ökologischen Systemen sowie agentenbasierte Modellierung entsprechender Systemdynamiken; ferner Geschichte der ökonomischen Theorie und Pluralismus in der Volkswirtschaftslehre. Mitherausgeber der Reihe *Social Science Simulations* beim Metropolis-Verlag Marburg. Homepage: <http://www.beckenbach.uni-kassel.de/>

Sebastian Dullien

**Professur für Allgemeine Volkswirtschaftslehre,
International Economics, Hochschule für
Technik und Wirtschaft Berlin**

Sebastian Dullien, Dr. rer. pol, ist Professor für Allgemeine Volkswirtschaftslehre, insbesondere International Economics

an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin. Seine Arbeitsgebiete sind makroökonomische Theorie, europäische Integration, internationale Wirtschaftsbeziehungen sowie deutsche und europäische Wirtschaftspolitik und ökonomische Bildung. Er ist außerdem Senior Policy Fellow beim *European Council on Foreign Relations* und Sprecher der Koordinierungsgruppe des *Forschungsnetzwerks Makroökonomie und Makropolitik* (FMM).

Wolfram Elsner

**Professur für Volkswirtschaftslehre,
Institut für Institutionelle und
Innovationsökonomik, Universität Bremen**

Wolfram Elsner, Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Bremen. Studium an der Universität zu Köln, Promotion und Habilitation an der Universität Bielefeld; 1986–1989 Leiter Wirtschaftsförderung und Beschäftigungspolitik Stadt Bielefeld; 1989–1995 Leiter Planungsabteilung Bremer Wirtschaftssenator und Leiter Bremer Ausschuss für Wirtschaftsforschung – Landesinstitut; 1992–2001 Bremer Konversionsbeauftragter; 2012–2016 Präsident *European Association for Evolutionary Political Economy* (EAEPE); zahlreiche internationale Veröffentlichungen und Herausgeberprojekte; Managing Editor *Forum for Social Economics* seit 2011; jüngste Buchveröffentlichung *Microeconomics of Complex Economies*, Amsterdam, New York, San Diego: Elsevier/Academic Press, 2014.

Roland Fritz

**Wissenschaftlicher Mitarbeiter,
Professur für Kontextuale Ökonomik und
ökonomische Bildung, Universität Siegen**

Roland Fritz studierte Soziologie (BA) an der Karl-Franzens-Universität Graz und Sozioökonomie (MSc) an der Wirtschafts-

universität Wien. Seit 2016 ist er wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Siegen. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Institutionen- und Kulturökonomik, die Österreichische Schule, die Geschichte des ökonomischen Denkens und Wirtschaftssoziologie.

Nils Goldschmidt

**Professur für Kontextuale Ökonomik
und ökonomische Bildung, Universität Siegen**

Nils Goldschmidt, Dr. rer. pol., ist Professor für Kontextuale Ökonomik und ökonomische Bildung an der Universität Siegen. Seine Arbeitsgebiete sind Ordnungsökonomik, Wirtschaftsdidaktik, Sozialpolitik, Geschichte und Methodologie des ökonomischen Denkens, Wirtschaftsethik und kulturelle Ökonomik. Nils Goldschmidt ist Vorsitzender der Aktionsgemeinschaft *Soziale Marktwirtschaft e.V.*, Tübingen; Mitglied des Vorstands des *Wilhelm-Röpke-Instituts e.V.*, Erfurt; Mitglied im Vorstand der *Görres-Gesellschaft*, Bonn, und Affiliated Fellow am *Walter Eucken Institut e.V.*, Freiburg. Er ist Mitherausgeber von *Schmollers Jahrbuch – Journal of Contextual Economics*, *Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* und der *Zeitschrift für Politik*.

Claudius Gräbner

**Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Institut für
Institutionelle und Innovationsökonomik,
Universität Bremen**

Claudius Gräbner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Institutionelle und Innovationsökonomik der Universität Bremen. In seiner Forschung beschäftigt er sich mit der Rolle von Komplexität in der Ökonomie, ökonomischen Netzwerken,

und der Evolution von sozialen Institutionen. Hierbei arbeitet er vor allem mit den Methoden der Spiel- und Netzwerktheorie, der Analyse von dynamischen Systemen und agentenbasierten Simulationsmodellen. In diesem Zusammenhang hat er auch zum Themenfeld der ökonomischen Methodologie und Epistemologie beigetragen.

Silja Graupe

**Professur für Ökonomie und Philosophie,
Cusanus Hochschule**

Silja Graupe, Dr. rer. oec., ist Professorin für Ökonomie und Philosophie an der Cusanus Hochschule in Bernkastel-Kues sowie Vizepräsidentin dieser Hochschule. Ihre Forschungsgebiete sind unter anderem die erkenntnistheoretische Kritik der Mainstream-Ökonomik, die Neufundierung der ökonomischen Bildung sowie die interkulturelle Ökonomie und Philosophie. Sie ist Mitglied des Gründungspräsidiums der Cusanus Hochschule und maßgeblich an ihrem Aufbau beteiligt.

Eckhard Hein

**Professur für Volkswirtschaftslehre,
Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin**

Eckhard Hein, Dr. rer. pol. habil., ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin; Co-Direktor des *Institute for International Political Economy* (IPE), Berlin; Research Associate des *Levy Economics Institute of Bard College*, Annandale-on-Hudson, New York; Mitglied der Koordinierungsgruppe des *Forschungsnetzwerks Makroökonomie und Makropolitik* (FMM) und Mitherausgeber des *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen post-keynesianische Makroökonomik, Verteilung und Wachstum, Finanzsystem und

wirtschaftliche Entwicklung sowie europäische Wirtschaftspolitik und makroökonomische Regime.

Torsten Heinrich

**Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Institut für
Institutionelle und Innovationsökonomik,
Universität Bremen**

Torsten Heinrich studierte Volkswirtschaftslehre an der Technischen Universität Dresden und der Universidad Autónoma de Madrid. 2011 erwarb er mit einer Dissertation zu Wachstum und technologischem Wandel unter Einfluss von Netzwerkeffekten an der Universität Bremen einen Doktorgrad. Er forscht an der Universität Bremen zu Innovationsökonomik, agentenbasierter Modellierung, Komplexität und evolutorischer Ökonomik.

Hansjörg Herr

**Professur für Supranationale Integration,
Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin**

Hansjörg Herr, Dr. rer. Pol., ist Professor für Supranationale Integration an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin. Seine Arbeitsgebiete sind makroökonomische Theorie, Einkommensverteilung, Weltwährungssysteme, Entwicklungsökonomie, globale Wertschöpfungsketten und europäische Integration. Hansjörg Herr arbeitet für die *Global Labour University* und ist Mitglied der Koordinierungsgruppe des *Forschungsnetzwerks Makroökonomie und Makropolitik* (FMM).

Johannes Jäger
Professur für Volkswirtschaftslehre,
Fachhochschule des BFI Wien

Johannes Jäger ist Fachhochschulprofessor für Volkswirtschaftslehre und Fachbereichsleiter an der FH des BFI Wien. Er ist Mitglied des *Critical Political Economy Research Networks* sowie Redakteur des *Journals für Entwicklungspolitik*. Sein zentraler Forschungsschwerpunkt sind aktuelle Zugänge in der kritischen politischen Ökonomie. Geographisch beziehen sich seine Arbeiten vor allem auf die internationale Ebene und auf Fragen der Integration und Entwicklung in Europa und Lateinamerika. Gemeinsam mit Elisabeth Springler ist er Autor des alternativen paradienorientierten Ökonomehrbuches „Ökonomie der Internationalen Entwicklung. Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre“, welches mittlerweile in der 3. Auflage erschienen ist.

Jakob Kapeller
Universitätsassistent für Philosophie und
Leiter des Instituts für die Gesamtanalyse der Wirtschaft,
Johannes Kepler Universität Linz

Jakob Kapeller ist Ökonom und Philosoph am Institut für Philosophie und Wissenschaftstheorie an der Johannes-Kepler-Universität Linz. Er ist Leiter des *Instituts für die Gesamtanalyse der Wirtschaft* (www.icae.at) und Herausgeber des *Heterodox Economics Newsletter* (www.heterodoxnews.com). Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen sozio-ökonomischer Wandel, politische und ökonomische Ideengeschichte, Philosophie der Sozialwissenschaften sowie Verteilungsforschung und heterodoxe Ökonomie.

Fabian Lindner

**Referatsleiter für Allgemeine
Wirtschaftspolitik, Institut für Makroökonomie
und Konjunkturforschung (IMK)**

Fabian Lindner arbeitet als Volkswirt im *Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung* der Hans-Böckler-Stiftung. Dabei beschäftigt er sich mit aktuellen Fragen der Wirtschaftspolitik, in letzter Zeit besonders Fragen rund um die Eurokrise. Er schreibt regelmäßig für den Zeit-Blog „Herdentrieb“ und ist Mitglied des EZB-Schattenrats des Handelsblatts, in dem führende europäische Volkswirte kritisch die Arbeit der EZB kommentieren.

Camille Logeay

**Professur für VWL und quantitative
Methoden, Hochschule für
Technik und Wirtschaft Berlin**

Camille Logeay, Dr. rer. oec., ist Professorin für VWL und Ökonometrie an der HTW-Berlin. Ihre Arbeitsgebiete sind angewandte empirische makroökonomische Analysen mit den Schwerpunkten deutscher Arbeitsmarkt, deutsche Rentenpolitik und europäische Wirtschaftspolitik. Sie ist Senior Research Fellow am *Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung* (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf, Mitglied der Keynes-Gesellschaft und des Ökonominen-Netzwerk *efas*.

Helge Peukert
Professur für Finanzwissenschaft
und Finanzsoziologie,
Universität Erfurt

Dr. Dr. Helge Peukert ist außerplanmäßiger Professor am Lehrstuhl für Finanzwissenschaft und Finanzsoziologie an der Universität Erfurt. Schwerpunktmäßig baut er an der Universität Siegen den Masterstudiengang „Plurale Ökonomik“ mit auf. Neben Ansätzen der heterodoxen Ökonomie, Wissenschaftstheorie und der Ökonomie des öffentlichen Sektors befasst er sich mit der Geschichte des ökonomischen Denkens, Wirtschaftsgeschichte und den Grenzen des Wachstums. In „Die große Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise“ (Marburg: Metropolis, 5. Auflage, 2013) und „Das Moneyfest“ (Marburg: Metropolis, 2. Auflage, 2015) hat er gegenwärtige Krisenerscheinungen analysiert und einige radikale Reformen vorgeschlagen. Er ist u.a. Mitglied der *Monetative*, des Netzwerkes *Plurale Ökonomik* und des wissenschaftlichen Beirats von attac.

Jan Priewe
zuvor Professur für Volkswirtschaftslehre,
Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

Jan Priewe, Dr. rer. pol., Professor i.R., von 1993 bis 2014 an der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW Berlin). Lehrbeauftragter an der HTW Berlin, Mitglied des Forschungsclusters der HTW *Money, Trade, Finance and Development*. Senior Research Fellow am *Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung* (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung Düsseldorf. Lehr- und Forschungsgebiete Makroökonomik, Wirtschaftspolitik und Entwicklungsökonomik, in letzter Zeit Wechselkurse. Zahlreiche Buch- und Zeitschriften-Veröffentlichungen, unter anderem zu Problemen der Deutschen Einheit, zur europäischen Wirtschaftspolitik und zur Ökonomie von Entwicklungsländern. Näheres auf der Homepage <http://jan-priewe.de/>.

Alyssa Schneebaum

**Post-Doctoral Forschungsstipendiatin,
Department Volkswirtschaftslehre,
Wirtschaftsuniversität Wien**

Alyssa Schneebaum studierte an der University of Massachusetts-Amherst Ökonomie (Ph.D. in Economics) sowie feministische Theorie (Advanced Certificate in Feminist Theory). Zurzeit arbeitet sie als Forschungsstipendiatin (Hertha-Firnberg-Habilitationsstipendium des FWF) am Department für Volkswirtschaftslehre an der Wirtschaftsuniversität Wien. Zudem ist sie Consultant des renommierten *Williams Institutes* der University of California Los Angeles. Ihr Forschungsgebiet liegt in der angewandten Arbeitsmarktökonomie mit einem Schwerpunkt auf ökonomische Ungleichheit und die Rolle des Geschlechts in der Ökonomie.

Till van Treeck

**Professur für Sozialökonomie,
Universität Duisburg-Essen**

Till van Treeck, Dr. rer. pol, ist Professor für Sozialökonomie an der Universität Duisburg-Essen. Seine Arbeitsgebiete sind makroökonomische Theorie, Einkommensverteilung aus makroökonomischer Perspektive, deutsche und europäische Wirtschaftspolitik und ökonomische Bildung. Till van Treeck ist geschäftsführendes Vorstandsmitglied im *Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung* (FGW). Er ist außerdem Senior Research Fellow am *Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung* (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf und Mitglied der Koordinierungsgruppe des *Forschungsnetzwerks Makroökonomie und Makropolitik* (FMM).

Achim Truger
Professur für Volkswirtschaftslehre, insbesondere
Makroökonomie und Wirtschaftspolitik, Hochschule
für Wirtschaft und Recht Berlin

Achim Truger, Dr. rer. pol, ist Professor für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Makroökonomie und Wirtschaftspolitik, an der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR) Berlin. Seine Arbeitsgebiete sind makroökonomische Politik (insbesondere Länderstudien) sowie deutsche und europäische Steuer- und Finanzpolitik. Achim Truger ist Prodekan des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der HWR Berlin. Zudem ist er Senior Research Fellow am *Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung* (IMK) in der Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf und Mitglied der Koordinierungsgruppe des *Forschungsnetzwerks Makroökonomie und Makropolitik* (FMM).

Janina Urban
Wissenschaftliche Referentin im
Themenbereich Neues ökonomisches Denken,
Forschungsinstitut für gesellschaftliche
Weiterentwicklung (FGW) Düsseldorf

Janina Urban arbeitet seit Mitte 2015 als wissenschaftliche Referentin im Themenbereich Neues ökonomisches Denken im *Forschungsinstitut für gesellschaftliche Weiterentwicklung* (FGW) in Düsseldorf. 2015 schloss sie ihren Master in Economics an der Freien Universität Berlin ab und ist seit längerer Zeit unter anderem im *Netzwerk Plurale Ökonomik* und der *International Students Initiative for Pluralism in Economics* (ISIPE) aktiv. Ihre Interessensgebiete liegen im Bereich der Makroökonomik und der sozial-ökologischen Transformationsforschung.

Impressum

Wirtschaft neu denken. Blinde Flecken der Lehrbuchökonomie.

Herausgegeben von Till van Treeck und Janina Urban

1. Auflage, Berlin 2016

ISBN 978-3-944362-08-3

Verlag: iRights.Media, Philipp Otto

Almstadtstraße 9-11, 10119 Berlin

www.irights-media.de

Kontakt-E-Mail: info@irights-media.de

web: www.irights-media.de

Twitter: @irightsmedia

Facebook: www.facebook.com/irightsmedia

Gestaltung: beworx.de

Lektorat: Valie Djordjevic

Koordination: Jana Maire

Unter Mitarbeit von: Khesrau Behroz

Druck: CPI books GmbH, Leck

Creative-Commons-Lizenz: CC BY-ND 3.0 DE



Die Texte dieses Werks sind unter der Creative-Commons-Lizenz vom Typ „Namensnennung – Keine Bearbeitung 3.0 Deutschland“ lizenziert. Um eine Kopie dieser Lizenz einzusehen, besuchen Sie <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/de>. Diese Lizenz beinhaltet unter anderem, dass die Texte bei Nennung des/der Autoren und dieser Publikation als Quelle ohne Veränderung veröffentlicht und weitergegeben werden dürfen. Ausgenommen von dieser Lizenz sind alle Nicht-Text-Inhalte wie Fotos, Grafiken und Logos.

iRights.Media ist der Verlag für die digitale Welt. Wir machen Bücher, Magazine, E-Books und Online-Angebote für netzaffine Leserinnen und Leser und alle, die sich für das Thema Internet und Gesellschaft interessieren. Als digitaler Verlag testet iRights.Media neue Publikations- und Veröffentlichungsformate. Wir erkunden die Zusammenhänge zwischen kostenfreien und kostenpflichtigen Inhalten und gehen neue Finanzierungs- und Vermarktungswege. Wir veröffentlichen in der Regel unter freien Lizenzen, weil wir möchten, dass unsere Texte ungehindert geteilt und genutzt werden.

Bankverbindung iRights.Media:

KTO 190279885 | BLZ 100 500 00 | Landesbank Berliner Sparkasse

IBAN DE93 100 500 000 190 279 885 | BIC/SWIFT BELADEVXXX

„Es ist mir egal, wer die
Gesetze einer Nation
schreibt – solange ich ihre
Volkswirtschaftslehrbücher
schreiben kann.“

Dieser Ausspruch des Ökonomie-Nobelpreisträgers und Lehrbuchautors Paul A. Samuelson gilt als symptomatisch für den Einfluss von Ökonom_innen in der modernen Gesellschaft und für den Allgemeingültigkeitsanspruch ihrer Theorien. „Wirtschaft neu denken“ umfasst 20 Rezensionen aktuell einflussreicher Lehrbücher und zeigt: Viele Standardwerke blenden wissenschaftliche und gesellschaftliche Kontroversen systematisch aus und stellen wirtschaftliche Zusammenhänge, die seit jeher in hohem Maße komplex und umstritten sind, als scheinbar objektive Gesetzmäßigkeiten dar. In ihren Rezensionen legen die Autor_innen des vorliegenden Sammelbands nicht nur blinde Flecken der Lehrbuchökonomie offen, sondern geben auch Hinweise auf alte und neue Ansätze jenseits der aktuellen Standardlehre.



9 783944 362083

www.irights-media.de