Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur
Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte
Band: 76 (1996)
Heft: 12-1

Rubrik: Dossier : Wirtschaftswachstum : Impulse und Hemmnisse

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Gary S. Becker
ist 1930 in den USA geboren. Er lehrt an der University of Chicago Wirtschaftswissenschaften und Soziologie. 1992 wurde ihm der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften verliehen «für seine Verdienste um die Ausdehnung der mikroökonomischen Theorie auf einen weiten Bereich menschlichen Verhaltens».

Humankapital und Wirtschaftswachstum

Vortrag anlässlich der Verleihung der Würde eines Ehrendoktors durch die Wirtschaftsuniversität Prag, am 8. März 1995.

Vor dem neunzehnten Jahrhundert wurde systematischen Investitionen in Humankapital in keinem Land grosse Bedeutung zugemessen. Die Ausgaben für Schulbildung, Ausbildung am Arbeitsplatz und andere Investitionsformen waren ziemlich niedrig. Dies begann sich während des neunzehnten Jahrhunderts grundlegend zu ändern, indem wissenschaftliche Erkenntnisse für die Entwicklung neuer Güter und effizienter Produktionsmethoden fruchtbar gemacht wurden, zuerst in Grossbritannien und allmählich auch in anderen Ländern.

In unserem Jahrhundert wurden Ausbildung, Fähigkeiten und Wissen zu wichtigen Determinanten der Produktivität einer Person und einer Nation. Man kann das zwanzigste Jahrhundert sogar als das Zeitalter des Humankapitals bezeichnen – ein Zeitalter, in dem der Lebensstandard eines Landes primär davon abhängt, wie gut es gelingt, Fähigkeiten, Wissen, Gesundheit und Gewohnheiten der Bevölkerung zu *entwickeln* und zu *nutzen.*

Es wurde geschätzt, dass das Humankapital – Bildung, Ausbildung am Arbeitsplatz und andere Ausbildungsformen sowie Gesundheit – ungefähr 80 Prozent des Kapitals oder des Reichtums der Vereinigten Staaten und anderer Industrieländer ausmacht. Selbst wenn solche Schätzungen etwas übertrieben sein mögen – und ich glaube nicht, dass die Übertreibungen gross sind –, zeigen sie klar, dass die Vernachlässigung des Humankapitals eine Gefahr für ein Land bedeuten würde.

Die Bedeutung des Humankapitals für Wachstum wird vielleicht am besten durch die aussergewöhnlichen Leistungsnachweise von Japan, Taiwan, Hongkong, Südkorea und anderer schnell wachsender Wirtschaften Asiens illustriert. Es handelt sich um stichhaltige Beispiele, weil in diesen Ländern natürliche Ressourcen fehlen – welche typischerweise als Determinate für wirtschaftliche Leistung weit überschätzt werden – und weil sie einer Diskriminierung ihrer Exporte durch den Westen ausgesetzt sind. Trotzdem haben sie es geschafft, sehr schnell zu wachsen, wobei guter Bildung und Berufsbildung, fleissigen Arbeitskräften und sorgenden Eltern ein bedeutsamer Teil zuzuschreiben ist.

Die asiatischen Beispiele sind auch aus einem anderen Grunde, der nicht genug betont wird, sehr relevant. Vor nicht allzu langer Zeit wurde angenommen, dass Asien aufgrund seiner Mandarin-Tradition und anderer kulturbedingter Hindernisse nicht fähig sei, sich weiterzuentwickeln. Ähnlich betrachtete man die Kulturen Lateinamerikas als «zu leichtlebig», um schnelles Wirtschaftswachstum zu ermöglichen. Diese Ansichten wurden widerlegt durch die grossen Erfolge in vielen Teilen Lateinamerikas – wozu auch Chile, anscheinend Mexiko und vielleicht Argentinien, Peru und Brasilien zählen – sowie durch einige Erfolge in Afrika. Es besteht nirgendwo eine bedeutende kulturelle Tradition, die deutliches Wirtschaftswachstum – in Verbindung mit einer angemessenen, auf Investitionen in Humankapital und in anderen Bereichen ausgerichtete Politik – verhindern würde.

Um aber zu vermeiden, dass die Betrachtung der asiatischen «Tiger» oder anderer Beispiele zu einer einseitigen Selektion von Fällen führt, die *für* die These der Bedeutung von Humankapital für Wachstum sprechen, scheint es wünschenswert, die Wachstumszahlen mehrerer Länder syste-

matisch zu betrachten. In Studien wurde das Pro-Kopf-Wachstum des Einkommens seit 1960 für über einhundert Länder in Beziehung gesetzt zum jeweiligen Anteil der Bevölkerung mit Grundschul-, Mittelschul- und Hochschulbildung, zur Lebenserwartung, zum Pro-Kopf-Einkommen 1960, zu den Investitionen in Sachkapital und zu vielen weiteren Variablen.

Fast ausnahmslos haben diese Studien für die vergangenen Jahrzehnte einen engen Zusammenhang zwischen Wirtschaftsleistung und Schulbildung, Lebenserwartung und anderen Messgrössen für Humankapital gezeigt. Insbesondere wachsen Länder der Dritten Welt, obwohl durchschnittlich langsamer als reiche Nationen, dann überdurchschnittlich schnell, wenn sie über eine besser ausgebildete und gesündere Bevölkerung verfügen. Besonders wichtig sind Grund- und Sekundar-/Mittelschulbildung.

Der Lebensstandard eines Landes hängt primär davon ab, wie gut es gelingt, Fähigkeiten, Wissen, Gesundheit und Gewohnheiten der Bevölkerung zu entwickeln und zu nutzen.

Die Bedeutung von Bildung und Ausbildung als Promotoren des Wirtschaftswachstums wurde im Schrifttum über Wirtschaftsentwicklung der Nachkriegszeit der fünfziger und sechziger Jahre ignoriert. Die meisten Beiträge jener Zeit gingen davon aus, dass Sachkapital und der Schutz einheimischer Märkte die Schlüssel zu Wachstum seien, und dass Länder, die Investitionen in Maschinen und Anlagen sowie die Substitution von Importen fördern, schneller wachsen könnten.

Natürlich sind Maschinen und anderes Sachkapital wichtig. Aber sie sind für sich allein genommen bei weitem nicht ausreichend für das Entstehen von Wachstum, weil Facharbeiter und Manager sowie innovative Unternehmer benötigt werden, um komplizierte Maschinen zu bedienen, effizient zu produzieren, neue Produkte und Prozesse zu entwickeln und Innovationen anderer Länder zu nutzen. Die Vernachlässigung von Humankapital und Weltmärkten durch die meisten Ökonomen zu jener Zeit führte zu einer ernsthaften Verzerrung der Sichtweise des Wachstumsprozesses und gipfelte in falschen Vorstellungen über die Voraussetzungen für wirtschaftliches Wachstum und für eine Reduktion der Armut.

Weil die Unterschiede in den wirtschaftlichen Erfahrungen verschiedener Länder nicht auf kontrollierten Experimenten beruhen, sollte man mit der Annahme zurückhaltend sein, dass Investitionen in Humankapital ursächlich für die Steigerung wirtschaftlichen Wohlstandes seien. Glücklicherweise gibt es andere Hinweise, die dafür sprechen, dass Humankapital wirtschaftliche Wohlfahrt deutlich steigert und Armut verringert.

Die frühe Literatur über Humankapital formalisierte die Beziehung zwischen Entwicklung und Investitionen in Humankapital nicht. Dies haben erst die Modelle des sogenannten endogenen Wachstums in den letzten Jahren getan. Ein wichtiger Bestandteil der meisten dieser Modelle ist die Bedeutung, die dem Humankapital als Motor des Wirtschaftswachstums beigemessen wird.

Ich werde diese Literatur nicht zusammenfassen, weil dies nicht das Hauptthema meines heutigen Vortrags ist. Aber ich möchte kurz auf einige Arbeiten verweisen, an denen ich teilhatte und die nicht nur Humankapital und Wachstum, sondern auch Humankapital und Bevölkerungsveränderungen gegenüberstellen.

Unsere Arbeiten beruhen auf den Wahlmöglichkeiten der Familie, da eine Familie die Wahl hat zwischen Investitionen in das Humankapital jedes Kindes und der Anzahl Kinder, die sie hat. In der Literatur wird dies manchmal als Zielkonflikt zwischen Qualität – obwohl dies kein gutes Wort sein mag – und Quantität der Kinder bezeichnet. Familien tendieren dazu, weniger Kinder zu haben, je mehr sie in die Ausbildung und in die Gesundheit eines einzelnen Kindes investieren. Und mit der Zunahme des Wertes der Zeit der Eltern wollen Familien auch nicht so viele Kinder und tun dafür mehr für jedes einzelne Kind, was sich in grösserer Sorge um Gesundheit, Schule, Ausbildung und Werterziehung ausdrückt.

Familiengrössen und Bildungsstand

Unsere Untersuchungen zeigen, dass diese Überlegungen dort zu einem kumulativen Wachstumsprozess führen könnten, wo eine Gesellschaft über hohe Einkommen, tiefe Geburtenraten, substantielle Investitionen in Humankapital und kontinuierliches Wachstum verfügt – mehr oder weniger so, wie es in den reichen Wirtschaften der heutigen entwickelten Welt der Fall ist. Andererseits könnte ein Land auch in eine Situation mit tiefem Pro-Kopf-Einkommen, hoher Geburtenrate und wenig

Investitionen in Humankapital geraten. Wir haben versucht, zu analysieren, wodurch bestimmt wird, welchen Weg ein Land nimmt.

Geburtenraten und andere Masse der Familiengrösse stehen in negativer Beziehung zu Bildung und Ausbildung der Eltern, besonders zu der von Müttern in ärmeren und reichen Nationen. Besser gebildete Eltern haben weniger Kinder, weil sie ihre Zeit und ihre beschränkten finanziellen Mittel in Bildung und Gesundheit jedes einzelnen Kindes investieren anstatt in eine grosse Kinderzahl.

Diese Erkenntnis weist darauf hin, dass Bildung und Berufsbildung zum Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens beiträgt. Teilweise geschieht dies durch die Überwindung der malthusianischen Befürchtungen, dass eine potentielle Zunahme des Lebensstandards durch ein schnelles Bevölkerungswachstum wieder zunichte gemacht würde. Wie durch malthusianische Modelle vorhergesagt, geben Eltern mit steigendem Einkommen und zunehmender Bildung tatsächlich mehr für ihre Kinder aus. Diese Ausgaben erfolgen jedoch zugunsten einer kleineren Kinderzahl, die dafür um so umfassender ausgebildet werden.

Deshalb können Länder, die über hohes Bevölkerungswachstum und hohe Sterblichkeitsraten besorgt sind, wichtige *indirekte* Schritte unternehmen, um die Familiengrösse zu reduzieren. Dies ist insbesondere durch eine Förderung von Grund- und Mittelschulbildung, besonders von Frauen, möglich. In allen weniger entwickelten Ländern hinkt die Bildung von Mädchen tendenziell hinterher; besonders stark in moslemischen Ländern und in traditionellen Familien.

Die Erfahrungen in Mexiko sind diesbezüglich sehr aufschlussreich. Obwohl Mexiko in den fünfziger und sechziger Jahren eine gute wirtschaftliche Entwicklung durchlief, fielen die Geburtenraten nur langsam. Aber seit den frühen siebziger Jahren sinken sie spektakulär: Die totale Geburtenrate verzeichnete einen Rückgang von mehr als 50 Prozent.

Es wird weniger häufig beachtet, dass eine bessere Ausbildung der Eltern, vielleicht besonders der Mütter, auch tendenziell zu einer besseren Behandlung der Töchter führt. Beispielsweise haben mehrere Studien eine signifikante Bevorzugung von Söhnen in China, Indien und anderen Teilen Asiens gezeigt. Korea z. B. erfuhr eine relative Erhöhung der Geburtenzahl von Knaben. Diese Tendenz ist aber bei gebildeten Eltern, die vermutlich eine geringere Vorliebe für Knaben haben, nicht festzustellen. Auch meine ich, dass die Lücke zwischen der Bildung für Söhne und jener für Töchter geringer ist, wenn die Eltern besser gebildet sind. Allerdings habe ich hierfür noch keine Belege gesehen.

Bildung und Gesundheit

Besser gebildete Männer und Frauen investieren tendenziell mehr in ihre eigene Gesundheit und jene ihrer Kinder. In der Tat mag Bildung die wichtigste einzelne persönliche Einflussgrösse für die Gesundheit und die Lebenserwartung einer Person sein. Ich will nur einige evidente Beispiele nennen, die auf die Verbindung zwischen Bildung und Gesundheit hinweisen.

Gebildete Personen in den USA und anderen reichen Nationen neigen am wenigsten zum Rauchen. Rauchen tritt zurzeit in den Vereinigten Staaten nur bei Leuten ohne College-Bildung mit signifikanter Häufigkeit auf und ist besonders unter Personen, welche die High School frühzeitig verliessen, verbreitet.

Schulbildung hilft den Armen nicht nur dadurch zu besserer Ernährung, dass ihr Einkommen steigt und sie mehr für Nahrungsmittel ausgeben können, sondern führt auch zu besseren, d. h. gesünderen Entscheidungen. Alle Studien aus verschiedenen Ländern, die ich gesehen habe, weisen darauf hin, dass besser ausgebildete Menschen sich gesünder ernähren, selbst wenn die Gesamtausgaben für Nahrung konstant gehalten werden.

Eine kürzlich an der Universität Chicago durchgeführte Studie zeigt, dass Bildung den Gebrauch von Kondomen unter alleinstehenden Männern in den städtischen Gebieten der Vereinigten Staaten steigert, was vermutlich grösstenteils als Massnahme zur Verhütung von HIV-Infektionen zu verstehen ist. Natürlich beinhaltet der Zusammenhang zwischen besserer Bildung, besserer Gesundheit und Lebenserwartung Kausalbeziehungen in beide Richtungen: Bessere Gesundheit und tiefere Mortalität führen auch zu grösseren Investitionen in Bildung und anderes Humankapital, da die Ertragsrate aus diesen Investitionen steigt,

Albert Anker (1831–1910), Schulknabe mit Schiefertafel, 1875, Kunsthaus Zürich, Copyright Kunstverlag AG, CH-8123 Ebmatingen. Im letzten Viertel des 19. Jahrhunderts werden Schulklassen und Schulkinder zu Ankers beliebtesten Motiven. Dabei zeigt Anker auch das ernste, seiner Verantwortung für die eigene Zukunft bewusste Kind.

wenn der erwartete Umfang an Arbeitszeit grösser ist.

Diese Verbindungen zwischen Bildung und Sterblichkeit tragen zur Erklärung bei, warum es keine eindeutige Beziehung zwischen Bevölkerungswachstum und Wirtschaftswachstum gibt. Ein höheres Bevölkerungswachstum, das hauptsächlich auf einem Rückgang der Mortalität Erwachsener beruht, erhöht das Wirtschaftswachstum tendenziell durch Stimulierung der Investitionen in Schulbesuch und andere Formen des Humankapitals. Zu diesem Ergebnis kommt auch *Meltzer* in seinen Analysen wenig entwickelter Länder seit 1960. Im selben Sinne mag eine schnellere Zunahme der Bevölkerung aufgrund steigender Geburtenzahlen das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens verlangsamen, indem Investitionen in Humankapital unattraktiver werden.

Bildung und Einkommen

Das moderne wirtschaftliche Umfeld legt mehr Wert auf Bildung, Berufsbildung und andere Wissensquellen, als es nur schon fünfzig Jahre zuvor der Fall war. Dies kann aus den Veränderungen des Verhältnisses zwischen Bildung und Einkommen innerhalb von Ländern abgeleitet werden. In den Vereinigten Staaten verdienten College-Absolventen während der letzten vierzig Jahre im Durchschnitt meist 40 bis 50 Prozent mehr als High-School-Abgänger und letztere ungefähr 30 Prozent mehr als jene, welche die High School frühzeitig verliessen.

Die Vorteile eines High-School-Abschlusses und höherer Bildung sind in den letzten zwanzig Jahren in den Vereinigten Staaten und in vielen europäischen Ländern massiv gestiegen. Ich glaube, dies sei hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass in modernen Wirtschaften das bessere Verfügen über Informationen und Fähigkeiten an Bedeutung gewonnen hat.

Bildung und Berufsbildung steigern nicht nur Wachstum und Effizienz, sie können auch Ungleichheiten und Auswirkungen von unvorteilhaften Ausgangsbedingungen reduzieren. Bildung ist der effektivste Weg für fähige junge Menschen mit schlechter Ausgangslage, um in der wirtschaftlichen Hierarchie aufzusteigen, weil Humankapital der grösste Aktivposten von 90 Prozent jeder Bevölkerung ist. Deshalb ist die Ungleichheit der Einkommen innerhalb eines Landes grösser, wenn die Ungleichheit der Bildung grösser ist. Tatsächlich lässt sich Ungleichheit der Einkommen noch allgemeiner auf alle Arten des Humankapitals zurückführen: auf Ausbildung und Gesundheit sowie auf Schulbesuch.

Bildung ist der effektivste Weg für fähige junge Menschen mit schlechter Ausgangslage, um in der wirtschaftlichen Hierarchie aufzusteigen.

Darum ist es nicht überraschend, dass die zunehmende Ungleichheit der Einkommen in den Vereinigten Staaten seit Mitte der siebziger Jahre zu guten Teilen durch eine Steigerung der Ertragsrate von Schulbesuch und Ausbildung verursacht wurde, und dass viele Länder, wie Mexiko und Brasilien, aufgrund regionaler Unterschiede der Bildungsmöglichkeiten grosse Armutsgebiete haben.

Natürlich ist Humankapital für eine Volkswirtschaft nicht sehr nützlich, wenn ausgebildetes Personal nicht effektiv eingesetzt wird. Wenn die Organisation der Produktion ineffizient ist, werden sich die Menschen aufgrund falscher Anreize falsch spezialisieren. Wenn beispielsweise Lohnkontrollen verhindern, dass besser ausgebildete Personen mehr verdienen, ist der Anreiz gering, in Ausbildung am Arbeitsplatz oder in Weiterbildung zu investieren.

Deshalb besteht ein Zusammenhang zwischen Investitionen in Humankapital und der Funktionsweise und Organisation einer Wirtschaft. Beispielsweise ist der Beitrag der Bildung für eine Wirtschaft ohne Märkte und Wettbewerb verschwendet, und selbst ein umfassendes Ausbildungssystem wird nicht zu wirtschaftlichem Fortschritt führen. Dies geschah in der früheren Sowjetunion und an anderen Orten der kommunistischen Welt. Viele dieser Nationen hatten ausgedehnte Bildungsprogramme, die auf dem Papier gut aussahen, aber ihr Wirtschaftssystem verschwendete den grössten Teil des ausgebildeten Personals. In den sechziger und siebziger Jahren erkannten die Analysten des Humankapitals die wichtigen Zusammenhänge zwischen Humankapital und politischen Massnahmen, welche die Wirkungen von Humankapital auf das Wirtschaftswachstum bestimmen, nur unvollkommen.

Bildungsreform

Die Rolle des Humankapitals in der Wirtschaft bedeutet, dass politische Massnahmen, die Bildung, Gesundheit und an-

dere Investitionen fördern, teilweise aufgrund ihrer Bedeutung für wirtschaftliche Prosperität, Wirtschaftswachstum und Angleichung der Einkommen wichtig sind.

Die Bildung auf Primar-, Sekundar- und Mittelschulstufe wird überwiegend durch öffentliche Schulen vermittelt, die kein Schulgeld verlangen. 90 Prozent der Schüler in den Vereinigten Staaten besuchen öffentliche Grundschulen oder High Schools. Die meisten gehen in ihrer Nachbarschaft oder in regionalen Zentren zur Schule. Lehrpläne werden politisch bestimmt. Schulen müssen nicht mittels besserer Programme oder tieferer Schulgelder um Schüler konkurrieren, weil die Versorgung der Schulen mit Schülern weitgehend vorgegeben ist.

Dieses System funktioniert für Schüler aus der Ober- und Mittelschicht recht vernünftig, weil ihre Eltern eine ausreichende Kontrolle über die Schulausbildung ihrer Kinder ausüben können. Wenn diese Eltern mit den öffentlichen Schulen unzufrieden sind, verfügen sie möglicherweise über die Mittel, um ihre Kinder an eine Privatschule zu schicken. Oder sie können in eine Gemeinde ziehen, die über eine aus ihrer Sicht bessere öffentliche Schule verfügt. Tatsächlich konkurrieren in vielen entwickelten Ländern stadtnahe Gemeinden teilweise über die Qualität ihrer öffentlichen Schulen um Steuerzahler. Die Bewohner stimmen sozusagen mit den Füssen darüber ab, ob ihnen die öffentlichen Schulen in ihrer Gegend zusagen.

Aber dieses System wird den Schulbedürfnissen jener nicht gerecht, die aus ärmeren Familien kommen und gute Schulen benötigen, um die geringen Übungs- und Lernmöglichkeiten in der Familie zu überwinden. Benachteiligte Familien können sich die Gebühren für Privatschulen nicht leisten und können selten in Gemeinden mit besseren öffentlichen Schulen umziehen. Üblicherweise müssen sie jede für sie zugängliche öffentliche Schule akzeptieren, egal wie schlecht sie sein mag.

Ein Mittel gegen diese Unzulänglichkeiten liegt in einem Vorschlag, der zunehmend an Popularität gewinnt und darin besteht, dass die Schüler Gutscheine erhalten, die ihnen helfen, jegliche öffentliche oder private Schule, die sie akzeptiert, zu bezahlen. Varianten dieses Systems wurden teilweise in Schweden, Dänemark, Chile sowie in geringem Umfang auch in den Vereinigten Staaten eingeführt.

Wenn die Organisation der Produktion ineffizient ist, werden sich die Menschen aufgrund falscher Anreize falsch spezialisieren.

Ich glaube, dass das beste Gutschein-System auf arme Familien beschränkt ist. Dies zum Teil aus fiskalischen Gründen, aber hauptsächlich, weil ungefähr das unterste Viertel der Bevölkerung bessere Bildung am dringendsten benötigt und weil die Armen wahrscheinlich am meisten vom Wettbewerb der privaten Schulen profitieren dürften. Bildungsgutscheine sind ein Weg zur Unterstützung der teilweisen Privatisierung des Schulwesens und passen zu den Anstrengungen zur Privatisierung anderer Sektoren. Jene öffentlichen Schulen, die nicht wettbewerbsfähig sind, werden Schüler verlieren und zur Schliessung gezwungen sein. Insgesamt bilden Privatschulen ihre Schüler besser aus.

Zwei Studien, die kürzlich an der Universität Chicago durchgeführt wurden, zeigen, dass private Schulen in den Vereinigten Staaten ihre Einnahmen und andere Messgrössen für ihre Leistung steigern konnten, selbst nachdem detaillierte Massnahmen zur Korrektur unbeobachteter Charakteristika der Schüler von Privatschulen eingeführt wurden.

Als besonders wichtige Erkenntnis dieser Studien möchte ich den Vorschlag hervorheben, Gutscheine an arme Familien abzugeben, da Schüler mit ungünstiger Ausgangslage tendenziell vom Besuch privater Schulen *am meisten* profitieren. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Schüler aus dem Mittelstand sowie reiche Schüler weit grössere Wahlmöglichkeiten haben, ist dies nicht überraschend.

Schlussfolgerungen

Ich habe einige Erkenntnisse erörtert über die Zusammenhänge zwischen Investitionen in Bildung und anderes Humankapital sowie Beschäftigung und Einkommen, Gesundheit und Sterblichkeit, Geburtenraten und Familiengrösse sowie Diskriminierung von Mädchen bezüglich Bildung, Ernährung und in anderer Hinsicht. Insgesamt glaube ich, klargemacht zu haben, dass die Investition in Humankapital einer der effektivsten Wege ist, um Einkommen und Gesundheit der Armen auf ein akzeptables Niveau zu heben. ✦

Jörg Baumberger,
geboren 1944 in Biel, ist Titularprofessor für Volkswirtschaftslehre und lehrt an der Universität St. Gallen.

Ein Interventionismus mit weniger Illusionen?

Reflexionen zur Sozialismus- und Kapitalismuskritik von Joseph E. Stiglitz[1]

In «Whither Socialism?» (Sozialismus wohin?) entwickelt Joseph E. Stiglitz, Mitglied des dreiköpfigen «Council of Economic Advisers» von Präsident Clinton und einer der bekanntesten Ökonomen der USA, eine eigenwillige, von ideologischem Ballast befreite Konzeption der Rollenverteilung zwischen Staat und Markt.

Was immer Stiglitz sieht, erinnert ihn an unvollkommene Information. Von dieser überaus strahlungsaktiven Position aus hat Stiglitz in praktisch alle Gebiete der Wirtschaftswissenschaft hineingewirkt und in weiten Bereichen eine Überprüfung tradierten Wissens ausgelöst.

Unvollkommene Information? Das scheint nun nicht unbedingt ein Ansatzpunkt zu sein, der ein erfolgreiches Eingreifen in die weltanschauliche Debatte über den Sozialismus verspricht. Und es ist denn auch nicht diese emanzipationstriefende Debatte, die Stiglitz um ein weiteres überflüssiges Kapitel bereichern will. Die Heiligen des Sozialismus und ihre kanonisierten Schriften kommen in diesen *Wicksell Lectures* so gut wie überhaupt nicht zum Wort. *Whither Socialism?* würde seinen Inhalt treffender etikettieren, wenn es *Whither Capitalism?* heissen würde. Denn es ist zunächst und in erster Linie ein Aufklärungsbuch über den Kapitalismus und wendet sich an ein breites Publikum von Architekten marktwirtschaftlicher Institutionen und Managern marktwirtschaftlicher Wirtschaftspolitik. Die Vortragsreihe vom April 1990 an der *Stockholm School of Economics*, die ursprünglich als Bestandesaufnahme der zeitgenössischen Informationsökonomie geplant war, wurde unter dem Eindruck der laufenden Ereignisse, quasi vor surrenden Kameras, in eine Art von Grundkurs in höherer Marktwirtschaftskunde umgegossen, in einen Grundkurs der besonderen Art freilich. Im Moment des Sieges des Kapitalismus erhebt sich hier eine prestigereiche Stimme, um die Novizen (und ihre westlichen Vordenker) vor Idealisierung, Ideologisierung und Simplifizierung der Marktwirtschaft zu warnen. Stiglitz' Warnung vor einer Überhöhung des Kapitalismus entspringt nicht verteilungspolitischen Motiven. Obwohl distributive Fragen von jeher zu seinem Forschungsprogramm gehört haben, reiht er sich hier nicht in die Ränge jener westlichen Nostalgiker ein, die den Kapitalismus wegen dessen sozialer Indifferenz tadeln. Nein, er ortet Schwächen des Kapitalismus genau an jener Stelle, wo Anhänger *und* Gegner gewöhnlich dessen Stärken zu erblicken pflegen, bei der Allokationseffizienz. Sein Scheinwerfer richtet sich auf die Ineffizienzen des Kapitalismus. Aufgeklärt werden soll der Leser darüber, dass der *Laissez-faire*-Kapitalismus, der real existierende und der real bestmögliche Kapitalismus auch und namentlich unter dem Gesichtspunkt der Effizienz nicht halten können, was ihre Missionare unter Rekurs auf simplistische Theorien über Wirtschaftssysteme versprechen.

Schillernde wohlfahrtsökonomische Bewertung des Kapitalismus

Obwohl das skrupulöse Aufdecken von Effizienzversagen des Kapitalismus im Angesicht der eklatanten Fehlleistungen des Sozialismus etwas nach Nörgelei riecht, muss solche Selbstevaluation gerade im Augenblick des Sieges nicht unproduktiv sein. Denn nach dem Ende der wirtschaftlichen Selbstverstümmelung der ehemals kommunistischen Länder hat sich der internationale Wettbewerb intensiviert, und es ist plötzlich entscheidend geworden, für welche Art von Kapitalismus ein Land sich entschliesst. Die am Massstab der Effizienz orientierte Kapitalismuskritik und die darauf gestützten Reformprojekte haben eine grosse Tradition. Der Vorwurf, die Marktwirtschaft leide unter endemischer Ineffizienz, spielte eine grosse Rolle in der Fachdebatte zum Thema «Markt-

1 Joseph E. Stiglitz: Whither Socialism?, The MIT Press, Cambridge MA 1994.

sozialismus versus Kapitalismus». An diese Debatte knüpft Stiglitz an. Der «Sozialismus», von dem er gelegentlich spricht, ist nicht der marxistisch-leninistische Postbürokommunismus, sondern der sogenannte Marktsozialismus, d. h. der Versuch eines punkto Effizienz mit der Marktwirtschaft rivalisierenden Sozialismus.

Dieser Anknüpfungspunkt ist ungewöhnlich, aber nicht unzweckmässig, führt er doch mitten in die Debatte über die Meriten der verschiedenen Wirtschaftssysteme hinein. Lange vor dem Kollaps des Kommunismus, ja bereits vor dem intellektuellen Siegeszug des Sozialismus im Gefolge der Erschütterungen des Ersten Weltkrieges, war eines der Hauptbedenken von Ökonomen gegen den Sozialismus die Befürchtung, dass das sozialistische Wirtschaftssystem in praktisch allen seinen Spielarten mangels eines leistungsfähigen Preissystems statt zur verheissenen materiellen Befreiung der Menschen zu institutionalisierter Verschwendung, generalisierter Armut und ritualisierter Knechtschaft führen würde, dass m. a. W. der Sozialismus – wegen der ihm angeborenen Miss- und Mangelwirtschaft – die Aspirationen selbst seiner Freunde enttäuschen würde. Die anfangs noch mehr befürchtete als empirisch dokumentierte ökonomische Ineffizienz des Sozialismus sowie die noch jungen, aber bereits ernüchternden Erfahrungen mit dem sowjetischen Wirtschaftsmodell stimmten früh schon viele Ökonomen nachdenklich, die mit den Verteilungszielen des Sozialismus sympathisierten. Den Hauptstrom sozialistischer Doktrin focht dies wenig an, denn er verliess sich auf eine ökonomische Analyse, die dank ihrer hermetischen Sprachregelung luftdicht gegen die bürgerliche Ökonomie abgeschlossen war. Einige wenige sozialistische Ökonomen[2] *(Lange, Lerner, Taylor)* hingegen nahmen die Herausforderung ernst und wagten den Versuch, den Kapitalismus mit seinen eigenen analytischen Waffen zu schlagen, beziehungsweise den Sozialismus mit Hilfe einer rigorosen «modernen» (nicht-marxistischen) ökonomischen Analyse zu konkretisieren, funktionsfähig zu machen und theoretisch zu untermauern. Das Vehikel zu diesem Unternehmen lag bereit in Gestalt der neoklassischen Gleichgewichtsanalyse und der darauf basierenden Wohlfahrtstheorie. Ihnen war nicht entgangen, dass diese Analyse, die viele Ökonomen bis zum heutigen Tage für die wissenschaftliche Letztbegründung des Kapitalismus – und damit für die Fundamental*widerlegung* des Sozialismus – schlechthin halten, sich ebenso gut als wissenschaftliche Letzt*begründung* des Sozialismus und Widerlegung des Kapitalismus verwenden lässt.

Die zwei Hauptsätze der auf die neoklassische Gleichgewichtstheorie rekurrierenden Wohlfahrtstheorie lauten:

Erster Hauptsatz: Der freie Markt führt – unter gewissen Voraussetzungen (zu welchen gehören: vollkommener Wettbewerb, Abwesenheit von externen Effekten und von Nichtkonvexitäten, Vollständigkeit des Marktsystems in Zeit, Raum und hinsichtlich der heutigen Handelbarkeit künftiger Risiken und Güter, symmetrischer Informationsstand aller Vertragspartner) – dank seinem flächendeckenden und alle Informationen aggregierenden Preissystem zu einem Gleichgewicht, und dieses ist stabil und in dem Sinne effizient, dass keine physisch erreichbaren Nutzungsmöglichkeiten ungenutzt verschwendet werden.

Zweiter Hauptsatz: Durch geeignete Ressourcenumverteilungen (pauschale, verzerrungsfreie Umweltverteilungen der Ressourcenausstattungen) lässt sich auch in einem Marktsystem jeder erwünschte Verteilungsendzustand erreichen, ohne dass Opfer an Effizienz zu erbringen wären. Das heisst, Umverteilungen brauchen die Wirtschaft nicht von der äussersten Effizienzgrenze abzubringen.

Die beiden Lehrsätze klingen beruhigend, scheinen sie doch das schmerzhafte Dilemma zwischen Effizienz und Umverteilung mit Hilfe rigoroser mathematischer Theorie wegbewiesen zu haben. In Wirklichkeit sind sie jedoch trotz ihrer analytischen Klarheit aus einem Stoff gemacht, der zu wirtschaftspolitischer Konfusion förmlich einlädt. Kein Wunder, dass sie in der Folge immer wieder für die widersprüchlichsten Konzeptionen von Wirtschaftsverfassungen angerufen wurden: so für den Beweis der Superiorität des Kapitalismus über den Sozialismus und für das Umgekehrte, aber auch für den Beweis der Superiorität der redistributiv-interventionistischen Marktwirtschaft über die reinen Systeme von Sozialismus oder Kapitalismus, für Spielarten des Ordoliberalis-

2 Zum sozialistischen «Part» der klassischen Marktsozialismusdebatte: O. Lange, F. M. Taylor, B. E. Lippincott (eds): On the Economic Theory of Socialism, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1938. – O. Lange: Mr. Lerner's Note on Socialist Economics, Review of Economic Studies IV (1936/27) 143–144. – A. P. Lerner: A Note on Socialist Economics. Review of Economic Studies, IV (1936/37) 72–76.

mus und nicht zuletzt auch für den Beweis der *Äquivalenz* von Sozialismus und kapitalistischer Marktwirtschaft. In der Tat: Durch eklektisches Ausblenden einzelner Voraussetzungen der beiden Theoreme und ebenso eklektisches Einblenden von «Realität» lassen sich beliebige wirtschaftspolitische Gottesbeweise erzeugen.

In diese Debatte voller Konfusionen greift das Buch von Stiglitz ein. Einer seiner unbestreitbar positiven Beiträge ist dabei sein negativer Beitrag, nämlich seine gründliche Demontage aller Versuche, entweder den Kapitalismus oder den Marktsozialismus auf die beiden Fundamentaltheoreme der herkömmlichen Wohlfahrts- und Wettbewerbsgleichgewichtstheorie abzustützen. Das Allzweckinstrument, das ihm hiebei zustatten kommt, ist die Ökonomik der unvollkommenen Information. Mit ihrer Hilfe belegt er die Irrelevanz beider Theoreme. Wenn man konzediert, dass es in allen Wirtschaftssystemen unvollkommene Information gibt, dann tragen die beiden Theoreme nichts zur Erkenntnis der Unterschiede bei, basieren sie doch auf der stillschweigenden Annahme vollkommener Information.

Ein eminent korrekturbedürftiger Kapitalismus

Nach dem Kollaps aller grossformatigen Sozialismusexperimente ist die Versuchung gross, es sich bei der Analyse des ökonomischen Scheiterns des Sozialismus und jener des ökonomischen Erfolges des Kapitalismus (allzu) leicht zu machen, nämlich die Superiorität des Kapitalismus mit der Existenz – und den Misserfolg des Sozialismus mit dem Fehlen – eines effizienten Preissystems zu erklären. Solcher *terrible simplification* tritt Stiglitz entgegen, indem er – wider den Zeitgeist – den Effizienzfallen beider Systeme, aber namentlich jenen des Kapitalismus nachspürt. Mit einiger Sorgfalt demonstriert er, dass auch eine kapitalistische Wirtschaft ein effizientes Wettbewerbsgleichgewicht im Sinne der neoklassischen Allgemeinen Gleichgewichtstheorie nicht erreichen kann. Der entscheidende Unterschied zwischen Kapitalismus und (Markt-)Sozialismus kann somit nicht in der Existenz- bzw. Nichtexistenz eines idealen, perfekten Systems von Wettbewerbspreisen liegen. Ein solches kann der Marktsozialismus aus den Gründen, die *Barone, v. Mises* und *v. Hayek* schon früh darlegten[3] und die nach wie vor robuste Doktrin darstellen, zweifellos nicht hervorbringen: Er leidet unweigerlich unter einem überwindbaren Informationsnotstand der zentralen Preissetzungsorgane und unter perversen ökonomischen Anreizen. Aber der Kapitalismus bleibt den Zustand eines effizienten Wettbewerbsgleichgewichts ebenfalls schuldig, zwar nicht nur, aber ebenfalls infolge unvollkommener Information. Hier spielt nun Stiglitz seine Trümpfe. Er weiss, dass die Erkenntnis, wonach der *Laissez-faire*-Kapitalismus aus zahllosen Gründen kein effizientes Gleichgewicht hervorbringt, letztlich müssig ist, solange nicht belegt ist, dass ein operationales Instrument besteht, das mindestens einen Teil der Ineffizienz beheben könnte. Eine durch nichts heilbare Ineffizienz ist gar keine echte Ineffizienz, sondern eine Folge der natürlichen Erdenschwere des Wirtschaftens. Stiglitz' Trümpfe sind die von ihm so genannten *Greenwald-Stiglitz-Theoreme.* Diese Theoreme beantworten die Frage, ob ein kapitalistischer Markt wenn schon nicht ein vollkommen perfektes effizientes Wettbewerbsgleichgewicht, so wenigstens den höchst*möglichen* Wohlstand unter den Bedingungen der unvermeidlichen Wissensknappheit gewährleistet. Die überraschende apodiktische Antwort von Bruce Greenwald und Joseph Stiglitz, mit der sie Hayek und vielen noch lebenden Ökonomen widersprechen, ist ein kategorisches *Nein.* In einer Marktwirtschaft mit unvollkommener Information kann der Staat, auch wenn ihm kein superiores Wissen zu Gebote steht, durch geeignete Interventionen netto wohlstandssteigernd wirken. Das ist eine Kapitalismuskritik und Interventionismusbegründung, die nicht ohne weiteres vom Tisch gewischt werden kann, hängt sie doch nicht mehr am dünnen Faden der fragwürdigen Annahme staatlicher Allwissenheit und Vollinformiertheit und hängt sie doch auch nicht mehr von der Abwesenheit von Transaktionskosten ab. Wie robust das Tau der Greenwald-Stiglitz-Theoreme tatsächlich ist, soll weiter unten erörtert werden.

An Effizienzdefiziten mangelt es im Kapitalismus nicht.

An weiteren Effizienzdefiziten mangelt es im Kapitalismus nicht. Das Marktsystem ist bei weitem nicht vollständig: Güter- und

3 Zum kapitalistischen «Part» der Marktsozialismusdebatte: Friedrich A. von Hayek (ed): Collectivist Economic Planning. Critical Studiens on the Possibilities of Socialism by N. G. Pierson, Ludwig von Mises, Georg Halm and Enrico Barone, edited with an introduction and a concluding Essay by F. A. von Hayek, Routledge & Sons, London 1938. – Ludwig von Mises: Die Gemeinwirtschaft, Untersuchungen über den Sozialismus, G. Fischer, Jena 1922.

Finanzmärkte stellen nicht alle Güter und Finanztitel bereit, die eine effiziente Verteilung von Risiken in Raum und Zeit erlauben würden. Vollständigkeit der Märkte wäre aber auch kein Allheilmittel; denn ein vollständiges Marktsystem wäre unweigerlich mit so dünnen Märkten verbunden, dass nun wiederum der vollkommene Wettbewerb in Frage gestellt wäre. Vollkommene Effizienz der Märkte in der Informationsverarbeitung, wie sie vielen Modellen zugrunde liegt, ist zudem grundsätzlich unmöglich, weil niemand kostspielige Information suchen und verarbeiten würde, wenn die Preise «immer schon» oder jedenfalls unendlich schnell, alle relevanten Informationen integrieren würden. Damit jemand Information erzeugt und über den Markt in die Preise einspeist, darf ein minimaler Grad von Unwissen nicht unterschritten werden. Schliesslich erzeugen freie Märkte, wie jeder Konsument weiss, ihre eigene Unübersichtlichkeit. Die Marktwirtschaft erzeugt nicht nur Information, sondern auch desinformierendes Rauschen.

Märkte tendieren sodann – entgegen der Intuition – nicht immer und überall zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage. In einem Sinne ist diese Aussage für keinen Ökonomen eine besonders erschütternde Neuigkeit. Stillschweigend oder händefuchtelnd oder – in Fachzirkeln – unter Zuhilfenahme einer Anpassungsdifferentialgleichung nahm man jedoch immer an, dass es «äussere Störungen» sind, die vom Gleichgewicht wegführen, und dass die endogenen Kräfte die Märkte immer und überall wieder zum markträumenden Gleichgewicht zurückführen. Ein Gemeinplatz ist ebenfalls, dass staatliche Preisfestsetzungen dauerhafte Ungleichgewichte bewirken können. Stiglitz steht nun aber genau für den Nachweis, dass Märkte auch unter unregulierter Preisbildung *dauerhaft* im Ungleichgewicht bleiben können und dass solche Ungleichgewichts-Gleichgewichte auf so wichtigen Märkten denkbar sind wie dem Kredit- und dem Arbeitsmarkt.

All dies ist – in zum Teil unzusammenhängenden Bruchstücken – heute Standardlehrstoff für Ökonomen. «Whither Socialism?» kommt aber das Verdienst zu, die Bausteine, die zum Teil durch Stiglitz selbst geformt wurden, zum Gebrauch durch den gebildeten Laien vereinigt und demonstriert zu haben, wie schwierig die wohlfahrtstheoretische Begründung des Kapitalismus am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts geworden ist – sollte sie denn überhaupt möglich sein. Der Kapitalismus ist offensichtlich weder in seiner *Laissez-faire*-Form noch in seiner *Ordo*-Form das, was eine neoklassik-basierte Wohlfahrtstheorie oder die deutsche Ordnungstheorie in ihm sah; und auch der Sozialismus ist nicht so, wie ihn die verschiedenen an der Neoklassik geschulten – freundlichen und feindlichen – Orthodoxien wahrzunehmen pflegten. Aus dem Scheitern wohlfahrtstheoretischer Totalsystembegründungen folgert Stiglitz, dass die Suche nach wohlfahrtstheoretischen Systembegründungen eigentlich müssig sei. Die richtige und allein relevante Frage sei jene nach der Rolle des Staates in der Wirtschaft, und diese könne nur sorgfältig differenziert und nicht durch flächendeckende Generalisierungen über «Systeme» beantwortet werden. Darüber ist sicher rasch Einigkeit zu erzielen, solange von den Minimalstaatsfunktionen (Definition und Schutz der Eigentumsrechte) die Rede ist. Stiglitz macht sich indessen anheischig, auch einen Kompass zu einem wesentlich weiter reichenden und dennoch strikt am Wohlstandsziel festhaltenden Interventionsstaat entwickelt zu haben.

Stiglitz demonstriert, wie schwierig die wohlfahrtstheoretische Begründung des Kapitalismus am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts geworden ist.

Ein aufgeklärter Interventionismus?

Frühere Begründungen für Interventionen in die kapitalistische Wirtschaft basierten meist auf der impliziten Annahme, der Staat sei besser informiert als die privaten Akteure und sei deshalb berufen, von dieser höheren Warte aus, *Marktversagen* zu heilen. Früh hatten Skeptiker indessen erkannt, dass diese Interventionismustheorie mit zugunsten des Staates gezinkten Karten spielte. Den Privaten wurde infolge ihres Informationsnotstandes nicht zugetraut, durch geschickte Verträge und private Institutionen die auf den ersten Blick gefährdet scheinende Effizienz doch noch herzustellen; dem Staate wurde dagegen das erforderliche Wissen ohne weiteres zugemutet. Zu Recht wurde gegen diese Fundierung der Interventionstätigkeit eingewendet, sie schreibe dem Staat Fähigkeiten zu, die er nicht haben könne; es sei nicht einsichtig, weshalb der Staat grundsätzlich besseres Wissen haben sollte als die priva-

ten Akteure. Und falls man den Privaten per Annahme dieses Wissen zuschreiben würde, könnten sie ohne Staatsintervention das effiziente Ergebnis hervorbringen. Kurz: Wenn und insofern die Privaten infolge Informationsunvollkommenheit und Transaktionskosten nicht zur Effizienz hinfinden, warum sollte es der Staat? Die Hypothese liegt nahe, dass bei «fairen» Annahmen über die Informationssituation der Staat dort, wo der private Markt versagt, ebenfalls versagen werde und dass dort, wo der Staat Effizienz herzustellen vermag, der private Markt dies ebenfalls könne – womit die Begründung für die meisten Interventionen unter realistischen Bedingungen in sich zusammenfallen würde. An dieser Stelle hakt Stiglitz mit seiner neuen Interventionismustheorie ein: Nicht weil der Staat über den allgemeinen Informationsnotstand und die allgegenwärtigen Transaktionskosten erhaben ist, sondern obwohl er es nicht ist, kann er mit geeigneten Interventionen eindeutige Wohlstandsgewinne bewirken; dies weil ihm im Unterschied zum Markt, wo nur freiwillige Transaktionen zustande kommen, die Macht, Zwang auszuüben, zu Gebote steht. Ein grosser Teil seiner Arbeit bestand genau darin, Fälle – folgenschwere Fälle – aufzudecken, wo die Äquivalenz von Markt- und Staatsversagen trotz gleicher (unvollkommener!) Informationslage nicht gilt und wo der Staat allein dank seiner allgemeinen Besteuerungs-, Subventions- und Regulierungsbefugnis eindeutig segensreiche Wohlstandsgewinne erzeugen kann. Informationsunvollkommenheit plus Besteuerungs-, Regulierungs- und Subventionierungsbefugnis des Staates spannen auch dann einen Raum für umfangreiche – und, wie Stiglitz meint: auch erfolgreiche – Staatsintervention auf, wenn der Staat über keine superiore Informationen verfügt.

Stiglitz hat nur einen Schritt in Richtung auf eine rigorose Analyse des Interventionismus gemacht, und vermutlich den kleineren von zwei notwendigen.

Damit stellt Stiglitz, ohne in die Falle der Annahme staatlicher Allwissenheit zu treten, viele einfache liberale Vorstellungen über die Erlässlichkeit staatlicher Intervention in Frage. *Whither Socialism?* versteht sich daher recht eigentlich als Skizze oder Vorübung eines neuen, unvoreingenommenen Interventionismus, der entlastet ist vom Vorwurf des realitätsfernen Vertrauens in das staatliche Wissen und vom Vorwurf der Ignorierung der allgegenwärtigen Transaktionskosten. In einer Welt, in der bei vielen Verträgen die Parteien asymmetrisch informiert sind, gibt es effizienzmässig wohlstandssteigernde Staatsinterventionen, die durch die Privaten im Rahmen der Vertrags- und Eigentumsfreiheit nicht substituierbar sind. Ebenso ist in einer solchen Welt die Quersubventionierung gewisser Aktivitäten und Industrien durch (sogar verzerrende!) Steuern, die auf andern Aktivitäten und Industrien erhoben werden, unter Umständen durchaus wohlstandssteigernd. Viele Wohlstandssteigerungen können, und können nur, durch hoheitliche Intervention erzielt werden. Der Fächer des verbleibenden Interventionismus ist in der Tat beeindruckend und jener der Interventionstechniken eindeutig grösser, als die Befürworter sogenannter Marktwirtschaftlicher Lenkungsinstrumente sich träumen liessen. Die Instrumente sind zum grössten Teil nicht mehr dieselben wie unter dem alten Interventionismus. Sie umfassen zum Teil nichtlineare Subventionen und Steuern. In Betracht fallen durchaus auch wieder direkte Verbote und Gebote, Preis- und Mengenlimiten, also sogenannte nichtmarktwirtschaftliche Interventionen. Endziel ist nicht mehr die vollkommene Effizienz einer Nirwana-Welt, sondern die unter den technischen und informationsmässigen Bedingungen erreichbare – beschränkte – Effizienz oder, wie man im Fachjargon zu sagen pflegt: beschränkte Pareto-Effizienz. Über die Verzerrungswirkungen von Steuern, Subventionen und wohlfahrtsstaatlichen Einrichtungen bestehen keine Illusionen mehr.

Ein beschränkt aufgeklärter Interventionismus

Alles in allem also endlich die realistische und praktikable Theorie des Interventionismus jenseits der Ideologien, die Theorie, die vom Ad-hoc-Mix endlich zum optimalen Mix der Institutionen und zur optimalen Kalibrierung der Eingriffe führt?

Ein Ökonom hat von der sogenannten Zweitbest-Analyse einmal lakonisch festgestellt: *«Second-best analysis is more realistic than first-best analysis, but only slightly so.»* Das gilt trotz der scharfsinnigen und scharfzüngigen Analyse auch für das vorliegende Werk. Ja in seinem Bestreben, dem Leser das Neueste und das wenigst

Triviale der neueren Forschung nahezubringen, wird demselben Leser Essentielles weniger Neues vorenthalten. Das Licht, welches das Buch wirft, riskiert deswegen, aller Aufgeklärtheit zum Trotz, zu einem Irrlicht zu werden. Denn Stiglitz hat nur eine von zwei grossen Illusionen aufgegeben, die in der Vergangenheit zu einer Überschätzung des Segens staatlicher Interventionen und zu einer Unterschätzung der Wohlstandsqualität des *Laissez-faire*-Marktes geführt haben, nämlich die Annahme superioren staatlichen Wissens. Nicht aufgegeben, sondern noch potenziert, hat er aber jene der superioren staatlichen *Weisheit*. Bei aller Akribie der Analyse erhält Stiglitz durch Unterlassung sorgfältig eine Illusionsquelle aufrecht, die ein solches Handbuch der ökonomischen Architektur moderner Marktwirtschaften nicht bestehen lassen dürfte. Das Bild des Staates, das dieses Werk durchdringt, ist fundamental prä- oder apolitisch und durch und durch technokratisch. Man muss sich fragen, ob ein Autor, der auf- und abgeklärt genug ist, um die Fundierung von Wirtschaftssystemen als müssiges Unterfangen abzutun, und an deren Stelle (zu Recht!) die sorgfältige Analyse der Rolle des Staates setzen will, nicht selbst einen Mangel an Aufklärung offenbart, wenn er sich auf eine reine ökonomisch-technische Instrumentenlehre beschränkt und dabei die Hand, die diese Instrumente führen sollte, unanalysiert lässt. Die Greenwald-Stiglitz-Theoreme heben zwar Illusionen über den Informationsstand des Staates auf, aber sie lassen noch gravierendere Illusionen über die Natur des Staates bestehen, namentlich diejenige, dass der Staat ein unendlich dichter Punkt rein wohlstandsorientierter totaler Machtausübung ist oder sein könnte. Im Stiglitz-Greenwald-Staat gibt es keine Abstimmungen und Wahlen, keine Parlamentarier, keine Regierungen, keine Bürokratien, keine Interessengruppen, sondern er entfaltet ihre formal bewiesenen Segnungen nur unter der Diktatur eines uneigennützig wohlstandsorientierten *comité du salut public*, und dieses Komitee hat annahmegemäss keine der Funktionsprobleme, die gewöhnliche Diktaturen zu kennzeichnen pflegen. Stiglitz' Existenzbeweise wohlstandssteigernder Interventionen beruhen ausnahmslos auf einem Modell wohlwollender technokratischer Zwangsausübung. Warum sollte sich aber eine reale Demokratie oder Diktatur auf einen Greenwald-Stiglitz-Edelinterventionismus festlegen? Die Zwangsmacht, die ein demokratischer oder diktatorischer Staat hat, prädestiniert ihn nicht für solche Beschränkungen. Für ein Buch, das die Rolle des Staates in der Wirtschaft für die entscheidende und korrekte Frage erklärt, ist es fragwürdig, kein auch nur halbwegs explizites Modell des Staates zu entwerfen. Diese Unterlassung ist um so unverständlicher, als ein umfangreicher Bestand solcher Theorie in Gestalt der ökonomischen Theorie der Politik und des Staates bereits besteht. Eine Anreicherung der Stiglitzschen Technokratenwelt mit diesen Theorien würde ohne Zweifel eine Reihe seiner Möglichkeitstheoreme in Unmöglichkeitstheoreme verwandeln. Die Frage, ob das politisch-bürokratisch-wissenschaftliche System, das jedes Interventionsprogramm verwalten muss, unter den günstigsten Bedingungen geeignet ist, im Sinne des Stiglitzschen Optimalinterventionismus zu handeln, wird praktisch nicht berührt. Bevor man deshalb unter dem Eindruck der Stiglitz-Möglichkeitstheoreme neue Interventionskompetenzen auf einen real existierenden Staat überträgt, sollte man warten, bis jene Theoreme vorliegen, die beweisen, dass ein demokratisch-bürokratischer oder diktatorisch-bürokratischer Staat für die wohlstandsfördernde Verwaltung solcher weitläufiger Zuständigkeiten wirklich geeignet ist. Stiglitz verwechselt offensichtlich die notwendige Bedingung – die Zwangsmacht – mit einer hinreichenden Bedingung. So wertvoll das Buch für den an moderner Informationsökonomik Interessierten ist, so heimtückisch dürfte es sein als Wegweiser zu einem wirklich illusionslosen Interventionismus. Stiglitz hat nur einen Schritt in Richtung auf eine rigorose Analyse des Interventionismus gemacht, und vermutlich den kleineren von zwei notwendigen.

Stiglitz' Bild des Staates ist fundamental prä- oder apolitisch und durch und durch technokratisch.

Eine «New View» der Wettbewerbspolitik?

Mit dem Übergang zur (interventionistischen) Marktwirtschaft stellt sich auch die Frage, welche Rolle dem Staat in der

Regulierung des Wettbewerbs zufallen soll. Die Antwort fällt nach diesem Kursus in aufgeklärter Marktwirtschaftslehre nicht mehr leicht. Am Ende des 20. Jahrhunderts müssen an eine effizienzorientierte Wettbewerbspolitik gewisse Minimalanforderungen gestellt werden. Der vollkommene Wettbewerb fällt als genereller Qualitätsmassstab ausser Betracht; denn unter unvollkommener Information und bei der Vielfalt der Externalitäten, welche die moderne Wirtschaft charakterisieren, ist diese Art von Rivalität nicht generell operabel und auch nicht generell effizient. Gesucht ist eine Theorie des Wettbewerbs und der Wettbewerbspolitik, die operational zu definieren vermag, welche Arten von Rivalität unter realistischen Vorstellungen über Wirtschaft und Regulierungsinstanzen als effizient gelten können und auf welche Weise gegebenenfalls wohlstandssteigernd interveniert werden sollte – also eine Art von Greenwald-Stiglitz-Theorem der Wettbewerbspolitik. Ohne die Berücksichtigung von unvollkommener Information auf den Märkten, von Nichtkonvexitäten, von Externalitäten und unvollkommenem Wissen und Erkenntnisvermögen von Wettbewerbsbehörden kann heute von wettbewerbspolitischem Realismus nicht mehr gesprochen werden. Es sind dies *facts of life*, die eine Wettbewerbspolitik nicht beseitigen kann, sondern die sie als Parameter ihrer Versuche zur Wettbewerbsformatierung anzuerkennen hat. Stiglitz signalisiert, dass ihm die Komplikationen der Wettbewerbspolitik nicht fremd sind. Nach einer Kritik des alten interventionistischen Optimismus und dessen neuerer – interventionsskeptischer – Antithese kündigt er eine *New View* an, die *«for the first time provides a coherent rationale for antitrust policy»* (S. 119/120). Und was ist neu an dieser *New View*? Leider muss man sagen: nicht viel, ausser dem Nachweis, dass auch die Anfang der achtziger Jahre entwickelte Theorie der *«contestable markets»* den mutmasslichen Marktanteil perfekt effizienter real existierender Märkte nicht wesentlich erhöht hat, und der Vermutung, dass namentlich unter den allgegenwärtigen Oligopolen viele Bestrebungen zur Erlangung von Marktdominanz Ressourcenverschwendungen sein könnten; wodurch per saldo die Ansatzpunkte zu segensreicher behördlicher Wettbewerbsgestaltung eher zu- als abgenommen hätten. Nach der Deponierung seiner wettbewerbstheoretischen Beglaubigungsschreiben, im Moment, wo das befreiende *dénouement* unmittelbar bevorzustehen scheint, fällt Stiglitz zurück in das konventionelle Enumerieren von Marktversagen und -unvollkommenheiten, ohne in irgendeiner Weise zu belegen, dass es unter realen politischen, ökonomischen und technischen Bedingungen – namentlich unter den einschlägigen Wissens-, Politik- und Bürokratiebedingungen – wirklich wohlstandssteigernde Eingriffe gibt, die geeignet sind, den Privatsektor einer Wirtschaft durch Wettbewerbspolitik auf eine fühlbar höhere Effizienzgrenze zu führen. Er scheut sich auch nicht mehr, die real existierenden Rivalitätsformen am vorher als untauglich verworfenen Standard des vollkommenen Wettbewerbs zu messen. Die *New View* aktivistischer Wettbewerbspolitik ähnelt zum Verwechseln der *Old View*. Von einer eigentlichen wettbewerbspolitischen Interventionslehre ist man auch heute weiter entfernt denn je. Die Vielfalt kunstvoller Modelle von Marktvorgängen schafft die Illusion, man habe in der wettbewerbspolitischen Bewertung und Beeinflussung von Marktverhalten und -strukturen entscheidende Fortschritte gemacht, und täuscht manchmal sogar die Fachleute. In Wirklichkeit, und das zeigt unabsichtlich auch die Stiglitzsche Bearbeitung des Problems, hat die Verfeinerung der Theorie die Wettbewerbspolitik weder praktikabler noch treffsicherer gemacht.

Von einer eigentlichen wettbewerbspolitischen Interventionslehre ist man auch heute weiter entfernt denn je.

In einem gewissen Sinne sind die populärwissenschaftlichen Werke von Sozialwissenschaftlern ihre wichtigsten. Hier öffnen sie das Visier, offenbaren sie, wie sie das Ganze und ihren Ort darin sehen. Das Fachpublikum verzeiht und vergisst die grandiosen Ausblicke, mit denen ein Fachartikel routinemässig eingerahmt wird, im Vortrag vor gemischtem Publikum müssen die umrahmenden Versprechungen eingelöst werden. Da werden manchmal unbeabsichtigte Einblicke gewährt. Stiglitz hat den Weg zu einem aufgeklärten Interventionismus nicht gewiesen, aber wer diesen Weg sucht, kommt an Stiglitz nicht vorbei, sei es nur, um sich von der Komplexität der Aufgabe zu überzeugen. ✦

Konrad Hummler,
1953 geboren, Dr. iur., studierte an der Universität Zürich Jurisprudenz und in Rochester (N. Y.) Ökonomie. Langjährige Tätigkeit als persönlicher Referent des damaligen Verwaltungsratspräsidenten der Schweizerischen Bankgesellschaft, Dr. Robert Holzach. Seit 1991 unbeschränkt haftender Teilhaber von Wegelin & Co., Privatbankiers, St. Gallen.

Herausforderungen der technologischen Revolution

Die derzeitigen makroökonomischen Eckwerte weisen einige bemerkenswerte Besonderheiten auf. Bei weltweit tiefen Inflationsraten entwickelt sich die Wirtschaft in den USA dank einem flexiblen Kapitalmarkt dynamisch, während die Wirtschaft in Japan und Europa durch etatistische und interventionistische Fesseln stagniert.

Das reale Wirtschaftswachstum in den wichtigen Industrieländern Europas erreicht in diesem Jahr zwischen 1,5 und 3 Prozent. Das Konsumklima ist sehr verhalten; offenbar stellt sich der Durchschnittseuropäer darauf ein, dass er in den nächsten paar Jahren eher weniger als mehr verdienen wird. Entsprechend fehlen nennenswerte binnenwirtschaftliche Impulse. Dem Export wurde durch die Währungsentwicklung ein dicker Strich durch die Rechnung gemacht. Was für Europa gilt, trifft auch für die Schweiz zu, wobei hierzulande insbesondere der Immobiliensektor erneut in einer Krise steckt. Die Auswirkungen auf die mit dem Bau verbundenen Wirtschaftszweige – das Bau-Nebengewerbe, die Banken – sind gravierend.

Anders jenseits des Atlantiks. Die Befürchtungen, dass die amerikanische Wirtschaft in eine Rezession gleiten könnte, sind weitgehend zerstreut. Offenbar verlangsamte sich das Wachstum nur vorübergehend als Folge des letztjährigen «Zinsbuckels» und des Abbaus von Lagerbeständen. Mittlerweile strebt das Bruttosozialprodukt wieder einer Zuwachsrate von 3 Prozent zu. Dieses stabile Wachstum erfolgt bei sinkender Inflation, die gegenwärtig weniger als 2,5 Prozent beträgt. Auch der Verlauf der Zinskurve weist auf Stabilität hin; kurze wie langfristige Zinsen notieren fast gleich, nämlich zwischen 5,5 bis 6,5 Prozent. Mit anderen Worten: Es geht keinerlei Inflationserwartung aus den Langfristzinsen hervor. Die Exportzahlen verbessern sich laufend; die Binnenkonjunktur wird nach wie vor in erster Linie durch die Investitionsfreudigkeit im Ausrüstungsgüterbereich gestützt.

In Japan will trotz einem Zinsniveau auf absolutem Tiefststand und einem weiteren, umfangreichen Sanierungspaket der japanischen Regierung die Wirtschaft nicht recht vom Fleck kommen. Die Verflechtung von Wirtschaft und Politik, lange als Erfolgsfaktor Nippons gewertet, zeigt sich nun von ihrer Schattenseite: Letztlich besteht absolute Ungewissheit über die wahre finanzielle Situation der grossen Konglomerate und des Bankensystems. Und kaum eine Woche vergeht ohne Aufdeckung eines neuen Skandals.

Weshalb dieses Auseinanderdriften der das globale Wirtschaftsgeschehen weitgehend bestimmenden Weltregionen?

Strukturelle contra zyklische Argumente

Professionelle Wirtschafts- und Börsenanalytiker argumentieren traditionellerweise zyklisch. Geprägt von der geldpolitischen Stop-and-Go-Politik der siebziger und frühen achtziger Jahre, ist für den Grossteil der Kommentatoren jeder Anstieg irgendwelcher Grössen der Anfang eines späteren Rückgangs, ganz im Sinne von Till Eulenspiegel, der bergauf jeweils lachte, weil er an den Abstieg dachte, bergab jedoch Tränen vergoss, weil er bereits den mühseligen Aufstieg wieder vorwegnahm. Seit geraumer Zeit ist mit zyklischen Modellen aber nicht mehr allzu viel anzufangen: Nach der Rezession 1992/93 müsste Europa mitten in einem blühenden Aufschwung stehen, während in den USA Erhitzungserscheinungen die Teuerungsraten in die Höhe schnellen lassen müssten.

Im nachhinein unberechtigte Inflationsängste liessen im letzten Jahr Ameri-

kas Zinssätze emporschnellen; die Ängste der Finanzmärkte gründeten in der (zyklischen) Erfahrung, dass ab einem gewissen Grad von Wachstum gezwungenermassen die Kapazitäten ausgelastet seien und deshalb das übliche Spiel von Lohn- und Preiserhöhungen beginne, bis die Notenbank dann wieder die Bremse anziehe. Allein, die Befürchtungen erwiesen sich als unangebracht. Weshalb?

Der technologische Innovationssprung

Der Schlüssel zum Verständnis dieses «abnormen» Wirtschaftsgeschehens liegt im besonderen Charakter des amerikanischen Wachstums. Es sind weder die Konsumenten, die freigiebig bis zur Ausschöpfung der letzten Kreditlimite das Klima anheizen, noch ist es der Staat, der fiskalisches Wachstum produziert. Vielmehr wird in grossem Stile investiert. Nicht in grosse neue Fabrikanlagen oder teure Bürogebäude an der Fifth Avenue, sondern in sogenannte Ausrüstungsgüter. Das ist heutzutage gleichzusetzen mit Computern und mit anderen Kommunikationsmitteln.

Man muss sich im klaren sein, was dies technisch und ökonomisch bedeutet. Die heutige Computertechnologie ermöglicht den Einsatz von äusserst leistungsstarken Rechnern auf der denkbar dezentralsten Stufe des Wertschöpfungsprozesses, das heisst beim Werktätigen selbst. Rechen- wie auch Speicherkapazitäten sind kein Engpass mehr. Ökonomisch heisst das nichts anderes, als dass deshalb eine sehr weit gehende Delegation von Aufgaben möglich ist, vorausgesetzt, die Resultate dieser dezentralen Produktion seien in effizienter Weise greifbar und nutzbar.

Und hier setzt nun eben das zweite Element der technologischen Revolution ein: die enorme Leistungssteigerung bei den kommunikatorischen Mitteln. Der schnelle Austausch immenser Datenmengen zwischen verschiedenen Rechnern stellte nur den Beginn der Entwicklung dar; heute steht die Fähigkeit im Vordergrund, dezentrale «Produktionsstätten» miteinander in intelligenter Weise zu vernetzen. Entwicklungs- und Entscheidungsträger können auf diese Weise in sehr freier, kreativer Form zusammenarbeiten. Durch die Vernetzung kleinerer Produktionseinheiten wurden in den letzten Jahren wirtschaftliche Gebilde geformt, welche den traditionellen, hierarchisch organisierten Grossunternehmen in verschiedener Hinsicht überlegen sind.

Lean Production bedeutet die intelligente, mehrdimensionale Aufteilung des Wertschöpfungsprozesses in ein Netzwerk eng kommunizierender Elemente.

Heute ist das Stichwort *Outsourcing* Mode geworden, und wie so oft bei Modewörtern wird es nun im falschen Zusammenhang gebraucht. *Outsourcing* macht ökonomisch nur Sinn, wenn eine bestehende hierarchische Organisation durch eine vernetzte Struktur in überlegener Weise ersetzt wird. *Lean Production*, ein anderes Modewort, bedeutet ebenfalls nicht einfach den Abbau jeglicher industrieller Tätigkeit auf das absolut denkbare Minimum und die einfache, lineare Delegation an billigere Produzenten (etwa im währungsbevorzugten Ausland), sondern die intelligente, mehrdimensionale Aufteilung des Wertschöpfungsprozesses in ein Netzwerk eng kommunizierender Elemente.

Man übertreibt deshalb in keiner Weise, wenn man diese Entwicklung als neue industrielle Revolution bezeichnet. Die Einführung von Motoren und Transmissionsriemen ermöglichte im letzten Jahrhundert den Aufbau arbeitsteiliger Grossproduktionsstätten; der Einsatz von intelligent gesteuerten Elektromotoren («Roboter») führte zur Entwicklung hochspezialisierter Arbeitsplätze; die mehrdimensionale Vernetzung extrem starker, dezentraler Rechenkapazitäten führt zu einer noch nie dagewesenen Flexibilisierung von Forschung, Entwicklung und Produktion.

Typischerweise ist es denn in den USA auch zu einem Boom von Neugründungen kleiner Firmen gekommen. Namentlich dort, wo Kreativität wichtig ist, also auf dem Gebiete von Forschung und Entwicklung, erweisen sich grosse Organisationen als ineffizient und, wegen der oft fehlenden oder nur mangelhaft vorhandenen Anreizsituation, als den kleineren Gebilden unterlegen. Auf dem Gebiete der Software-Entwicklung, der Biotechnologie, der angewandten medizinischen Forschung oder in der industriellen Automation finden die wesentlichen Entwicklungen in kleinen Firmen statt. Oft werden solche kleinen Organisationseinheiten, sind einmal Resultate vorhanden, von grösseren Firmen aufgekauft. Diese sorgen dann mit ihrem Vertriebsnetz und mit ihrem Pro-

dukte-Renommee (*«Brands»*) für die Vermarktung.

Fruchtbarer Boden: ein effizienter Kapitalmarkt

Technologische Neuerungen allein genügen in der Regel nicht, um einen Wachstumssprung zu generieren. Sowohl für die Dampfmaschine wie für das Förderband musste die Gesellschaft auch erst einmal reif sein. Analog fasste die technologische Revolution im Kommunikationsbereich bisher auch nur dort richtig Fuss, wo die ökonomischen Voraussetzungen stimmen. Das Vorhandensein eines effizienten Kapitalmarkts gehört als bestimmendes Element dazu. Wodurch zeichnet sich der amerikanische Kapitalmarkt besonders aus?

Es gibt eine genügende Anzahl – meist privater – Investoren, die bereit sind, in risikoreiche Jungunternehmen Mittel zu stecken. Dies im Wissen, dass in den ersten fünf Jahren wohl kaum mit viel Ertrag gerechnet werden kann und dass allenfalls das ganze Investment auch bachab gehen kann.

Der Investor kann sich hingegen darauf verlassen, dass danach ein sehr gut organisierter Markt für alles Weitere sorgt. Dafür, dass die Firma allenfalls Beteiligungen an interessierte Marktteilnehmer abgeben kann, dass sie Kapitalerhöhungen, möglicherweise eine Publikumsöffnung durchführen kann, dass sie freundlich oder dann und wann auch einmal unfreundlich übernommen werden kann.

Das eine bedingt natürlich das andere. Ohne die Aussicht, die unternehmerische Leistung auch einmal als Gewinn realisieren zu können, wird es kaum je eine genügende Anzahl Investoren geben. Und ohne eine genügende Anzahl Investoren wird es auch kaum je zu einem Kapitalmarkt kommen, der die Bezeichnung «effizient» verdient.

Es ist absehbar, dass weder Europa noch Japan den Anschluss so schnell schaffen werden.

Das Zusammentreffen der technologischen Revolution der mehrdimensionalen Vernetzungsmöglichkeit, das heisst der wie nie zuvor dagewesenen Gelegenheit zur Flexibilisierung des Wertschöpfungsprozesses, mit einem sehr gut funktionierenden Kapitalmarkt: Dies ist der Schlüssel zum Verständnis des amerikanischen Wirtschaftswachstums der letzten Jahre. Und es ist auch der Schlüssel zum Verständnis, weshalb es in Europa und in Japan dermassen harzt. Denn auf der technologischen Seite wären ja beide Wirtschaftsregionen nicht so unaufholbar im Rückstand. Was aber beiderorts fehlt, sind Kapitalmärkte in der beschriebenen Qualität.

Ordnungspolitik konkret

Es ist absehbar, dass weder Europa noch Japan den Anschluss so schnell schaffen werden. Es fehlt die ordnungspolitische Energie, die mit staatlichen oder staatlich abgesicherten Monopolen und Kartellen, gerade im Kommunikationsbereich, aufräumt. Es fehlt am Willen, jungen, innovativen Leuten den Weg durch den Gesetzesdschungel bei der Unternehmensgründung freizukämpfen. Es fehlt an der Einsicht, dass allzu engmaschige soziale Auffangnetze letztlich ganze Generationen ihrer Spannkraft berauben. Mit dem kommunikatorischen Technologiesprung werden die ordnungspolitischen Vorzüge der USA mit einem Mal sehr greifbar.

Nachhaltiges Wachstum ohne Inflationsprobleme: beinahe paradiesische Aussichten für den Wohlfahrtsökonomen... Es wird spannend, wie die Antwort aus dem mehrheitlich etatistisch-sozialistisch denkenden Europa lauten wird. ✦

SPLITTER

Die Unternehmer lernen aus ihren Markterfahrungen, dass sie, wieweit sie und in welcher Richtung sie sich geirrt haben. Im Licht dieser Erfahrungen werden sie ihre Pläne revidieren. So bewirkt der wettbewerbliche Marktprozess fortlaufend eine Revision der einzelwirtschaftlichen Pläne.

Erich Hopmann: Freiheit, Marktwirtschaft und ökonomische Effizienz, in: Roland Baader (Hrsg.), Die Enkel des Perikles, Resch Reihe, Gräfelfing 1995, S. 235

Carsten-Georg Küchler ist 1962 in Rüsselsheim, Deutschland, geboren. Er studierte Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Fribourg und Mexico-Stadt und promovierte 1991 in Fribourg zum Dr. rer. pol. Seit Juli 1991 ist er wissenschaftlicher Beamter im Dienst für Technologiefragen des Bundesamtes für Konjunkturfragen (Eidg. Volkswirtschaftsdepartement), Bern. Arbeitsschwerpunkte: Technologiepolitik der Schweiz, Technikökonomie.

«Wettbewerbsfähigkeit» von Standorten

Zur Kontroverse um einen Begriff

Der Begriff «Wettbewerbsfähigkeit» ist im Zusammenhang mit Standorten in jüngster Zeit Gegenstand wirtschaftspolitischer Kontroversen geworden. Dabei wird das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit von Firmen und Individuen unbesehen auf politische und geographische Einheiten übertragen. Dies kann zu falschen Vorstellungen und fragwürdigen Entscheidungen führen.

Immer häufiger ist von spezifischen Teilaspekten der Wettbewerbsfähigkeit, genauer: von spezifischen Wettbewerbsfähigkeiten die Rede (technologische Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft von Standorten). Dieser Sprachgebrauch ist von offizieller Seite, so auch von der Kommission der EU, übernommen worden. Laut der «Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung» (OECD) ist Wettbewerbsfähigkeit *«die Fähigkeit von Unternehmen, Industriezweigen, Regionen, Nationen oder supranationalen Regionen, unter Bedingungen des internationalen Wettbewerbs den Produktionsfaktoren dauerhaft ein relativ hohes Einkommens- und Beschäftigungsniveau zu sichern»*. Die in dieser und anderen Definitionen stillschweigend gemachte Voraussetzung, wonach die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen usw. überhaupt existiert, hat den amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler *Paul Krugman* dazu veranlasst, sich mit diesem Thema näher zu beschäftigen. Sein Artikel hierzu hat weltweit eine lebhafte Kontroverse ausgelöst. Im folgenden wird Krugmans Kernthese, wonach der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit einer Nation oder eines Standortes irreführend ist und daher nicht weiter verwendet werden sollte, vorgestellt, vertieft und weitergeführt.

Nationen sind keine Firmen

Paul Krugmans Artikel trägt den provozierenden Titel *«Competitiveness. A Dangerous Obsession»*[1]. Er kommt darin zu dem verblüffenden Ergebnis, dass die Sorge um die Erhaltung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Nationen, auch aus deren Sicht, in der Regel unbegründet ist. Dieser Begriff trage zur allgemeinen Verwirrung bei und diene fast immer Interessen, die mit der vorgeblichen Stärkung der Nation nichts zu tun haben.

Der Kern seiner Argumentation besteht in dem überwiegend empirisch geführten Nachweis, dass der Analogieschluss zwischen Firmen und Standorten in wesentlichen Punkten irreführend ist. Die Diskussionsbeiträge zum Thema Wettbewerbsfähigkeit der Nationen gehen, meist unausgesprochen, davon aus, Länder stünden einander auf den Weltmärkten in der gleichen Weise gegenüber wie Unternehmen. Die Nation müsse daher das Interesse haben, Marktanteile auf Kosten des Wettbewerbers zu erringen.

Einzelne Nationen werden in diesem Wettbewerb erfolgreich sein, andere an Status und Wohlstand verlieren. Die Mehrheit der Autoren stimmt zudem darin überein, dass der Erfolg einer Nation in diesem Wettbewerb an der Höhe der Exportüberschüsse abzulesen ist. Länder mit positivem Aussenhandelssaldo sind demnach die Gewinner, solche mit negativem die Verlierer des Kampfes.

Diese Gleichsetzung zwischen Firmen und Nationen ist, so Krugman, bei näherer Betrachtung allerdings zweifelhaft:

Unternehmen haben die *bottom line* der Zahlungsunfähigkeit: Können die Anteilseigner und Gläubiger ausserhalb der Firma nicht zufriedengestellt werden, so wird das Leben der Firma beendet. Für Nationen gilt das nicht. Ihnen droht bei sinkenden Verkaufserfolgen ein Verlust an Wohlstand, nicht aber die Beendigung ihrer Existenz. Durch Abwertung der Währung und durch Lohnsenkung können neue komparative Vorteile, wenn auch auf niedrigerem Wohlfahrtsniveau, begründet werden.

1 Foreign Affairs, march/april 1994, pp. 28–44.

Während eine Firma Interesse daran hat, eine andere Firma, die gleichartige Produkte anbietet, vollständig vom Markt zu verdrängen, trifft das auf Länder nicht zu. Ein Verschwinden der *«konkurrierenden Nation»* würde sie eines Teils ihrer Märkte berauben. Nationen haben daher sogar dann ein Interesse am ökonomischen Weiterbestehen der anderen, wenn sie auf jedem einzelnen Markt bessere Produkte zu niedrigeren Preisen anbieten könnten. Es geht folglich nicht um Verdrängung, sondern um die Ausprägung einer bestimmten Art der internationalen Arbeitsteilung. Während der Wettbewerb zwischen Firmen häufig ein Nullsummenspiel ist, also die Gewinne des einen die Verluste des anderen sind, wirkt internationaler Handel als Positivsummenspiel; beide beteiligten Nationen gewinnen an Wohlfahrt.

Auch die Messung des Markterfolges der Nationen durch Exportdaten ist irreführend. Während Firmen praktisch ausschliesslich Personen ausserhalb ihrer Mauern beliefern, tun Nationen dies zu grossen Teilen nicht. Coca Cola und Pepsi sind demnach reine Exporteure. Auch kleine exportorientierte Volkswirtschaften weisen dagegen Exportquoten von deutlich weniger als 50 Prozent auf. Die Wohlfahrt von Staaten wie den USA (Exportquote etwa 10 Prozent) wird daher weit stärker auf dem Binnenmarkt als durch den Güterexport bestimmt. Wie Krugman nachweist, können Arbeitsplatzverluste in den USA nicht, wie häufig behauptet, mehrheitlich auf bilaterale japanische Handelsüberschüsse zurückgeführt werden.

Von den Verfechtern der Idee der nationalen Wettbewerbsfähigkeit wird in der Regel gefordert, Investitionen in wertschöpfungsstarke Bereiche zu lenken. Unausgesprochen werden diese Bereiche mit technologie-intensiven Feldern gleichgesetzt. Krugman weist durch verschiedene Beispiele nach, dass die wertschöpfungsintensivsten Branchen der US-amerikanischen Volkswirtschaft (Zigarettenherstellung, Erdölraffinade usw.) keineswegs Hightech-Sektoren sind.

Krugman zieht daraus folgende Schlüsse: Die angebliche Wettbewerbsfähigkeit von Nationen existiert in der Regel nicht, jedenfalls nicht in der Form, wie sie für Firmen definiert und empirisch bestimmbar ist. Die mit diesem Begriff angetönte Idee des Kampfes um Geld und Erfolg wirkt auf das Publikum aber so eingängig und attraktiv, dass seine Nennung die Bereitschaft weckt, wirtschaftspolitische Massnahmen zu billigen, wenn dadurch die Erhöhung der nationalen Wettbewerbskraft in Aussicht gestellt wird.

Die Gleichsetzung zwischen Firmen und Nationen ist bei näherer Betrachtung zweifelhaft.

Während der Wettbewerb zwischen Firmen häufig ein Nullsummenspiel ist, wirkt internationaler Handel als Positivsummenspiel

Unglücklicherweise wird die Metapher von der wettbewerbsfähigen Nation derzeit jedoch mehrheitlich von solchen Autoren und Politikern verwendet, die an der Durchsetzung merkantilistischer, protektionistischer oder planwirtschaftlicher Konzepte interessiert sind. Krugman sieht für sein Land die Gefahr, im Streben nach der Chimäre Wettbewerbsfähigkeit Instrumente zu ergreifen, die per saldo wohlstandsmindernd wirken und dadurch den Anliegen des Landes schaden.

Reaktionen in der interessierten Öffentlichkeit

Die Rezeption von Krugmans Artikel zeigt, dass der eher technische Teil seiner Ausführungen grössere Aufmerksamkeit geniesst als der eigentliche Kern seiner Überlegungen, die das Wesen des Wettbewerbs betreffen.

So stimmt etwa *Gerhard Schwarz* (in der «Neuen Zürcher Zeitung» vom 21. Oktober 1995) mit Krugman darin überein, dass der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit oft unscharf oder gar missbräuchlich verwendet wird. Er folgt auch der Argumentation, wonach die Protektionisten und Industriepolitiker ungeeignete Instrumente zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit empfehlen. Schwarz schränkt aber ein, auf der Ebene der Standorte könne der Gewinn des einen durchaus der Verlust des anderen sein. Hier seien Nullsummenspiele sogar recht häufig, so dass das Thema Wettbewerbsfähigkeit der Standorte seine Berechtigung habe. Krugman, so Schwarz weiter, habe den Fehler begangen, nur den internationalen Handel zu analysieren, und aus der Tatsache, dass dieser zum allgemeinen Wohle beitrage, den falschen Schluss gezogen, man müsse sich um das Thema Wettbewerbsfähigkeit keine Gedanken machen. Er sei daher *«über das Ziel hinausgeschossen»*.

In dieser Besprechung, die als stellvertretend für die Meinung weiter Kreise der Fachöffentlichkeit gelten kann, kommt

meines Erachtens ein grundsätzliches Missverständnis zum Ausdruck. Dieses Missverständnis betrifft die Natur der marktlichen Konkurrenz.

Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit entstammt der Mikroökonomie bzw. der Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Er bezeichnet im wörtlichen Sinne nichts anderes als die Überlebensfähigkeit wirtschaftlicher Aktoren im Konkurrenzkampf. Unter wirtschaftlichen Aktoren sind dabei natürliche und juristische Personen zu verstehen, die versuchen, auf Märkten Einkommensströme zu erzielen. Diese Aktoren sind Entscheidungsträger, die den Erfolg ihres Tuns an der Höhe ihrer Einkommensströme ablesen können.

Die Überlebensfähigkeit dieser Aktoren ist ihre Fähigkeit, ihren Fortbestand als ökonomischer Entscheidungsträger zu sichern. Sowohl Firmen (Konkurs) als auch natürliche Personen (unfreiwillige Entlassung aus dem Arbeitsleben) können darin scheitern. Schon diese Definition zeigt, dass der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit auf Nationen nicht anwendbar ist. Nationen produzieren keine Güter, können solche auch nicht verkaufen. Sie stehen, im Gegensatz zu ihren Firmen und vielen ihrer Staatsangehörigen, in keiner marktlichen Konkurrenz, können daher durch die Geschehnisse der Märkte ihre Existenz als Entscheidungsträger auch nicht verlieren.

Nationen sind allerdings Entscheidungsträger insofern, als ihre Regierungen bestimmte Vollmachten haben. Diese Vollmachten sind jedoch in marktwirtschaftlichen Ländern entweder auf nichtökonomische Gebiete oder, im ökonomischen Bereich, auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen fokussiert.

Wohlfahrtsmindernde Eingriffe

Noch weniger einleuchtend ist die Vorstellung von der «Wettbewerbsfähigkeit der Standorte». Dahinter steht meist die Beobachtung, dass in Zeiten mobiler gewordener Produktionsfaktoren Regierungen vermehrt versuchen, ihr Land als Firmenstandort attraktiv zu machen und dadurch Neuansiedlungen herbeizuführen. Dies geschieht aber durch die gleichen Organe, die schon früher im Auftrag des Volkes gehandelt hatten. Die Tatsache, dass ein neuer Aspekt in den Mittelpunkt ihres Interesses gerückt ist, darf nicht zu der Ansicht führen, sie, die Entscheidungsträger, seien durch diesen Aspekt ersetzt worden.

Unglücklicherweise wird die Metapher von der wettbewerbsfähigen Nation von Autoren und Politikern verwendet, die an der Durchsetzung merkantilistischer, protektionistischer oder planwirtschaftlicher Konzepte interessiert sind.

Ein weiteres Missverständnis zeigt sich im Zusammenhang mit den Konzepten des Nullsummen- bzw. des Positivsummenspiels. Es war *Adam Smith*, der als erster begründet hat, dass marktlicher Tausch ein institutionalisiertes Positivsummenspiel darstellt, und zwar eines, bei dem keiner der beteiligten Tauschpartner leer ausgeht. Die Summe bezieht sich dabei auf den Nutzen, der den Beteiligten durch den Tausch entsteht, also auf die durch das Produkt erzeugte Zufriedenheit des Käufers und auf den Gewinn des Verkäufers. Es ist daher keine Besonderheit des internationalen Handels, sondern kennzeichnend für *alle* Markttransaktionen, dass die gesellschaftliche Wohlfahrt, gemessen am Wohlbefinden der Individuen, durch sie erhöht wird.

Ricardo hat darüber hinaus gezeigt, dass auch diejenigen Firmen, die kein einziges Gut zu tieferen Preisen als ihre Konkurrenten anbieten können, in der Lage sind, am Welthandel teilzunehmen. Ricardo spricht in der Tat von Nationen, aber in einem so offensichtlich betriebswirtschaftlichen Sinne, dass der Ausdruck Firmen zutreffender ist. Sein Argument: Die leistungsfähigeren Firmen werden sich auf die Produktion derjenigen Güter spezialisieren, für die sie die grössten Kostenvorteile besitzen. Die wirtschaftlich weniger entwickelte Firma kann, trotz absoluter Kostennachteile, die übrigen Produkte zu vergleichsweise überhöhten Preisen verkaufen. Die schwache Firma hat damit komparative Vorteile.

Genau hier setzt die Argumentation der Anhänger der Idee der Wettbewerbsfähigkeit der Standorte/Nationen an: Die internationale Aufteilung der Märkte erlaube der schwächeren Nation zwar, Märkte zu beliefern; sie realisiere aber niedrigere Gewinne. In dem Nullsummenspiel der Marktaufteilung habe die schwächere Nation einen Verlust erlitten. Es gehe folglich nicht nur um den wirtschaftlichen Weiterbestand der Nation, sondern um eine für sie möglichst günstige, nämlich profitable Art der Arbeitsteilung. Die Fähigkeit, eine solche zu erreichen, sei eben ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Zunächst ist dem Bestreben, der eigenen Nation einen möglichst günstigen Platz in der internationalen Arbeitsteilung zu sichern, voll und ganz zuzustimmen. Der Begriff des Nullsummenspiels kann aber nicht im Sinne von Adam Smith angewendet werden. Dieser bezieht sich auf die Tauschakte zwischen Anbieter und Nachfrager, nicht aber auf die Aufteilung der Marktanteile zwischen verschiedenen möglichen Anbietern. Auch innerhalb der Grenzen eines Landes erleiden einzelne, wenig leistungsfähige Anbieter Anteilsverluste gegenüber stärkeren Konkurrenten. Ebenso erwerben arme Käufer weniger Güter als reiche Käufer. Dies ist jedoch eine reine Verteilungsfrage, keine Frage der Höhe der gesellschaftlichen Wohlfahrt. Und so wie es innerhalb der Landesgrenzen wohlfahrtsmindernd wäre, staatlicherseits in das freie Spiel der Kräfte einzugreifen, wäre es letztlich genauso wohlfahrtsmindernd, dies über die Landesgrenzen hinweg zugunsten einzelner Anbieter zu tun.

Krugman *«schiesst»* also nicht, wie Schwarz schreibt, *«über das Ziel hinaus»*, sondern greift im Gegenteil zu kurz. Auch wenn die Nationen fast ihr gesamtes Sozialprodukt exportierten und fast ihre gesamten Konsum- und Investitionsgüter importierten, ginge es gleichwohl um ihre Wohlfahrt, nicht um ihre Wettbewerbsfähigkeit. Die Unkorrektheit des Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit der Nationen zeigt sich nicht nur an empirischen Daten (Krugman), sondern folgt, unabhängig von Statistiken, bereits aus der falschen Gleichsetzung von Firma und Nation. Es mag an dieser Stelle offen bleiben, ob es einen Wettbewerb der Standorte im Sinne der langfristigen Auslese des besten Systems gibt. Eine solche «evolutorische» Auffassung müsste aber vom Wettbewerb im ökonomischen Sinne scharf abgegrenzt werden. Dies vor
allem deshalb, weil die Suggestivkraft dieses Wortes auf der unternehmerischen Variante des Wettbewerbs beruht und dadurch ein hohes Aktivitätsniveau nahelegt. Ordnungspolitisch wäre es aber weit sinnvoller, die «Evolution» des eigenen Standortes durch zurückhaltende Eingriffe und die Unterlassung von Fehlern zu fördern.

In der eingangs zitierten OECD-Definition von «Wettbewerbsfähigkeit» unterbleibt diese Unterscheidung. Dadurch werden die Aspekte Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Wohlfahrt von Nationen (bzw. an Standorten) unzulässig vermischt.

Nationen produzieren keine Güter.

Ordnungspolitisch wäre es aber weit sinnvoller, die «Evolution» des eigenen Standortes durch zurückhaltende Eingriffe und die Unterlassung von Fehlern zu fördern.

Zunächst ist die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen keineswegs notwendig mit einem hohen Einkommensniveau der Beschäftigten verbunden. Wäre dem so, dann müssten sich die europäischen Firmenchefs keine Sorgen um koreanische Konkurrenten wie Hyundai oder Daewoo machen: Diese Unternehmen zahlen, auch für ostasiatische Verhältnisse, Niedriglöhne und erfüllen daher das Definitionsmerkmal *«relativ hohes Einkommensniveau»* nicht. Nähmen wir die OECD-Definition beim Wort, läge der Schluss nahe, dass die Wettbewerbskraft der ostasiatischen Firmen vernachlässigbar gering sei. Ein Blick auf unsere Strassen oder in die Schaufenster der Elektronikgeschäfte belehrt uns eines Besseren.

Nun zum volkswirtschaftlichen Aspekt der besagten Definition. Bezogen auf Nationen besteht ihr zufolge Wettbewerbsfähigkeit darin, dass sie, also die Nation, den Produktionsfaktoren ein hohes Einkommensniveau sichert. Es muss an dieser Stelle nicht näher begründet werden, dass diese Vorstellung nicht nur zutiefst vordemokratisch ist (die Nation kümmert sich um ihre Angehörigen), sondern auch den Prinzipien der Marktwirtschaft zuwiderläuft (dem Einzelnen wird seine Wohlfahrt garantiert). Durch diesen konzeptionellen Missgriff werden verschiedene Aspekte des Wirtschaftslebens sprachlich so verknüpft, dass der unbefangene Leser, unabhängig von seiner politischen Überzeugung oder persönlichen Interessenlage, zur Zustimmung ermutigt wird. Damit ist die politische Möglichkeit zum Einsatz von Instrumenten geschaffen, die sowohl die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen als auch die Wohlfahrt der Nation senken und die «Wettbewerbsfähigkeit» im evolutorischen Sinne eher gefährden.

Die OECD-Definition ist hierin nicht einzigartig. Sie kombiniert aber politische Korrektheit *(«Beschäftigungs- und Einkommensniveau der»,* also aller, *«Produktionsfaktoren»)*, scheinbare Leistungs- und Effizienzorientierung *(«unter Bedingungen des internationalen Wettbewerbs»)* und die Andeutung des Versprechens, diesen wünschenswerten Zustand stabil zu machen *(«dauerhaft»),* mit einer Eleganz, wie sie nur internationalen Organisationen eigen