Realistische Politikberatung

Autor(en): **Vaubel, Roland**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **87 (2007)**

Heft 1-2

PDF erstellt am: **19.03.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-167730

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Der Politiker hat keine Zeit und oft wenig Sachkenntnis, der Bürokrat andere Interessen, der Bürger versteht die Argumente nicht. Der Politikberater agiert in einem Markt, in dem eine Nachfrage nach neuen Ideen oft gar nicht definiert ist.

(8) Realistische Politikberatung

Roland Vaubel

Der Ökonom kann Politiker, Bürokraten oder die Bürger beraten. Versucht er Politiker zu beraten, so stösst er auf Informations- und Anreizprobleme. Der Politiker hat wenig Zeit und versteht viele der Argumente nicht. Zudem hat er zum Teil ganz andere Interessen als die Bürger. So geht es dem Politiker weniger darum, vom Wissenschafter zu lernen, als Autoritätsbeweise vorzeigen zu können. Der Wissenschafter ist für ihn ein Schmuckstück, eine Feder am Hut. Er dient ihm wie der Laternenpfahl dem Betrunkenen: nicht zur Erleuchtung, sondern als Stütze. Da der Politiker solche Schmuckstücke sammelt, sind seine Beratungsgremien für eine wirkungsvolle Arbeit meist viel zu gross und zu heterogen. Sie können sich deshalb nur auf Binsenweisheiten einigen. Den Politiker stört das wenig; denn Binsenweisheiten versteht er, und an Neuem ist er kaum interessiert.

Anders als der Politiker, hat der Bürokrat viel Zeit. Oft versteht er auch die wissenschaftlichen Argumente. Auch er hat indessen andere Interessen als die Bürger. Er strebt nach (Regulierungs-) Macht, Ansehen, Musse, Sicherheit, Beförderung. Der kürzlich verstorbene Nobelpreisträger Milton Friedman hat deshalb seine Versuche, die amerikanische Notenbank zu beraten, im Nachhinein als Zeitverschwendung bezeichnet: *«That was time ill-spent.»*

Ein besonders interessantes Kapitel sind die Gutachtenaufträge, die von Ministerialbürokratien vergeben werden. In dem Forschungsinstitut, in dem ich lange Zeit gearbeitet habe, waren wir immer wieder erstaunt, was für abseitige Themen uns zur Bearbeitung angetragen wurden. Die Ursache verstand ich erst später. Die Fachbeamten der verschiedenen Ressorts wurden jedes Jahr von ihrer Zentrale aufgefordert, Themenvorschläge für Gutachten zu unterbreiten. Aus der Sicht des einzelnen Beamten bestand das Hauptrisiko darin, dass das von ihm vorgeschlagene Thema in der Literatur bereits ausgiebig bearbeitet worden war. Die abseitigen Themenvorschläge entsprangen also bürokratischer Risikoscheu. Wenn unser Gutachten fertig war, wurde es dem Beamten vorgelegt, der es in Auftrag gegeben hatte. Er musste es kurz für seinen Vorgesetzten zusammenfassen und liess es dann in seiner Schublade verschwinden.

Der Politiker verfügt nicht nur über weniger Zeit und Sachverstand als der Bürokrat. Ein weiterer wichtiger Unterschied ist der, dass er sich von Zeit zu Zeit einer Wiederwahl stellen und insofern auf die Meinung der Bürger achten muss. Für den Berater bedeutet dies, dass er zunächst die Bürger zu überzeugen hat. Erst dann hört ihm der Politiker zu. Bei der Beratung der Bürger treten indes ebenfalls Informations- und Anreizprobleme auf: die meisten Bürger verstehen die Argumente nicht und da die Wahrscheinlichkeit, mit der eigenen Stimme den Ausschlag zu geben, gegen null tendiert, ist der Anreiz im Normalfall äusserst gering, wirtschaftspolitische Informationen aufzunehmen und zu verarbeiten.

Für den Berater sind die Anreize, die Bürger zu beraten, genauso schwach. Es winken keine gut dotierten Gutachtenaufträge und keine ehrenvollen Ämter. Im Gegenteil, die Politiker wehren sich gegen solche unerbetenen öffentlichen Ratschläge, denn diese könnten ihren Ermessensspielraum einschränken. Interessengruppen leisten ebenfalls Widerstand. Da sie die Hauptgegenspieler des mittleren Wählers sind, haben sie kein Interesse daran, dass ein Experte die Wahlbürger aufklärt. Interessengruppen erreichen ihre Ziele durch Lobbytätigkeit bei Politikern und Bürokraten.

Die Beratung der Bürger ist dennoch nicht ganz aussichtslos. Der Wissenschafter ist aus Sicht der Bürger vertrauenswürdiger als der Politiker, und der Wähler ist vielleicht besser als sein Ruf und klüger als manche Politiker denken. Die Glaubwürdigkeit des Wissenschafters leidet jedoch erheblich, wenn er nicht nur die Bürger, sondern auch Politiker zu beraten versucht. Deshalb steht

jeder Wissenschafter vor der Wahl, ob er lieber Politiker oder die Bürger beraten möchte. Beides gleichzeitig kann er sich nicht leisten. Man muss sich entscheiden, ob man die Herrscher oder die Beherrschten unterstützen will.

Man kann den Berater als einen Unternehmer betrachten, der im Wettbewerb der Ideen als Anbieter von Ratschlägen auftritt. Ziel ist ein maximaler Beratungserfolg, also die grösstmögliche Verbesserung der Wirtschaftspolitik, ohne dabei mit den Spielregeln der wirtschaftswissenschaftlichen Wahrheitssuche (dem Gesetz) in Konflikt zu geraten. Erfolgreich kann ein Anbieter nur sein, wenn er sich soweit wie möglich an der Nachfrage orientiert. Folgt daraus, dass seine Ratschläge «realistisch» sein müssen?

Versteht man unter «realistisch», dass die Vorschläge von zutreffenden empirischen Annahmen (Kausalhypothesen und Randbedingungen) ausgehen, so wird man diese Frage zweifellos bejahen müssen. Kaum brauchbar dürften zum Beispiel Ratschläge sein, die unterstellen, dass wir im Schlaraffenland leben, oder dass die Menschen meistens altruistisch handeln, oder dass es keine Informations- und Transaktionskosten gibt. Folgt aus dem Ziel des grösstmöglichen Beratungserfolgs, dass der Berater die Wahrscheinlichkeit maximieren sollte, dass seine Vorschläge auch realisiert werden? Wäre dem so, dann müsste der Berater dem Politiker stets das vorschlagen, was dieser ohnehin zu tun gedenkt. Seine Vorschläge würden stets angenommen, aber in Wirklichkeit wäre sein Beratungserfolg gleich null. Es kommt also darauf an, Vorschläge zu machen, deren Realisierungswahrscheinlichkeit weit geringer als 100 Prozent, aber natürlich nicht null ist.

Manchmal geschehen in der Wirtschaftspolitik Dinge, die man nie für möglich gehalten hätte. Oft gehen solche Veränderungen auf Ideen zurück, die irgendwann einmal von einem klugen Ökonomen gedacht und geäussert worden sind. Der unabhängige Wissenschafter besitzt geradezu einen komparativen Vorteil in der Produktion unzeitgemässer, zunächst unpopulärer Wahrheiten. Darin ähnelt er dem Hofnarren früherer Zeiten: er wird nicht ganz ernst genommen, doch er ist – vielleicht gerade deshalb – vor Sanktionen geschützt. Auf längere Sicht hat er die Chance, etwas zu bewegen, aber weder er noch andere können diese Chance zuverlässig einschätzen. Er agiert in einem Markt (dem Beratungsmarkt), in dem die Nachfrage (nach neuen Ideen) oft gar nicht definiert ist. Erst das Angebot schafft sich seine Nachfrage.

Man mag einwenden, dass es sehr wohl einen Zweig der modernen Wirtschaftswissenschaft gibt, der Prognosen der politischen Realisierungswahrscheinlichkeit erlaubt: die Politische Ökonomie. Die Politische Ökonomie ist jedoch besser geeignet, die Vergangenheit zu erklären, als die Zukunft vorherzusagen. Ausserdem ist es nicht sinnvoll, von jedem Wirtschaftswissenschafter zu verlangen, dass er die Politische Ökonomie beherrscht. Dagegen spricht das Prinzip der Arbeitsteilung.

Es bleibt dem Ökonomen daher nicht viel anderes übrig, als zunächst einmal nach der besten Lösung des Problems zu fragen und diese vorzuschlagen – in der Hoffnung, dass sie als Wegweiser dienen kann oder sogar vielleicht irgendwann einmal akzeptiert wird. Er unternimmt – mit Lord Byron – den Versuch, das (zunächst) Unmögliche möglich zu machen. Es steht ihm frei, auch zweit- oder drittbeste Lösungen zu erarbeiten, aber er kann sich nicht mit der Autorität des Wissenschafters für suboptimale Massnahmen einsetzen. Abstriche und Kompromisse können nur die Politiker empfehlen – das ist ihre Spezialität.

Der Wissenschafter ähnelt dem Hofnarren früherer Zeiten: er wird nicht ganz ernst genommen, doch er ist vor Sanktionen geschützt. Auf längere Sicht hat er die Chance, etwas zu bewegen.

Wenn der Wirtschaftswissenschafter zugleich Politischer Ökonom ist, mag er voraussehen, dass sein Lösungsvorschlag im politischen Prozess so sehr verändert, ja pervertiert würde, dass den Bürgern daraus Schaden entstünde. Die Regeln der wissenschaftlichen Wahrheitssuche erlauben ihm nicht, dieses antizipierte Änderungspotential in seinem Vorschlag dadurch zu berücksichtigen, dass er selbst taktisch überzieht. Aber er kann – wie der Entdecker einer neuen furchtbaren Waffe – einfach schweigen, seine Entdeckung für sich behalten.

Gibt es solche wirtschaftswissenschaftlichen Atombomben oder hat es sie gegeben? Die Marxsche Illusion einer funktionierenden Planwirtschaft? Die Keynessche Theorie des deficit spending? Die irrige Vorstellung von Samuelson und Solow, dass man die Arbeitslosigkeit mit Hilfe der Inflation besiegen könne? Wenn sie doch nur geschwiegen hätten!

ROLAND VAUBEL, geboren 1948, ist seit 1984 Professor für Volkswirtschaftslehre an der Universität Mannheim. Er ist Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit und des Academic Advisory Council des Institute of Economic Affairs, London.