

RELATIVITÄTSÖKONOMIE

Funktionsweise der
Wirtschaft

Teil D

Ergänzende Exkurse

Abstract

Definitionen

Literaturverzeichnis

INHALT TEIL D

1. DIE SUBPRIME-KRISE	3
1.1 Die Vorgeschichte – Rahmenbedingungen	3
1.2 Ein Problem und seine „Lösung“ – die Verschleierung von Risiken	5
1.3 Kleine Ursach, große Wirkung.....	7
2. DIE URSACHEN DER EURO-KRISE	9
2.1 Eingeschränktes oder mangelhaftes Können	10
Das verstopfte Wechselkursventil	10
Ausfall des Zinsregulativs	11
2.2 Missachtung von Regeln (Dürfen).....	12
2.3 Fehlgelenktes Wollen – verbogene P/N-Relationen	13
Das Finanzierungssystem	13
Ungedeckte Risiken.....	13
Das Geschehen	14
3. IMMOBILIENBLASE IN SPANIEN	16
4. GEDANKEN ZUR FAMILIENÖKONOMIE	19
5. DIE ÖKONOMIE DES KRIEGES	21
6. DIE IRRATIONALE RATIO – VON LOTTOSPIELERN, SOZIALEM VERHALTEN UND MEHR	24
7. EFFIZIENTE AKTIENMÄRKTE?	29
8. ÜBER DIE AUSBEUTUNG DER NATUR	31
9. DAS SCHEITERN DER GESELLSCHEN IDEEN.....	33
10. ÜBER FEHLERTOLERANTE SYSTEME	35
11. ETHIK UND MORAL IN DER ÖKONOMIE.....	37
12. ARBEITSLOSIGKEIT	40
13. ÜBER DIE ÖKONOMIE DER INDUSTRIESPIONAGE	43
14. POPULÄRE LEHRMEINUNGEN UND DIE REALITÄT	44
14.1 Führt eine CO₂-Steuer zum Absinken von CO₂-Emissionen?	44
14.2 Befeuern Konjunkturprogramme nachhaltig die Wirtschaft?	45
14.3 Dämpfen festere und befördern schwache Wechselkurse immer die inländische Konjunktur?	46
14.4 Initiiieren sinkende Zinsen zuverlässig Wachstum?	49
14.5 Euro-Problemlösung durch sinkende Wettbewerbsfähigkeit?	51

14.6 Eine alte Theorie und wie sie neuen Glanz bekam	52
Ricardos komparativer Kostenvorteil	54
Ricardos unvollständige Betrachtung.....	56
Mehrt der Abbau von Zöllen den allgemeinen Wohlstand?	60
Schafft Handel Ausgleich und Wohlstand?	61
Das Scheitern des Faktorpreisausgleichstheorems	61
Marktverdrängung wider die marktwirtschaftlichen Prinzipien	63
Das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA	63
Wie China den Freihandel nutzt, um Schlüsseltechnologie zu okkupieren	64
15. POLITISCHE ÖKONOMIE	66
15.1 Über die Leichtfertigkeit staatlicher Geldausgaben	67
15.2 Inflationsbekämpfung nicht im Staatsinteresse?	68
15.3 Gesellschaftspolitische Bedeutung des Mehrwertes	69
15.4 Stimmenkauf	69
15.5 EU in der Finanzklemme	69
16. WENN ANGST REGIERT	74
17. SCHLUSSBEMERKUNGEN ZUM TEIL D	76
18. ABSTRACT	76
19. ANHANG	79
Definitionen	80
Abbildungsverzeichnis.....	84
Verzeichnis der Beispiele	84
Indexverzeichnis.....	84
Literaturverzeichnis	85

1 DIE SUBPRIME-KRISE

Im Herbst 2006 kam es in den USA zu den ersten Rückgängen der Immobilienpreise. Die ersten Kredite wurden notleidend. Ab Frühjahr 2007 kam es zu einem drastischen Anstieg von Ausfällen auf dem Hypothekenmarkt. In der Folge wurden die Kredite neu bewertet und die Kreditvergabe deutlich restriktiver gehandhabt. Mitte des Jahres platzte die Immobilienblase. Dies führte zu Notfinanzierungen und dem Zusammenbruch von Finanzinstituten. Durch das internationale Refinanzierungssystem griff die Finanzkrise auf andere Länder über und löste schließlich eine globale Finanz- und Wirtschaftskrise aus. Die Subprime-Krise lässt sich aus der Perspektive der Relativitätsökonomie wie folgt erklären:

1.2 DIE VORGESCHICHTE – RAHMENBEDINGUNGEN

Auch die Subprime-Krise hatte mehrere Entwicklungsstufen:

- 1) Die Aufhebung der Bindung des US-Dollars an das Gold im Jahr 1971 ermöglichte (Können) das unbegrenzte Drucken von Geld und damit die unbegrenzte Ausweitung von Hypotheken.
2. Der Community Reinvestment Act, der seit den 1970er Jahren mehrfach geändert wurde, ermöglichte (Dürfen) auch unvermögenden Personen im Zuge der sogenannten NINA-Darlehen (no income no assets) Immobilien zu erwerben (Können) und genehmigte den Hypothekeninstituten die Finanzierung (Dürfen).

Anmerkung 1: Die Besonderheit bestand darin, dass die Schuldner nicht mit ihrem Vermögen, sondern nur mit dem verschuldeten Grundstück hafteten. Ihr Risiko war auf den Eigenkapitalanteil beschränkt, der Null sein konnte. Das Verhältnis von Chancen (Teil der positiven Effekte P) zu Risiken (Teil der negativen Effekte N), das P/N-Verhältnis, war verlockend günstig.

Anmerkung 2: Die vom Staat und privaten Investoren gegründeten Government-Sponsored Enterprises (GSE) liehen sich durch den Verkauf ihrer staatlich garantierten Anleihen Geld zu günstigen Zinssätzen (z. B. 4 %). Diese wurden in Form von Hypotheken zu einem höheren Zinssatz (z. B. 6 %) an die Hauskäufer weitergereicht.

- a) *Die Risikodifferenz abzüglich der Kosten schlug sich (zunächst) als Gewinn für die GSE nieder (hohes P), weshalb sie ein Interesse an der Transaktion hatten (Wollen). Das P/N-Verhältnis dieser Transaktionen erschien günstig, da die*

kontinuierlich steigenden Immobilienpreise den Blick auf die Risiken (N) verstellten.

b) Den jederzeit kündbaren Hypotheken standen langfristige Verbindlichkeiten bei der GSE gegenüber. Die damit verbundenen Risiken wurden unterschätzt. Das Ergebnis: Die GSE (und damit ihre Eigentümer: der Staat und private Investoren) trugen das Kredit- und Fälligkeitsrisiko. Für die GES ergab sich daraus bezüglich des Bonitäts- und Fälligkeitsrisikos ein scheinbar günstiges P/N-Verhältnis.

- 3 Basel II erlaubte es den Instituten, das Risiko selbst zu bewerten. Je geringer das Risiko eingeschätzt wurde, desto geringer durfte die Eigenkapitalquote der GSE sein. Eine niedrige Risikoeinschätzung erlaubte es den Finanzinstituten also, höhere Kredite zu vergeben (Dürfen) und mit dem gleichen Eigenkapital höhere Gewinne zu erzielen. Die Manager erhielten entsprechend höhere Boni. Dies verleitete sie dazu (P/N-Theorem), die Risiken zu unterschätzen, da sie durch die Boni von den Gewinnen profitieren konnten, ohne Verluste tragen zu müssen.
4. Credit Default Swaps (CDS), auch bekannt als Kreditrisikoversicherungen, sind Finanzinstrumente, die den Ausfall von Zins- oder Tilgungszahlungen von Anleiheschuldnern versichern. Versichern „durften“ sich aber nicht nur die Besitzer von Anleihen, sondern auch diejenigen, die auf Zahlungsausfälle spekulierten. Wer richtig spekulierte, konnte mit kleinen Einsätzen hohe Gewinne erzielen.¹

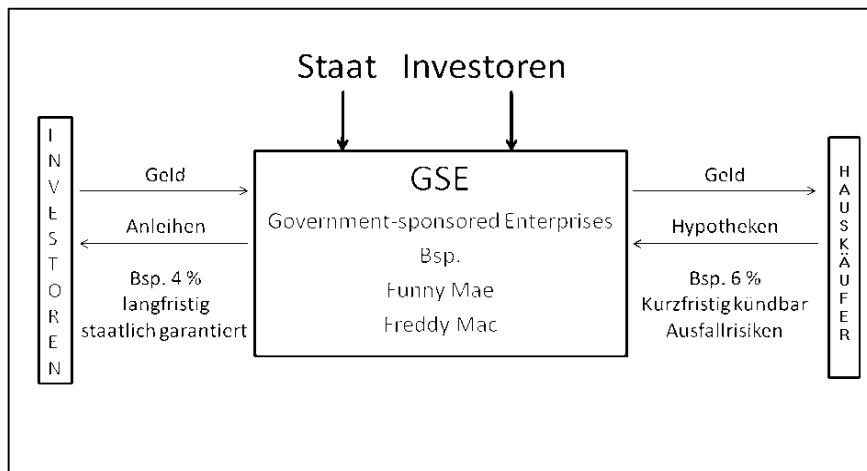


Abbildung 1: Konstruktion der Government-sponsored Enterprises (GSE)

¹ Siehe Teil B, Kap. 2.1.1 VI: „Die P/N-Relation“.

1.2 EIN PROBLEM UND SEINE „LÖSUNG“ – DIE VERSCHLEIERUNG VON RISIKEN

Während in der Phase niedriger Zinsen Darlehen für Konsumenten und Investoren günstiger wurden, sanken zugleich die Haben-Zinsen der Anleger auf Tiefststände: Die Zinserträge reichten nach Abzug von Steuern und Inflation nicht aus, um den Realwert zu erhalten. Die tiefen Zinsen führten deshalb zu einem Anlagenotstand der Anleger. Wie sollten sie ihr Geld sicher und ertragreich anlegen?

Investmentbanker fanden eine „Lösung“:

- A) Die Hypotheken wurden in Anleihen verbrieft, dann aufgeteilt (tranchiert) und die Tranchen hierarchisch gegliedert: Das obere Kontingent, die sogenannte „Senior“-Tranche, bekam das Vorrecht auf alle Zahlungen aus dem gesamten Paket, bis die Ansprüche vollständig erfüllt waren. Dann erst wurde die zweite Tranche bedient, dann die dritte und so weiter. Diese Anleihen hießen Mortgage Backed Securities (MBS), die wiederum in Residential Mortgage Backed Securities (RMBS) und Commercial Mortgage Backed Securities (CMBS) untergliedert wurden. Teilweise wurde mit den letzten, den schlechten Tranchen der RMBS das gleiche Verfahren wiederholt. Das Ergebnis waren sogenannte Collateralized Debt Obligations (CDO).
- B) Die Senior-Tranche, dem Volumen nach die größte, wurde von Rating-Agenturen wie Standard & Poors (S&P) und Moody's oft mit der höchsten Bonitätsstufe (AAA nach S&P) bewertet, was in der Umgangssprache so viel hieß wie „absolut sicher“, auch wenn zu Beginn der Paketbildung jede einzelne Hypothek als riskant (genauer: mit BB nach S&P oder gar schlechter) einzustufen gewesen wäre. Da schon die zweite Stufe mit den Ausfällen der ersten belastet wurde, hätte diese schon schlechter eingestuft werden müssen als die Bonität der ihr zugrundeliegenden Einzelhypotheken.

Das Ergebnis: Für die Anleger boten die tranchierten Anleihen dem Anschein nach relativ hohe Renditen (Bestandteil der P) und – ausweislich der Rating-Bewertungen – zugleich anscheinend geringe Risiken (Bestandteil der N). Der normale Menschenverstand weiß zwar, dass sich hohe Sicherheiten und hohe Renditen ausschließen, aber wo der Wunsch Vater des Gedankens ist, wird auch schon einmal die Logik ausgeschaltet. Wegen ihrer vorgeblich hohen P/N-Relation war der Handlungsdruck für Anleger, solche angeblich sicheren und hoch rentierenden Anleihen zu erwerben, entsprechend hoch.

Folglich wurden sie in einem zuvor noch nie dagewesenen Umfang in die ganze Welt verkauft.

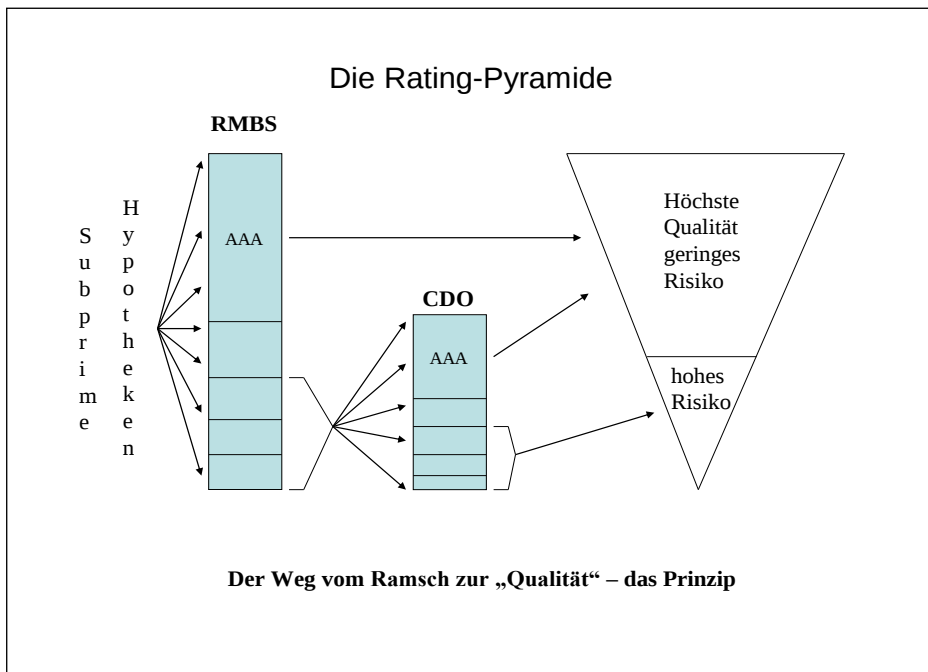


Abbildung 2: Rating-Pyramide

Das gesamte System weist aus Sicht der Relativitätsökonomie wesentliche prinzipielle Mängel auf:

1. Die Haftungsbeschränkung der Akteure (s.o.),
2. die Intransparenz der Risiken.

Das Ratingsystem sollte Risiken transparent machen. Dazu hätte das Ratingssystem neutral sein müssen. Die Ratingagenturen, die die Ratings vergaben, waren jedoch privatwirtschaftlich organisiert und damit gewinnorientiert. Um Gewinne zu erwirtschaften, brauchten sie Aufträge. Die bekamen sie aber nur von den Unternehmen, die sie bewerten sollten. Stellten sie diesen ein schlechtes Zeugnis aus, liefen sie Gefahr, keine Folgeaufträge zu erhalten. Also waren sie im eigenen Interesse (P/N-Theorem) geneigt, die Prüfergebnisse zu schönen.

1.3 KLEINE URSACHE, GROSSE WIRKUNG

Als die Zentralbank 2007 die Zinsen anhub (sie wollte Handlungsspielraum zurückgewinnen) und die Zinserhöhungen an die Hypothekennehmer weitergegeben wurden, kam es zu ersten Kreditausfällen. Finanzschwache Hausbesitzer wurden zahlungsunfähig. Sie schickten einfach die Hausschlüssel an die Hypothekenbank, zogen aus („walking out“) oder wurden zum Verkauf gezwungen. Ihre Häuser fanden sich auf einem überkauften Wohnungsmarkt wieder: Die Preise stiegen nicht mehr, sondern fielen. Plötzlich wurden die wahren Risiken sichtbar. Ein Haus zu kaufen war kein sicheres Geschäft mehr. Der Besitz eines Hauses mit einer hohen Hypothek wurde zum Risikofaktor. Das P/N-Verhältnis von Hausbesitzern sank rapide.

Die fallenden Preise setzten eine Abwärtsspirale in Gang: Preissenkungen – nicht bediente Hypotheken – Zwangsversteigerungen – Preissenkungen – nicht bediente Hypotheken etc. Der einst florierende Immobilienmarkt geriet ins Straucheln. Von Juni 2007 bis Juni 2008 fielen die Hauspreise in den USA laut Case-Shiller-Index um 28,6 %! Die „Sicherheiten“ für Hypotheken erwiesen sich im Zuge des Hauspreisverfalls als unzureichend. Die Kreditgeber verlangten zusätzliche Sicherheiten. Konnten diese nicht erbracht werden, waren Zwangsversteigerungen unausweichlich. Die ungedeckten Forderungen der Hypothekenbanken stiegen in gigantische Höhen. Der IWF bezifferte die drohenden Verluste auf 1,4 Billionen US-Dollar.²

Es zeigte sich, dass die „Gütesiegel“ der Ratingagenturen wertlos waren. Die tranchierten Anleihen erwiesen sich als viel riskanter, als die Investoren angenommen hatten. Die Papiere verloren an Wert. Da sie für viele Geschäfte als Sicherheit dienten, verlangten die Finanzinstitute nun neue Sicherheiten. Dadurch war die Liquiditätsdecke oft zu dünn. Die Krise im Finanzsektor griff auf die Realwirtschaft über. Die Investitions- und Konsumbereitschaft sank. Insolvenzen waren vorprogrammiert. Kreditausfallversicherungen (CDS) wurden fällig und befeuerten den Flächenbrand:

Die Finanzmärkte wurden nervös. Wer hatte noch Sicherheiten? Wer war noch zahlungsfähig und wie lange? Die Risiken waren immer schwerer einzuschätzen und mussten immer höher bewertet werden. Angst machte sich

² Süddeutsche Zeitung am 07. 10. 2008,

<http://www.sueddeutsche.de/finanzen/173/313081/text/> (geladen am 02.06.2011).

breit. Es schien dringend geboten, das Geld zusammenzuhalten. Die Sparquote stieg, während die Investitions- und Konsumquote relativ sank. Die Banken konnten und wollten aufgrund fehlender Mittel und hoher Risiken keine Kredite mehr vergeben. Dies führte zu einer Kreditklemme. Die Wirtschaft rutschte in eine Flaute.

Unter anderem gingen die Autoverkäufe zurück. Der Wert von Gebrauchtwagen sank ebenso wie die Restwerte von Leasingfahrzeugen. Die Leasinggesellschaften – meist Töchter der Autohersteller – erlitten große Verluste. Auch hier gab es nicht mehr genügend Kaufinteressenten, weil die Konzerne den Markt zuvor in Rabattschlachten leergefegt hatten. Autokonzerne machten riesige Verluste und riefen den Staat zu Hilfe.

Gemäß der Relativitätsökonomie lagen die Ursachen der Krise darin, dass die P/N-Relationen für die Hauskäufe, die Vergabe und Inanspruchnahme von Krediten, sowie die Käufe von MBS-Anleihen falsch bewertet wurden, weil die tatsächlichen Risiken (Bestandteil der N) höher waren als allgemein angenommen. Als die daraus resultierende Überbewertung der P/N-Relationen gleich in mehreren Branchen zugleich offensichtlich wurde, platzte die Blase.

2 DIE URSACHEN DER EURO-KRISE

Als Ursachen der latenten Euro-Krise, die in Teilen auch eine Staatsschulden- und Bankenkrise ist, werden oftmals Banker genannt, die aus lauter Gier „ihre“ Institute ins Verderben getrieben hätten. Auch Spekulanten, die sich als Leichenfledderer betätigt hätten, und der verwerfliche Neokapitalismus oder gar die Marktwirtschaft sollen schuld daran gewesen sein. Solche oft gehörten Meinungen der Straße verfehlen das Thema.

Werden hier die wichtigsten Ursachen der Krise benannt, so um den Blick für Tatbestände aus relativitätsökonomischer Sicht zu schärfen. In Teil B, Kap. 5.2.2. wurden die Ursachen wirtschaftlicher Schwächephasen und Krisen dargestellt. Anhand der dort aufgestellten Systematik wird hier gezeigt, dass es verschiedene Ursachen sind, die die Euro-Krise und oder Schuldenkrise hervorbrachten. Es sind im einzelnen:

- eingeschränktes oder mangelhaftes Können, das flexible Reaktionen auf eine Sachlage erschwerte oder gar unmöglich machte,
- ein in Teilen sehr ausgeweitetes Dürfen, das sich im Bruch von Vereinbarungen manifestierte,
- ein Wollen, welches durch massive interne Schocks und planwirtschaftliche Eingriffe (Energiewende, Sanktionen, Subventionen und sogar die Negativzinsen der EZB), oder externe Schocks (Lieferketten-Engpässe durch Russland-Ukraine Krieg) fehlgelenkt wurde.

Im Ergebnis wurden die Relationen der positiven (P) zu negativen (N) kombinatorischen Effekten „verbogen“. Außerdem entfaltete das Gesetz von der tendenziell zunehmenden Staatsverschuldung³ seine Wirkung.

Schließlich ist anzumerken, dass vor allem französische und deutsche Banken gerettet wurden, die mit griechischen Staatsanleihen überladen waren und bei einem Austritt Griechenlands aus der Eurozone existenzbedrohende Verluste hätten hinnehmen müssen. Ein Zusammenbruch der Banken hätte eine Weltwirtschaftskrise ausgelöst.

³ Siehe Teil C, Kap. 4.: Die tendenziell zunehmende Staatsverschuldung demokratisch regierter Länder.

EINGESCHRÄNKTES ODER MANGELHAFTES KÖNNEN

Das verstopfte Wechselkursventil

Versetzen wir uns gedanklich in die Zeit vor zwanzig oder dreißig Jahren zurück. Da gab es Deutschland mit der DM und Italien mit der Lira. Beide Länder pflegten einen intensiven Handel. Allerdings verlor Italien gegenüber Deutschland zusehends an Wettbewerbsfähigkeit – für Deutsche waren Preise italienischer Produkte zu hoch. In deren Folge kauften die Deutschen immer weniger italienische und die Italiener immer mehr deutsche Waren. Die Handelsbilanzen Italiens wurden gegenüber Deutschland defizitär. Dadurch kam die italienische Währung unter Druck: Sie verlor gegenüber der deutschen an Wert. Das führte dazu, dass die deutschen Waren für die Italiener teurer und die italienischen Waren für die Deutschen billiger wurden. (Die P/N-Relationen der deutschen Waren wurden relativ schlechter, die der italienischen besser.) Die Wettbewerbsfähigkeit der italienischen Wirtschaft stieg relativ zu der deutschen wieder. Die quasi automatischen Wechselkursveränderungen wirkten also praktisch wie ein Ventil. Man spricht deswegen in diesem Zusammenhang von einem Wechselkursventil.

Sind nun aber beide Länder durch eine Einheitswährung miteinander verbunden, so sind ihre Wechselkursänderungen untereinander zwangsläufig Null (!). Das Wechselkursventil ist verschlossen. Das bedeutet, dass ab der Einführung einer Einheitswährung die bilateralen Geldzuflüsse und Geldabflüsse innerhalb einer Periode nachhaltig gleich sein müssen, wenn es nicht zu Spannungen kommen soll. Bei den im allgemeinen dynamischen Wirtschaftsprozessen ist ein solcher Zustand umso unrealistischer, je ungleicher die mit einer Währung verbundenen Wirtschaftsräume sind. Herrscht kein Gleichgewichtszustand, so muss dieser durch entsprechende Ausgleichszahlungen wieder hergestellt werden, oder mit Hilfe von Krediten die Kapitalflussbilanz wieder ausgeglichen werden. Das aber ist deswegen keine Dauerlösung, weil sich durch die nun fälligen Zinszahlungen Defizite immer weiter erhöhen, wodurch sich die Lage verschärft.

Werden Ungleichgewichte durch Zahlungen ausgeglichen, so handelt es sich dem Wesen nach um Umverteilungen. Die „Starken“ zahlen für die „Schwachen“. Die so verursachte Schwächung der Starken führt aber nicht zwangsläufig zur Stärkung der Schwachen, wenn die Alimentierung zur Gewohnheit wird und so die Antriebe zum eigenständigen Abbau der Defizite

lähmt.⁴ Zudem kostet eine Umverteilung Ressourcen und hat ihre Grenzen.⁵ Die Folgen des verstopften Wechselkursventils sind vermehrte Spannungen, die sich aus sinkender Produktivität, abnehmenden Steuereinnahmen, Belastung des Arbeitsmarktes und zunehmenden Target2-Salden ergeben.

Ausfall des Zinsregulativs

Bei einer Einheitswährung wie dem Euro bleibt dem einzelnen Land eine autonome Zinspolitik verwehrt. Lediglich Bonitätsunterschiede führen dann zu Zinsabweichungen. So ist es nicht möglich, den unterschiedlichen Konjunkturen der einzelnen Länder innerhalb eines Währungsverbundes durch eine zielführende Zins- oder Geldmengenpolitik Rechnung zu tragen. Die EZB kann nicht auf regionale Unterschiede reagieren.

In einem funktionierenden Markt haben Zinsen eine wichtige Funktion: Niedrige Zinsen befördern einerseits tendenziell die Investitionstätigkeit (N für Fremdgeld sinkt), hemmen aber andererseits die Sparbereitschaft der Anleger, da das Sparen wegen des niedrigeren Zinssatzes (P für Sparer) weniger attraktiv ist (geringere P/N -Relation).

Lebt ein Staat über seine Verhältnisse, sinkt seine Bonität. Damit steigen die Zinsen seiner Staatsanleihen, weil Käufer der Staatsanleihen für das eingegangene höhere Risiko (N) einen Zinsaufschlag (P) verlangen. Nur so ist für sie die P/N -Relation angemessen. Die höheren Zinsen verteuern aber die Neuverschuldung und Refinanzierung des betreffenden Staates. Die damit verbundenen höheren Kosten sollten ihn zur Haushaltsdisziplin bewegen.

Die durch die Einheitswährung erzwungene Nivellierung des Basiszinssatzes bewirkt, dass die Zinshöhe ihre ausgleichende Kapitallenkungs- und Disziplinierungsfunktion verliert. Die Politik könnte versucht sein durch dirigistische Maßnahmen willkürlich Umverteilungen vorzunehmen. Eine Einheitswährung, die verschiedenartige Wirtschaften verbindet, behindert eine zielgenaue Zins- und Geldmengenpolitik! Es kann leichter zur Fehllenkung von Kapitalströmen kommen. Ein Beispiel dafür ist die „Immobilienblase in Spanien“ (s. Kap.: 3).

⁴ Siehe Teil B, Kap. 5.: „Konjunkttheorie“

⁵ Siehe Teil C, Kap. 2.2.1: Die Grenzen der Umverteilung.

2.2 MISSACHTUNG VON VERTRÄGEN (DÜRFEN)

Lassen wir die Ereignisse im Zusammenhang mit der Euro-Krise Revue passieren, so können wir folgende wichtige Punkte protokollieren:

- Die Maastrichter „Konvergenzkriterien“, die als Vorbedingung für die Einführung des Euros gelten sollten, wurden reihenweise missachtet. Trotzdem startete das Euro-Experiment. Die Konvergenzkriterien, die auch als Stabilitätskriterien bezeichnet wurden, hätten dauerhaft eingehalten werden müssen. Das geschah nicht. Mögliche Sanktionen gegen die „Sünder“ wurden nicht verhängt.
- Auch der „Stabilitätspakts“ wurde mehrfach gebrochen.
- Die No-bail-out-Klausel, der Grundsatz also, nach dem kein Land für das andere haften sollte, wurde durch bilaterale Abkommen und im Rahmen der Rettungsschirme, Bürgschaften, Target2-Salden und durch den Kauf von Staatsanleihen durch die EZB (für die einzelnen Zentralbanken und damit Staaten haften) missachtet.
- Zudem wurden sogenannte rote Linien, die ein Bis-hierhin-und-nicht-weiter signalisieren sollten (etwa, dass Deutschland nicht mit mehr als 190 Mrd. Euro haften sollte), immer wieder überschritten. Die Haftungssumme (IWF, ESM, ESFM, EZB, Target2) übersprang für Deutschland längst die 1-Billion-Euro-Schwelle.
- Die EZB kaufte staatliche Schrottanleihen, die kein Anleger mehr haben wollte (Verstoß gegen die No-bail-out-Klausel, s. o.) und umging die einzelnen nationalen Parlamente, da sie wegen der Ausweitung der Haftungen hätten gefragt werden müssen.
- Vom Rettungsschirm wurden Gelder „gegen Auflagen“ verliehen. Das ist ein Unterfangen, welches fehlschlagen muss, weil die Gleichgewichtigkeit zwischen Leistung und Gegenleistung nicht gewährleistet ist: Erst fließt das Geld und dann werden vielleicht – im Zweifel nicht – die Versprechen eingehalten. Leistungen und Gegenleistungen sind unverhältnismäßig. Zudem könnte der Gruppendruck auf denjenigen unerträglich werden, der sich erbetenen Finanzhilfen verweigert.
- Der neu installierte ESM hat ein Entscheidungsgremium, das über Finanzhilfen und deren Bedingungen bestimmt. In dem Gremium sind Finanzminister der Euro-Staaten stimmberechtigt, deren Staaten ihre

Beiträge entrichtet haben, also auch jene, die Finanzhilfen beanspruchen wollen.

- Die exorbitante Geldaufblähung durch die EZB muss schließlich zu erheblichen Geldwertverlusten führen (was schließlich auch 2023/2024 geschah).

Die Folge: Der Bruch von Verträgen untergrub zunehmend die stabilisierenden Faktoren. Die damit verbundene Unberechenbarkeit der Politik führte zu einem Vertrauensverlust. In der Folge war absehbar, dass der Euro zu einer schwachen Währung werden würde. Die oben beschriebenen Interventionen zeigten auch, dass dem Euro ein verlässlicher Ordnungsrahmen, ein Anker, der Sicherheit versprach, fehlte. Die Erlaubnis war zur Willkür geworden. Ausschlaggebend dafür war, dass das Verursacherprinzip verletzt wurde und die erhöhte Unsicherheit auch den Willen beeinflusste.

2.3 FEHLGELENKTES WOLLEN – VERBOGENE P/N-RELATIONEN

Das Finanzierungssystem

Das Eigengeld der Banken durfte bei manchen Anlageformen Null sein! Sie konnten beispielsweise italienische Staatsanleihen kaufen und zu 100 % bei der EZB beleihen. Die Zinsdifferenz, also den Marktzins abzüglich der zu zahlenden Zentralbankzinsen, vereinnahmten die Banken. Das war für sie insoweit risikolos, als dass der italienische Staat und damit seine Bürger im Fall des Falles in Regress genommen würden. Außerdem gab es „Rettungsschirme“, die die Banken vor Verlusten abschirmen sollten. Ein Kauf bedeutet relativitätsökonomisch eine für die Banken hohe P/N-Relation. Da auch amtierende Politiker ein Interesse daran hatten, über möglichst viel Staatsgelder verfügen zu können, war eine hemmungslose Verschuldung die fast zwangsläufige Folge. Die erläuterte Geschäftspraxis führte zugleich zu einer Erhöhung der Geldmenge und so zu einer tendenziellen Schwächung des Euros.

Ungedeckte Risiken

Will jemand ein Darlehen von einer Bank haben, so wird diese Sicherheiten verlangen – zum Beispiel eine Grundschild. Außerdem verlangt die Bank

Zinsen, die die Zentralbankzinsen übersteigen, denn die Bank will Gewinne erwirtschaften und die Risiken gedeckt wissen.

Jeder, der ein Bankkonto hat, gibt der Bank quasi einen Kredit in Höhe des Kontostandes – ohne dafür Sicherheiten und angemessene Zinsen zu bekommen. Die Bank arbeitet mit diesem Geld. Kontoinhaber und damit Stammkapitalgeber erhalten aber kein Mitspracherecht und keine Anteile am Gewinn. Das bedeutet: Sie tragen also Risiken mit, ohne dafür angemessen entgolten zu werden.

Das Problem ist, dass praktisch jeder Bürger auf ein Bankkonto angewiesen ist, weil alle größeren Zahlungsvorgänge von Kreditkarteneinkäufen über Mieten bis hin zu Lohn- und Gehaltszahlungen über Bankkonten abgewickelt werden. Praktisch kann sich also kein Bürger der Mithaftung für Banken entziehen. Weil also derart viele Bürger betroffen waren, fühlten sich Staaten verpflichtet, Banken zu retten. Der prinzipielle Fehler besteht aus relativitätsökonomischer Sicht also darin, dass Bank-Risiken auf Bankeinleger kostenfrei (geringe N für die Banken) übertragen werden und so Banken Staaten „erpressen“ können.

Das Geschehen

In Folge der Subprime-Krise gerieten Banken wegen ihrer zu geringen Eigenkapitalquote in Schieflage, ohne deswegen Unerlaubtes getan zu haben. Die Banken trauten sich untereinander nicht mehr. Dadurch kam der Interbankenhandel zum Erliegen. Staaten fühlten sich genötigt, den Banken das nötige Kapital zur Verfügung zu stellen. Dadurch gerieten die Staaten selbst in eine Überschuldung und brachen – fortgesetzt – den sogenannten Stabilitätspakt. Das Paradoxe war: die Staaten mussten sich das Geld zur Bankenrettung von Banken leihen. Davon ist zu erkennen, wie fragil das System ist. Da diese das Geld nicht hatten, bekamen sie (neugeschaffenes) Geld gegen Hinterlegung von Staatsanleihen von der EZB. Trotzdem kam es in der Wirtschaft zu einer Kreditklemme, denn den Gewinn der Banken nutzten diese vorrangig zur Aufstockung ihres Eigenkapitals statt für vermehrte Ausleihungen.

Zur Schwächung des Euros trugen auch die ökonomisch widersinnigen Negativzinsen der EZB bei, indem diese die Kapitalfehlenkungen befeuerten. Ökonomisch widersinnig – auch im Sinne der Relativitätsökonomie – sind negative Zinsen deswegen, weil sie bedeuten,

dass ein Geldverleiher weiß, dass er weniger Geld wiederbekommt, als er verliehen hat und zudem auch noch ein Ausfallrisiko trägt. Er täte also besser daran, sein Geld nicht zu verleihen. Nur durch Zwänge konnten Negativzinsen überhaupt umgesetzt werden. Es ist festzustellen, dass die Euro- und Schuldenkrise ihre Ursache auch in einem mangelhaften Ordnungsrahmen hat, der einerseits den Bruch von Vereinbarungen zugelassen (erschwerte oder verfälschte Einschätzung von P und N) und andererseits das Gebot der Verhältnismäßigkeit von P zu N vernachlässigt hat.

Die Ursachen der Eurokrise waren vielfältig:

- ein verstopftes Wechselkursventil infolge der Einheitswährung, das außerstande ist, auf die Konjunkturunterschiede der verschiedenen Wirtschaftsräume zu reagieren,
- eine uferlose Verschuldung
- Nichteinhaltung vertraglicher Vereinbarungen,
- eine Aufblähung der Geldmenge,
- externe Schocks in Form von Lieferkettenengpässen in Folge der Corona-Epidemie und des Ukraine-Krieges (mit seinen gegenseitigen Sanktionen), mit der Folge einer Inflationswelle (2022).

Anmerkung: Jede Art ökonomischen Dirigismus führt zu Effizienzverlusten von Wirtschaften⁶ und deswegen zur Schwächung einer Wirtschaft.

⁶ Dirigismus „verbiegt“ P/N-Relationen, bedarf eines Mehr an Bürokratie und führt zu einer Fehllenkung von Ressourcen und engt das Dürfen ein.

3 IMMOBILIENBLASE IN SPANIEN

Die Einführung des Euros bescherte Ländern wie Spanien ungeahnt niedrige Zinsen. Noch 1990 mussten in Spanien für kurz- bis mittelfristige Kredite 16 % und 1995 noch 10 % Zinsen bezahlt werden. Zur Einführung des Euros 1997 waren es dann weniger als 6 %, 2000 nur noch 4 % – damals ein historisches Tief. Kreditfinanzierte Immobilien waren für Spanier plötzlich bezahlbar geworden (Können). Zugleich war der allgemeine Wunsch der Spanier nach den eigenen vier Wänden ungebrochen (Wollen). Im Ergebnis stieg die P/N-Relation für fremdfinanzierte Immobilien und erzeugte einen dementsprechenden Handlungsdruck: Spanier begannen Immobilien vermehrt auf Kredit zu kaufen.

Anmerkung: Ganz ähnlich wie bei der Subprime-Krise in den USA wollten sich viele Akteure – auch Banken (!) – ihre Immobilienwünsche möglichst ohne Eigenkapital erfüllen.

Die kontinuierlich steigenden Immobilienpreise ließen die Finanzierung zunehmend risikolos erscheinen. Die P/N-Relation für Immobilienkäufe und -besitz war und blieb für alle Beteiligten (Bauherren, Bauunternehmen, Architekten, Kreditgeber usw.) auf hohem Niveau. Die Bau-Konjunktur boomte jahrelang. Die immer weiter steigenden Preise ließen Immobilienkäufe risikolos erscheinen (geringes N), da Preisrückgänge unrealistisch schienen.

Ohne die Bereitschaft der Banken, Kredite zu vergeben, wäre der Bauboom nicht möglich gewesen. Doch die Banken und deren Manager spielten mit, denn sie verdienten prächtig (Innenwirkung!) und dachten infolge dessen gar nicht daran, die Kreditvergabe einzuschränken (Wollen).

Förderlich für den Bauboom war auch eine spanische Besonderheit; ein besonders strenger Mieterschutz. Ein Mietverhältnis war – wie es die früheren sozialistischen Regierungen wollten – praktisch unkündbar (Dürfen). Vermietete Wohnungen waren finanziell unattraktiv. Das erschwerte einen lukrativen Weiterverkauf. Viele Käufer, die sich einen Gewinn aus einem Wiederverkauf erhofften, ließen ihre neuen Wohnungen deswegen leer stehen. So kam es dazu, dass Immobilien-Bedarfs-Analysen trotz eines objektiven Wohnraumüberschusses immer noch einen Bedarf auswiesen. Die mangelhafte Markttransparenz beförderte deswegen eine Fehleinschätzung des Bedarfs.

In Spitzenzeiten wurden bis zu 800.000 Wohneinheiten jährlich geschaffen, mehr als in Deutschland, Frankreich und England zusammen. Die Immobilienpreise verdreifachten sich von 1995 bis 2007. Im Jahr 2007 erzielte die Baubranche 11 % des Brutto-Inland-Produkts (BIP).

Die überhitzte Baukonjunktur hätte durch eine Zinserhöhung eingedämmt werden können. Dieser Königsweg blieb Spanien jedoch verschlossen; denn der Euro-Raum hat nur EINE Zentralbank und damit nur EINEN Leitzins. Während die Konjunktur in Spanien heiß lief, lahmte aber die Konjunktur in Deutschland, Frankreich und Italien. Das bewog die Europäische Zentralbank (EZB) dazu, die Leitzinsen (besonders infolge des Attentates vom 11.9.2001) sogar noch zu senken. Für Spanien war das verhängnisvoll. Einer der Nachteile einer Einheitswährung wurde sichtbar: eine differenzierbare Zinsgestaltung war nicht möglich. In der Folge floss noch mehr Kapital in den spanischen Bausektor (Kapitalfehllenkung).

Die spanische Wirtschaft wuchs durch den Bauboom durchschnittlich um 3,5 % im Jahr. Es war schon die Rede vom spanischen Wirtschaftswunder. Doch der Boom hatte Schönheitsfehler, er verschleierte die Schwächen der spanischen Wirtschaft: Von 2000 bis 2008 stieg die Verschuldung privater Haushalte von 50 auf 90 % ihres jährlichen Einkommens und die Lohnstückkosten stiegen um 25 % (in Deutschland sanken sie in der gleichen Zeit um 10 %). Der Hauptgrund: Die Löhne waren in Spanien an die Inflationsrate gekoppelt und nicht an die Produktivität. Trotz der starken baugetriebenen Konjunktur betrug das Leistungsbilanzdefizit im Jahre 2007 10 % des BIP, was die Schwäche der gesamten spanischen Wirtschaft verdeutlichte.

Ökonomisch war zudem bedeutsam, dass 32 % aller Spanier die Schulbildung mit dem 16. Lebensjahr abbrachen (die Schulpflicht endet mit dem 16. Lebensjahr) – etwa doppelt so viele wie im Euro-Durchschnitt. Die wenig rationalisierbare Immobilienbranche verschaffte vielen dieser jungen und gering qualifizierten Menschen einen gut bezahlten Arbeitsplatz. Der Bauboom verdeckte den Strukturmangel, der durch eine geringe Qualifikation gekennzeichnet war, und verhinderte, dass Maßnahmen zur Besserung ergriffen wurden; denn durch die gut bezahlte Arbeit ohne Ausbildung fehlte der Anreiz zur Fortbildung – der damit verbundene Lerneinsatz und Lohnverzicht schien sich nicht zu lohnen (die P/N-Relation für eine Weiterbildung war gering). Als der Immobilienboom kollabierte, traf dieses folglich besonders ungelernte

und junge Arbeitnehmer. Nach dem Platzen der Blase wurde die Fehlentwicklung offenkundig: Die Jugendarbeitslosigkeit stieg auf 43 % und später noch höher.

Als die Immobilienpreise zu sinken begannen, veränderte sich die Einschätzung für Immobilien und deren Kredite gravierend; die Chancen auf weitere Immobilienpreissteigerungen fielen auf Null (Bestandteil von P), die Risiken stiegen (N), wodurch insgesamt die entsprechenden P/N-Relationen dramatisch sanken. Das setzte eine Abwärtsspirale in Gang und brachte die gesamte Konjunktur ins Trudeln.

Die Einheitswährung Euro war also EINE der Ursachen der Immobilienblasen in Spanien. In Irland lief das Geschehen ähnlich ab. Für viele Banken war die Diskrepanz zwischen Innenwirkung der handelnden Manager (Bonuszahlungen an die Manager in Folge hoher Kreditengagements) und der Außenwirkungen ihres Tuns (Eingehen von zu hohen Risiken für die Banken) der eigentliche Grund für Fehlentwicklungen.

4 GEDANKEN ZUR FAMILIENÖKONOMIE

Warum nur bekommen die Frauen weniger Kinder? Sind sie oder die Männer unfruchtbar geworden, hat der Sex an Reiz verloren, haben die Frauen Angst vor dem Kinderkriegen und die Männer vor der Verantwortung ...?

Durch den Sexualtrieb initiiert, wachsen Familien exponentiell – so die Theorie von Malthus. Noch um 1900 gebar eine Frau im Durchschnitt 5 Kinder. Die Theorie schien bestätigt zu sein. Der reiche Kindersegen war aus der Sicht der privaten Altersvorsorge von existentieller Bedeutung. Einerseits wegen der relativ hohen Kindersterblichkeit und andererseits, weil die Kinder im Rahmen der Großfamilien für das Auskommen der Eltern im Alter sorgten.

Aspekt Altersvorsorge

Diese letztlich materielle Säule der Familie wurde später im Zuge der staatlichen Sozial- und Rentenversicherung obsolet: Der Staat sorgt für die Altersvorsorge. Der einzelne zahlt während seines Berufslebens einen Obolus in die Rentenkasse ein. Unter dem materiellen Aspekt des einzelnen sind seitdem für die Altersvorsorge keine Kinder mehr erforderlich. Zudem ist das Verursacherprinzip außer Kraft gesetzt, da die eingezahlten Beträge nicht den Einzählern zugutekommen (z. B. über einen verzinslichen Kapitalstock), sondern anderen. Dieses Umlageverfahren (Generationenvertrag) befördert zudem die Illusion, nicht selbst Vorsorge treffen zu müssen.

Aspekt Egoismus

Materiell begünstigt das System die Kinderlosen. Gerät die „Selbstverwirklichung“ (Frankfurter Schule) in den Vordergrund der Lebensgestaltung und wird diese Betrachtungsweise auf materielle Gesichtspunkte eingeschränkt, werden Kinder zu Kostenfaktoren und drücken die P/N-Relation. Unter diesen rein materiellen Gesichtspunkten „lohnen“ sich Kinder also nicht.

Das berufliche Fortkommen, das durch Kinder verhindert oder zumindest verlangsamt wird, kann als Belastung oder Hemmnis empfunden werden. Gleichzeitig ermöglichen Verhütungsmittel es Paaren, ohne Beeinträchtigung ihres Sexuallebens, kinderlos zu bleiben.

Neben diesen Überlegungen öffnet das Denken der Relativitätsökonomie auch den Blick für eine erweiterte Betrachtungsweise:

Aspekt Zukunftssorgen

Eine Familie zu gründen, bedeutet auch, höhere Risiken einzugehen. Zukunftssorgen (befristete Arbeitsverträge, Sorgen vor Gehaltseinbußen oder gar Entlassungen, allgemeine Perspektivlosigkeit ...) steigern diese und drücken die entsprechende P/N-Relation, so dass Kinder ggf. nicht erwünscht sind.

Aspekt Familienglück/Kinderfreuden

Diese Situation kann sich ändern, wenn zunehmend erkannt wird, dass neben den materiellen Werten auch andere existieren, die sehr bedeutsam sein können: Die Freude an und mit den Kindern, der Wunsch, durch Kinder weiterzuleben, das aktive Erleben beiderseitiger Kinderliebe, ein neues Ehe- und Familiengefühl mit mehr Kindern, erweiterte Lebensinhalte usw. könnten die P/N-Relation für Kinder derart verändern, dass der Kinderwunsch zunimmt.

Insgesamt haben sich offenbar die P/N-Relationen für eigene Kinder in der Vergangenheit verändert. Es ist aus materieller Sicht für den einzelnen richtig, auf Kinder zu verzichten. Die Gründe liegen einerseits an dem Versorgungssystem und andererseits in der Veränderung der Werte. Die Freude an eigenen Kindern wird offenbar als geringwertiger eingeschätzt als die Zeit, Fürsorge, Mühen und finanziellen Mittel, deren heranwachsende Kinder bedürfen.

5 DIE ÖKONOMIE DES KRIEGES

Krieg bedeutet den Einsatz und die Vernichtung von Ressourcen. Der Angreifer glaubt, mehr Ressourcen zu gewinnen, als er verliert. Der Verteidiger ist zu Beginn der Auseinandersetzung bestrebt, die Verluste an Ressourcen möglichst gering zu halten. Wie bei der Wirtschaft, so auch beim Krieg folgen beide dem P/N-Theorem. Auch hier ist das Wollen die Triebfeder des Tuns. Dabei können naturgemäß die Motive des Wollens sehr verschlungene Wege gehen: diskret, verborgen und auch jenseits der Moral.

Sollen Mitstreiter für einen Krieg gewonnen werden, so muss auch für sie die P/N-Relationen günstig erscheinen. Dazu können die Vorteile groß- und die Nachteile – unterstützt durch Propaganda – kleingeredet werden. Aber auch Wunschdenken kann die Realität einfärben.

Im Falle der Verteidigung bleibt als Alternative zur Kriegsführung nur die Kapitulation. Auch diese Entscheidung unterliegt dem P/N-Theorem.

Der USA-Irak-Krieg

Doch werden wir am Beispiel des USA-Irak-Krieges 2003 konkret: Das Attentat auf das World-Trade-Center in New York 2001 durch Al-Qaida bewegte die Welt. Es wurde künstlich eine Verbindung von Al-Qaida und dem Irak hergestellt. Man glaubte an und eine akute Atombomben-Bedrohung Amerikas durch den Irak des Saddam Hussein. Entscheidungen schienen dringend geboten. Wenn deutlich gemacht werden kann, dass diese akute Lebensbedrohung durch einen Krieg sicher abzuwenden, und ein solcher mit relativ geringem Aufwand zu gewinnen wäre, drängt die P/N-Relation geradezu eine Kriegsführung auf (Handlungsdruck). Außerdem gab es noch ein kleines Bonbon: „Die erfolgreiche Durchführung des Krieges wäre gut für die Wirtschaft.“⁷

Der damalige US-Verteidigungsminister Rumsfeld und sein Stellvertreter Wolfowitz veranschlagten die Kosten für einen erfolgreichen Krieg auf 50 bis 60 Mrd. Dollar.⁸ Die Bedrohung wäre also mit relativ geringem Aufwand

⁷ Davis, Bob: „Bush Economic Aide Says Cost of Iraq War May Top \$ 1000 Billion“, in: The Wall Street Journal, 16. Sept. 2002, S. 1.

⁸ TV-Sender ABC, This Week, 19. Jan 2003.

abzuwenden. Zudem würde der Einfluss der USA steigen. (Menschenleben sind natürlich mit Geld nicht aufzuwiegen. Sie kommen in dieser Art von Rechnungen nicht vor).

Die Entscheidungsträger wiegen Vor- und Nachteile (P/N-Theorem) ab und setzen sie ins Verhältnis zueinander. Dabei können sie sich in der Regel nicht auf Fakten stützen, sondern sind auf Schätzungen angewiesen. Auch spielt das Wunschdenken eine Rolle. Zum Beispiel dann, wenn man glaubt, dass der Blutzoll und die Kosten des Wiederaufbaus der Besiegte zu tragen hat. Wer denkt schon an eine Niederlage, wenn er im Begriff ist, einen Krieg zu beginnen? Das amerikanische Parlament bewilligte Geld und Krieg.

Der Krieg beginnt und verläuft „erfolgreich“. Doch für die Toten, Angehörigen der Opfer, für die Verwundeten, für jene, die einen psychologischen Schaden nehmen, und für die, die Hab und Gut verlieren ist der Krieg ein Verlust. Auch jene, die zunächst nicht direkt betroffen sind, zeigen sich die Auswirkungen zeitlich verzögert: Die tatsächlichen Kosten beliefen sich bis 2008 inklusive Zinsen tatsächlich auf geschätzten 1,754 bis 2,655 Billionen Dollar⁹. Die Steuerlast steigt, die Kriegsschulden müssen bezahlt werden, die Besatzung kostet Geld, der Wiederaufbau, ebenso wie die Versorgung der Kriegsveteranen und Verwundeten. Schließlich stellte sich heraus, dass der Krieg für die meisten Bürger mehr Nachteile als Vorteile gebracht hat. Als das deutlich wurde war der Krieg jedoch bereits Geschichte.

Doch damit nicht genug. Es zeigte sich: Die Bedrohung war erfunden. Es stellte sich zudem heraus, dass der Irak gar nicht über Atombomben verfügte. Die Lügen der US-Regierung schaden dem Ansehen der USA. Es lässt sich auch nicht verheimlichen: Die USA haben die Menschenrechte verletzt, für die sie bis dato in den Augen vieler gestanden haben, sie haben ihr eigenes Rechtsverständnis mit Füßen getreten, als sie in Guantanamo foltern ließen. Die moralische Autorität haben die Amerikaner damit verloren. Die amerikanischen Soldaten wurden nicht als „Befreier“ mit Blumen empfangen, wie mancher gehofft haben mag. Nach dem Krieg herrschte im Irak eine hohe Arbeitslosigkeit, es kam zur Massenflucht, ein Zusammenbruch der Mittelschicht und es war ein Anstieg der Gewalt festzustellen. Das Öl, was mancher vielleicht glaubte, sich als Kriegsdividende billig aneignen zu können, floss nicht so, wie man sich ausgerechnet haben mag. Im Gegenteil: Infolge des kriegsbedingten höheren

⁹ Stiglitz, Joseph E. / Bilmes, Linda: Die wahren Kosten des Krieges, Phanton, 2008, S. 72.

Ölpreises „belaufen sich die Gesamtminderungseffekte auf das Brutto-Inlandsprodukt auf über 3 Billionen Dollar“.¹⁰

Eine nüchterne und realistische Betrachtung hätte dazu führen können, dass allein mit den Kosten, die der Krieg verursacht hat, der Irak hätte gekauft werden können, ohne Werte wie Gerechtigkeit, Rechtsstaatlichkeit und Moral zu verraten. Das Ansehen der USA in der Welt hatte Schaden genommen. Menschen sind verletzt worden und zu Tode gekommen.

Die Ökonomie des Krieges basiert auf den gleichen Gesetzen wie die der Wirtschaft. Ein Krieg erscheint „sinnvoll“, wenn die P hoch und die N niedrig eingeschätzt werden. Perfide ist, dass die Entscheidungsträger das menschliche Leid offensichtlich mit einem niedrigen N veranschlagen. Der beste Weg, einen Krieg zu verhindern, ist eine öffentliche und sachgerechte Abwägung der P und N.

¹⁰ Stiglitz, Joseph E. / Bilmes, Linda: Die wahren Kosten des Krieges, Phanteon, 2008, S. 132.

6 DIE IRRATIONALE RATIO – VON LOTTOSPIELERN, SOZIALEM VERHALTEN UND MEHR

Während die klassische Ökonomie vom umfassend informierten, eigennützig und vor allem rational handelnden Menschen ausgeht, versucht die experimentelle Wirtschaftsforschung u. a. die Bedeutung von Fairness oder chaotisches Verhalten zu ergründen. Doch nicht alles, was irrational erscheint, ist es auch. Das erschließt sich uns, wenn wir die Dinge nicht nur materiell, sondern umfassend sehen und wenn wir bedenken, dass jeder Mensch in seinem eigenen Kosmos lebt und demzufolge seine eigenen Maßstäbe anwendet.

Das Belohnen fairen und die Bestrafung unfairen Verhaltens dürfte dem Wunsch entspringen, selbst fair behandelt zu werden oder die Menschen entsprechend „erziehen“ zu wollen. Eine Bestrafung „kostet“ (N) aus dieser Sicht nicht nur etwas, sondern man erhofft sich einen Erziehungseffekt (P). Zur Thematik seien folgende Beispiele angeführt:

Irrationale (?) Lottospieler

Völlig irrational erscheint die Tatsache, dass viele Bürger Lotto spielen, obwohl sie wissen, dass weniger Geld als Gewinne ausgeschüttet werden als eingezahlt wurde. Statistisch verlieren Lottospieler also. Doch handeln sie deswegen irrational?

Der Verstand rät vom Lottospiel ab. Doch die Hoffnung auf den großen Gewinn bewirkt das Gegenteil: Er fordert das Glück heraus. Er handelt von seinem Standpunkt aus rational: Die minimale Chance auf einen großen Gewinn ist ihm offenbar das Risiko des relativ geringen Einsatzes wert; denn auf keinem anderen legalen Weg kann er, in so kurzer Zeit und mit derart geringem Einsatz, zu so viel Geld kommen.

Irrationale (?) Fitness-Studio-Besucher

Jedem ist es schon passiert, zumindest hat man es geahnt: Wir wählen aus ökonomischer Sicht keineswegs immer die optimale Strategie. Hier nun folgt ein Beispiel, das diese Aussage belegt:

Die Mehrzahl der Kunden von amerikanischen Fitness-Studios bezahlen mehr als sie müssen. Obwohl sie die Alternative hatten, wählten sie Verträge, die sie teurer als notwendig zu stehen kamen. Sie konnten 10er-Karten für etwa 100 Dollar, Monats-Abonnements für ca. 80 Dollar oder einen

Jahresvertrag für etwa 800 Dollar wählen. Die ökonomisch richtige Entscheidung wäre die gewesen, bei der sie durchschnittlich je Besuch am wenigsten zahlen müssen. Tatsächlich entschieden sich gemäß der Untersuchung von Della Vigna und Malmendier¹¹ etwa 90 Prozent für die Monatskarte. Dabei besuchten sie das Studio durchschnittlich lediglich vier bis fünf Mal im Monat. Jeder Besuch kostete sie tatsächlich ca. 17 Dollar. Sie zahlten für das gleiche praktisch 70 Dollar mehr, als wenn sie 10er-Karten erworben hätten. Wie kommt es zu einer solchen ökonomischen Fehlentscheidung?

Betrachten wir diesen Sachverhalt aus dem Blickwinkel der Relativitätsökonomie, können wir feststellen, dass die Entscheidung über die Vertragsdauer – und damit über die Höhe des Entgelts – getroffen werden musste, bevor die Dienstleistung in Anspruch genommen wurde. Die Entscheidung wurde auf der Grundlage einer Annahme getroffen und war insoweit rational. In Anbetracht ihrer Selbsteinschätzung wählten sie gemäß dem P/N-Theorem natürlich den günstigsten Tarif. Warum sollten sie auch mehr als nötig bezahlen? Sie haben die Anzahl der Besuche im Fitnessclub überschätzt. Hierfür kann es viele Gründe geben. Vielleicht war der Wunsch der Vater des Gedankens.

Dass eine Überwindung des „eigenen Schweinehundes“ beziehungsweise die Trägheit ökonomisch relevant sein kann, zeigt die gleiche Studie, die belegt, dass bis zur Kündigung der sofort kündbaren Monatsverträge im Durchschnitt 2,3 Monate verstrichen und die Kunden somit ca. 185 Dollar ohne Gegenleistung bezahlten. Offenbar reichte der Handlungsdruck, eine Kündigung zu vollziehen, nicht aus, die Trägheit zu überwinden. Es können dabei Verdrängungsmechanismen eine Rolle gespielt haben (wer gesteht sich seine Fehler schon gerne ein?), oder die stille Hoffnung, dass es zukünftig besser werde. Ein irrationales Verhalten vor dem Hintergrund der „realen“ Selbsteinschätzung ist damit nicht bewiesen.

Das „selbstlose“ soziale Verhalten

Wir kennen

- den großzügigen Sponsor der Sportveranstaltung,
- den Clubpräsidenten, der all seine Freizeit dem Club widmet,

¹¹ DellaVigna, Stefano / Malmendier, Ulrike: „Overstimation Self-Control“: Evidence from the Health Club Industry, November 2003. www.jew.unizh.ch/study/courses/downloads/healthclubs.pdf (geladen am 22.03.2008).

- die vielen ehrenamtlichen Helfer bei gemeinnützigen Einrichtungen. Ihr Engagement sei hier ausdrücklich lobend erwähnt, hilft es doch die Gesellschaft zusammenzuhalten. Aber wären da nicht das anerkennende Schulterklopfen, die Steigerung des Selbstwertgefühles, das Herausgehobensein oder andere positive Effekte (P), es würde sich niemand finden, der bereit wäre, sich derart zu engagieren, Stress auf sich zu nehmen, Zeit zu opfern, sich Ärger einzuhandeln oder andere negative Effekte in Kauf zu nehmen; denn auch hier gilt auch hier das P/N-Theorem.

Wer für soziale Dinge spendet, für eine Hilfsorganisation oder anderes, der wird sich selbst belobigen und sich damit sein Engagement belohnen: Was bin ich doch für ein guter, selbstloser Mensch.

Die auf Grund vieler Versuche¹² angenommene „soziale Präferenz“ eines Akteurs ist keineswegs selbstlos, wie man vordergründig meinen könnte. Auch eine soziale Präferenz verfolgt den Zweck der Steigerung der P/N-Relation und ist so gesehen im Kern egoistisch. Der Akteur mag zwar bereit sein, seinem Gegenüber oder der Gesellschaft etwas zu geben (N), wird dies aber nur freiwillig tun, wenn er sich auch positive Effekte davon erhofft (Gruppenschutz etwa, Anerkennung o. ä.). In diesem Sinne muss sich also auch „soziales Verhalten“ für ihn „lohnen“. Demzufolge handelt der Akteur aus seiner Perspektive auch hier rational.

Mir ist eine Situation gegenwärtig, die ich selbst erlebte: In einer Gruppe von Bauarbeitern gab es ein besonders schwaches Mitglied, das aber mit Freude die schwerste Arbeit machte, die die anderen Gruppenmitglieder ihm aufhalsten. Der Grund dafür ist einfach zu erklären: Er wurde gelobt. Er sei der einzige, der diese schweren Arbeiten machen könne. Dadurch fühlte er sich angenommen, integriert, als „großer Meister“ anerkannt. Er merkte nicht – oder wollte nicht wahrhaben –, dass die anderen ihn in Wahrheit benutzten, indem sie ihm, dem Schwachen, die unangenehmsten körperlichen Arbeiten aufhalsten. Die empfundene Anerkennung und das Zugehörigkeitsgefühl waren offenbar bedeutender für ihn, als die großen Belastungen.

12 Gemeint sind sogenannte sequentielle SD-Spiele. Bsp.: Spieler A und B haben 10 €. A entscheidet, ob er seine Ausstattung (10 €) behalten will oder B gibt. B beobachtet das Verhalten von A und entscheidet dann, ob er seine, ggf. vergrößerte Ausstattung behalten oder A geben möchte. Der Versuchsleiter verdoppelt nach jeder Transaktion die transferierte Summe.

Bsp.: Fehr, Ernst / Fischbacher, Urs / Kosfeld, Michael: „The Nature of human Altruism“, 2003, in: Nature 425, S. 785-791.

Unerwartete Folgen bei der Bestrafung für Unpünktlichkeit

Auch das in Teil B, Kapitel 2.3 wiedergegebene Beispiel der Strafe für Unpünktlichkeit zeigt, wie Menschen – unter Beachtung der gesellschaftlichen Norm – rational entscheiden. Wie dort erwähnt, war es der Kindergartenleitung ein Dorn im Auge, dass Eltern ihre Kinder zu spät abholten. Eine Strafe sollte Besserung bewirken. Doch das Gegenteil traf zu; die Unpünktlichkeit nahm noch zu.¹³

Wieso? Gemäß der Relativitätsökonomie ist eine Verspätung eine Verletzung der gesellschaftlichen Normen und deswegen mit N behaftet. Durch die Einführung der Geldstrafe konnte man sich jedoch von der Verletzung der Norm durch eine Bezahlung freikaufen: Eine bezahlte Verspätung wurde geduldeter Bestandteil der Norm. Relativitätsökonomisch gesehen konnten sich Eltern ein Mehr an Freiheit (P) (Unpünktlichkeit) durch eine „Strafzahlung“ (N) regulär erkaufen. In bestimmten Situationen führte ein solcher Freikauf zu einer Steigerung des P/N-Niveaus.

Fairness

Wird Menschen Vertrauen entgegengebracht, so wird dies durch ein höheres Engagement belohnt. Mangelndes Vertrauen – dokumentiert durch penible Kontrollen – führt zur Leistungsminderung. Das gilt generell, so meinen Falk und Kosfeld.¹⁴ Warum das auch nach der hier dargelegten ökonomischen Denkweise gilt, wird verständlich, wenn Kontrolle als (unbegründetes, unfaires) Misstrauen verstanden wird, durch das die Kontrollierten zusätzliche Nachteile (P) hinnehmen müssen. Bei gleichbleibenden positiven Effekten kann das P/N-Niveau nur dann aufrechterhalten werden, wenn andere N (z. B. durch weniger Mühen) vermindert werden.

Reagiert ein Akteur auf penible Kontrollen seines Tuns mit Leistungsminderung, so ist dieses aus seiner Sicht also unter dem Aspekt des P/N-Theorems rational. Um Missverständnisse zu vermeiden, sei betont, dass diese Überlegungen nicht bedeuten, dass Kontrollen gänzlich unterbleiben sollten. Es

13 Gneezy, Uri / Rustichini, Aldo: „A Fine is a Price“. In: Journal of Legal Studies, vol. XXIX (2000), No. 1 January, S. 1-18.

14 Falk, Armin / Kosfeld, Michael: „Distrust – The Hidden Cost of Control“, in: American Economic Review, 2006, Vol 96, S. 1611-1630.

geht hier nur um solche Kontrollen, die als Misstrauen, als Angriff auf die Person, verstanden werden.

Dass ein als unfair empfundenes Verhalten sich ökonomisch auswirken kann, zeigten auch Krueger und Mas.¹⁵ Als unfair empfundene Arbeitsbedingungen führten beispielsweise in den neunziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts bei Bridgestone/Firestones zu Arbeitskämpfen. Wahrscheinlich als Folge davon traten schwere Qualitätsmängel bei Reifen auf, die viele Autofahrer das Leben kosteten.

Wer sich fair verhält, kann erwarten, dass man ihm auch mit Fairness begegnet. Deshalb beinhaltet ein faires Verhalten, entsprechend dem P/N-Theorem, auch ein gewisses Kalkül. Das gilt umso mehr, wenn angenommen wird, dass bei unfairem Verhalten Sanktionen drohen (N) und der Strafende durch die Bestrafung Genugtuung und Befriedigung – also P – empfindet. Die Relativitätsökonomie lässt folgendes erwarten: Je mehr sich faires Verhalten lohnt und dieses Sich-Lohnen auch erkannt wird, desto wahrscheinlicher wird fair gehandelt werden.

Der Ausgang des Ultimatumspiels¹⁶, nach dem A nur dann eine bestimmte Geldmenge erhält, wenn B zustimmt, kann nicht überraschen; denn A ist von B abhängig, weshalb die Zustimmung für A einen Wert hat, den er gerne bezahlt, wenn gemäß des P/N-Theorems genügend für ihn übrigbleibt. Das Spiel lässt sich variieren. Statt einer Person (B) könnte eine Gruppe entscheiden, wann das Angebot von A angenommen wird. Braucht nur einer in der Gruppe zuzustimmen, so muss A wesentlich weniger anbieten, damit sein Angebot akzeptiert wird. Was ist zu erwarten? Je mehr Personen das Angebot von A akzeptieren müssen, damit es zur Durchführung kommt, umso höher muss der prozentuale Teil sein, den A anbieten muss.

Unter Berücksichtigung des Be- und Unterbewusstseins handelt ein Akteur aus seiner Sicht und in einer gegebenen Situation immer richtig.

15 Krueger, Alan B. / Mas, Alexandre: „Strikes, Scabs, and Tread Separations: Labor Strife and the Production of Defective Bridgestone/Firestones Tires“, in: *Journal of Political Economy*, 2004, Vol. 305, S. 1254-1258.

16 S. Teil B, Beispiel Ultimatumspiel aus Kap. 2.1.1: A erhält nur eine bestimmte Geldmenge, wenn B zustimmt. Damit B zustimmt, bietet Akteur A dem Mitspieler B einen Anteil von X % der Geldmenge G an.

7 EFFIZIENTE AKTIENMÄRKTE?

Im Journal of Finance veröffentlichte Eugene Fama seine Thesen von einem effizienten (Aktien-)Markt. Der sei dadurch gekennzeichnet, dass die Preise immer vollständig die erhältlichen Informationen beinhalten („A market in which prices always fully reflect available information is called efficient“).¹⁷ Dazu gelte neben verfügbaren Informationen die Bedingung, dass die Akteure gewinnorientiert und rational handelten. Er hatte zudem aus Börsendaten der 1960er Jahre geschlossen, dass sich Kurse sehr schnell ändern würden und nicht prognostizierbar seien.

Betrachten wir den Aktienmarkt aus der Sicht der Relativitätsökonomie und stellen die für diesen Fall entscheidenden Fragen: Was macht die Börsenkurse aus und wer bestimmt den Markt?

Am Markt sind tätig:

1. Investoren, die Aktien auf eigenes Risiko kaufen und verkaufen,
2. Investoren, die Aktien auf fremde Rechnung kaufen und verkaufen,
 - a) als Investment,
 - b) aus Gründen der Marktpflege (Sogenannte Designated Sponsors garantieren den Handel auch dann, wenn kein Angebot oder keine Nachfrage von Investoren vorliegt).

Der Punkt 2b zeigt, dass hier künstliche Marktpulse im Spiel sein können, die mit dem inneren Wert der Aktien nichts zu tun haben müssen. Im Bestreben, die Funktionsfähigkeit des Marktes aufrechtzuerhalten, wird der Preis beeinflusst. Das bedeutet aber nicht, dass die Preisfindung im Sinne der verfügbaren Informationen effizient ist.

Auch sind Akteure am Markt (das können z. B. Bankangestellte sein), die im Bestreben P/N-Niveau zu steigern, hauptsächlich an Umsätzen interessiert sind (Umsatzprovision). Wenn es das Ziel ist, eine Aktienfirma zu erwerben, steht gewiss nicht eine Steigerung der Aktienkurse im Vordergrund der Betrachtung des Käufers, sondern das Gegenteil. Da außerdem mit Aktiengeschäften Gewinne bei steigenden, ebenso wie bei fallenden Kursen möglich sind, kann es zu Marktmanipulationen kommen, die nicht viel mit zugänglichen Informationen oder Markteffizienz zu tun haben.

¹⁷ Siehe Kap. 8: „Die Ausbeutung der Natur“.

Ohnehin wird niemand vollständig informiert sein können, da manche Absichten und Insiderinformationen eben nicht allgemein bekannt sein können. Etwaige Ideen vollständiger Information und Transparenz sind wirklichkeitsfremd.

Auch bezüglich der Börsenkurse gilt: Das Wollen der Akteure ist durch die P/N-Relationen der Akteure bestimmt, das – wie beschrieben – auch von der individuellen Wahrnehmung¹⁸ und Erwartungshaltung bestimmt wird. Da die gleiche Situation unterschiedlich interpretiert werden kann, kommt es zu scheinbar widersprüchlichen Handlungen.

¹⁸ Siehe Teil B, Kap. 2.1.3.: ... „Das Phänomen der verfälschten und selektiven Wahrnehmung“.

8 ÜBER DIE AUSBEUTUNG DER NATUR

Die Ausbeutung der Natur, ihre Benutzung zum eigenen Vorteil, beruht aus ökonomischer Sicht auf der Tatsache, dass die Natur ihre Leistung nicht unmittelbar in Rechnung stellt. Es ist so, als ginge man in einen Selbstbedienungsladen, suchte sich die schönsten Dinge aus und überließe die Zahlung anderen. Dass irgendwann die Rechnung gestellt wird und bezahlt werden muss, gerät – gemäß der zeitlichen Präferenz (Esau-Prinzip)¹⁹ – in den Hintergrund. Das Entnommene muss die Natur auf eigene Kosten ersetzen – nur gelingt das nicht immer und wo es gelingt, benötigt es viel Zeit: Das geförderte und verbrannte Öl „wächst“ nicht nach und die vom Menschen in die Welt gesetzten Schadstoffe – ob hochgiftige Substanzen oder strahlender Müll – werden nur sehr langsam unschädlich gemacht. Die Natur auszubeuten, bedeutet relativitätsökonomisch, die positiven Effekte (P) heute selbst zu nutzen und die negativen Effekte (N) der Zukunft zu überlassen. Die N treffen den Handelnden in der Regel verspätet und nicht vollständig, so dass seine persönliche P/N-Relation zu ausbeuterischem Handeln verleitet.

Ein theoretischer Ausweg wäre es, die Ressourcenausbeutung (mehr zu entnehmen als die Natur reproduziert) bzw. Schäden an der Natur sachgerecht zu beheben oder gar nicht erst entstehen zu lassen.

Die politisch motivierten Mechanismen zur Vermeidung der Umweltausbeutung, wie die CO₂-Abgabe oder Ökosteuer, können keine durchschlagende Wirkung zeitigen, da sie das Kernproblem nicht anpacken. In beiden Fällen wird die Umweltschädigung zwar „bestraft“, also mit N belegt. Im Falle solcher „Verschmutzungseinnahmen“ hat der Staat aber sogar ein Interesse an der Verschmutzung, weil er daran verdient. Das wäre anders, wenn die diesbezüglichen Einnahmen ausreichen würden und ausschließlich zur Beseitigung der Schäden/Verschmutzungen eingesetzt werden würden.

Beispiel 1: Bio-Diesel in Schweden

1991 wurde in Schweden eine CO₂-Steuer eingeführt. Thomas Puls und Tilo Schaefer (Institut der deutschen Wirtschaft, Köln) zeigen auf, dass die Emissionen 15 Jahre lang trotzdem weiter stiegen. Erst als 2017 Bio-Kraftstoffe vermehrt zum Einsatz kamen

¹⁹ Siehe Teil B, Kap. 2.1.3.: „Die Bewertung der positiven (P) und negativen Effekte (N) des Tuns“.

Birnbacher, Dieter: „Intergenerationale Verantwortung oder: Dürfen wir die Zukunft der Menschheit diskontieren?“ In: Klawitter, Jörg; Kümmel, Rainer (Hrsg.): Umweltschutz und Marktwirtschaft, Königshausen und Neumann, Würzburg 1989, S. 101-115.

und der Bio-Diesel – weitgehend steuerfrei gestellt – dadurch eine CO₂-freie und preisgünstige Kraftstoffalternative darstellte, sanken die CO₂-Emissionen.

Das heißt: Damit eine neue oder erhöhte Steuer die Nachfrage senkt, muss das entsprechende Produkt entweder entbehrlich sein, oder es muss eine preisgünstige Alternative existieren. Der Grund: Das P/N-Theorem!

Auch der finanzielle Teil des Zertifikatehandels (Rechte auf CO₂-Emissionen) bietet keine echte Lösung. Er bewirkt lediglich, dass CO₂-Emissionen dort eingespart werden, wo es ökonomisch am effektivsten ist. CO₂-Emittenten kaufen sich frei – das ist nichts anderes als ein Ablasshandel. Eine Wiedergutmachung der eingetretenen Schäden erfolgt mit der Bezahlung des Preises nicht. Nur insoweit wie (z. B. durch einen weltweiten Zertifikatehandel) die Emissionsrechte weltweit reduziert werden, kann der erwünschte Effekt eintreten. Existiert keine weltweite durchgesetzte Regelung, kann es zu Kannibalisierungseffekten kommen: Wer regelwidrig die Natur ausbeutet, kann gegenüber den regelkonformen Akteuren Wettbewerbsvorteile erzielen.

Statt durch Zwang (Bepreisung, Strafen, Verbote, ...) sollte besser durch Aufklärung und Belohnung die P/N-Relationen der Akteure bei umweltgerechtem Verhalten gesteigert werden, so dass Umweltschäden aus Eigeninteresse der Akteure gar nicht erst entstehen.

Wenn die Natur (zunächst) keine Rechnung stellt, so kreditiert die Natur wirtschaftliches Wachstum. Dieser Kredit wird getilgt durch Substanzverluste (Reduzierung der Artenvielfalt, Verzehr von Bodenschätzen), Klima- [Erwärmung, vermehrte Extremwetterlagen] und Strukturwandel ([Mehresanstieg ...]). Dass das finanziell nicht automatisch zu einem Nullsummenspiel wird, zeigt in Deutschland das Ruhrgebiet. Die Kohleförderung zur Energieerzeugung führte zu einer Absenkung des Terrains mit der Folge, dass für ewige Zeiten Energie für das Abpumpen von Wasser aufgewandt werden muss, wenn das Gebiet nicht zu einer Seenplatte werden soll.

Politische Anmerkung: Da der Klimawandel ein globales Problem ist, kann es letztlich auch nur global gelöst werden, wobei Leuchtturmprojekte, die zudem auch materielle Anreize schaffen (P), positive Signale setzen können.

Aus relativitätsökonomischer Sicht beutet ein Akteur die Natur aus, weil er davon ausgeht, dass dabei die positiven Effekte für ihn überwiegen. Ein Grund dafür ist das Problem der Zeitpräferenz (s. Teil B, Kap. 2.4).

9 DAS SCHEITERN DER GESELLSCHEN IDEEN

Es ist mittlerweile zur Mode geworden, sich für die Gesellschen Ideen zu erwärmen. Die Ideen von Gesell sind:

1. Das Geld muss an Wert verlieren, damit es nicht gehortet wird, sondern in den Wirtschaftskreislauf zurückfließt und damit die Wirtschaft am Laufen hält. Um das zu gewährleisten, sollen Geldscheine mit Abwertungsstempel versehen werden, so dass sie schließlich mit Erreichen eines Verfalldatums wertlos sind.
2. Zinsen müssen niedrig sein, damit sich einerseits Kapital nicht ohne eigenes Zutun des Eigentümers exponentiell vermehrt (Reichtum durch Nichtstun, wie er meint) und sich andererseits Schulden durch Zinseszins-effekte nicht ins Unbezahlbare erhöhen.

Betrachten wir nun diese Forderungen unter dem relativitätsökonomischen Aspekt, so kommen wir zu folgenden Ergebnissen:

Zu 1.: Tatsächlich verliert das Geld schon jetzt durch den Effekt der schöpferischen Zerstörung (Schumpeter) an Wert, aber auch durch eine Geldschöpfung, die im Missverhältnis zu der Wirtschaftsleistung des entsprechenden Landes steht. Wir nennen diesen Effekt Inflation. Würde die Ideen Gesells umgesetzt werden, so würden die natürlichen inflationären Prozesse noch zusätzlich befeuert werden. Was hätte das für Folgen?

- 1.1. Bekommt jemand als Lohn Geld, so würde er sich gemäß dem P/N-Theorem dazu gedrängt sehen, dieses Geld möglichst schnell auszugeben – also in Waren oder Dienstleistungen zu tauschen –, da sein Geld mit der Zeit an Kaufkraft verlöre. Die Geldumlaufgeschwindigkeit würde steigen und die inflationären Effekte anheizen. Die P/N-Relation für Geld würde sinken, das Geld, und damit der Lohn für Arbeit, würden sinken! Arbeitnehmer würden höhere Löhne fordern. Hätten sie damit Erfolg, stiegen die Herstellungskosten der Produkte, was die Inflation weiter befeuern würde. Es käme zu einer Hyperinflation und einer Flucht in Sachwerte bzw. in Ersatzgeld.
- 1.2. Solches Geld würde niemand haben wollen, da es garantiert an Wert verliert. Man würde nach einer Ersatzwährung suchen. Zigaretten vielleicht oder unverderbliche Waren. Goldmünzen könnten zum sicheren Hort werden – und zum allgemein anerkannten Zahlungsmittel. Doch wer würde dann noch Gold gegen Geld hergeben wollen,

wenn Geld wertlos würde, Gold aber nicht? Niemand. Die Geldwirtschaft käme zum Erliegen.

Zu 2.: Auch aus anderen Gründen würde Geld als allgemein anerkanntes Zahlungsmittel seine Bedeutung verlieren. Bekommt nämlich niemand Zinsen für das verliehene Geld, würde er keiner freiwillig Geld²⁰ verleihen; denn für das Risiko, das er beim Geldverleih eingeht, bekommt er keinen äquivalenten Ausgleich. Das P/N-Verhältnis für den Darlehensgeber würde unter 0 sinken. Jetzt geschieht aber die Katastrophe: Die Unternehmen würden zwar liebend gern Fremdgeld zu 0 % Zinsen aufnehmen: Investitionen würden sie nichts kosten, und die P/N-Relationen für fremdfinanzierte Investitionen wären hoch. Doch was nützt ihnen das? Es gäbe niemanden, der ihnen Darlehen zur Verfügung stellte. Die Unternehmen investierten weniger, stellten weniger Leute ein usw. Die Wirtschaft würde schrumpfen und die Arbeitslosigkeit steigen.

An dieser Stelle könnte der Staat in die Bresche springen und Unternehmen Geld zur Verfügung stellen. Doch nach welchen objektiven Kriterien?

²⁰ Während der Negativzinsperiode wurden Banken einerseits durch entsprechende Instrumente praktisch zur Kreditvergabe gedrängt, andererseits konnten sie Anleihen an die Zentralbanken gewinnbringend verkaufen.

10 ÜBER FEHLERTOLERANTE SYSTEME

Die größte Bewunderung müsste den ehernen Gesetzen der Natur zuteilwerden. Sie beherrschen alles Werden, Sein und Vergehen – in den Weiten des Universums ebenso, wie in den kleinsten Teilen des Mikrokosmos. Sie wirken unveränderbar in allem. Die Herrschaft der Naturgesetze ist derart unentrinnbar, dass sie als absolut anzusehen sind. Alles muss ihnen folgen. Wie anders ist es doch bei der vom Menschen gemachten Ökonomie.

Ein der Natur innewohnendes Prinzip ist das von Versuch und Irrtum: Da der Natur alle Ressourcen gegeben sind und ihr viel Zeit zur Verfügung steht, schöpft sie aus unzähligen Versuchen schließlich Vielfalt. Letztlich kann nur jenes überleben, was in der Lage ist, sich an veränderte Umstände anzupassen. Das Scheitern des Uneffektiven und Unflexiblen ist Bestandteil des natürlichen Systems. Scheitern ist natürlich. Es bietet dem Neuen Raum sich zu bewähren. Da alles in Symbiose mit allem anderen lebt, kann Einförmigkeit nicht von Bestand sein. Das bedeutet: Die Natur kann zwar ohne den Menschen, der Mensch aber nicht ohne die Natur auskommen.

Dem Menschen mangelt es daran, dass er im Gegensatz zur Natur

- nur einen kurzen Zeithorizont hat – er kann nicht das Endlose denken,
- fehlerhaft ist und dass sich diese Fehler in seinem Denken und Handeln wiederfinden. Das gilt auch für die von ihm kreierten ökonomischen Systeme.

Ein besonders schwerer Mangel der Menschen ist, dass sie nicht in der Lage sind die Folgen ihres Denkens zu denken. Da er nun die Fehler nicht rechtzeitig oder vollständig zu erkennen vermag, kommt es zu ökonomischen, oftmals sehr lang anhaltenden Fehlentwicklungen (Bestandteil von N). Erst durch Krisen werden sie oftmals sichtbar.

Die Menschen müssen die von ihnen gemachten Fehler selbst erkennen und beheben. Dabei sind sie nur scheinbar auf sich selbst gestellt. Tatsächlich könnten sie den größten aller Lehrmeister befragen; die Natur. Der Mensch sollte sich befleißigen, von ihr zu lernen. Da die Menschen außerstande sind ein perfektes System zu kreieren, sollten sie

- a) sich Bescheidenheit auferlegen und
- b) Systeme entwickeln, die fehlertolerant sind, also bei auftretenden Mängeln nur möglichst geringe Schäden verursachen (Vermeidung von N). Vielfalt ist im Gegensatz zu Einförmigkeit dabei hilfreich.

Forschen wir in der Natur nach fehlertoleranten Systemen, so entdecken wir, dass sie sich dadurch auszeichnen, dass sie das Prinzip der harmonischen Vielfalt²¹ und das der Flexibilität beherzigen. Vielfalt zeigt sich u. a. darin, dass in ihr mehrere Systeme zugleich parallel und in sich verschränkt wirken, wobei der Ausfall eines nicht ein größeres Ganzes zunichte macht. Außerdem werden entstandene Lücken oft durch Neues gefüllt.

Harmonische Vielfalt bedarf neben einem entsprechenden Ordnungsrahmen auch der Kreativität. Kreativität wiederum wird durch Freiheit begünstigt, kann aber auch aus der Not geboren sein. Spezialisten, die Besonderes leisten können, bedürfen der Ergänzung durch Universalisten, um ihr Wirken zur Geltung bringen zu können. Damit sich das Einzelne nicht in der Vereinzelung verliert, muss es sich vernetzen. Damit vernetzte Vielfalt nicht wie ein einziges großes System wirkt und dann anfällig für Dominoeffekte ist, sollten Netzwerke aus flexiblen Teilen bestehen.

Alles bedarf des Maßes und der Mitte. Beispielsweise kann grenzenlose Freiheit in der vom Menschen geschaffenen Ökonomie auch zu vereinnahmender Macht, Willkür und Unterdrückung führen. Harmonische Vielfalt und Spezialisierung, Unabhängigkeit und Vernetzung, Freiheit und ihre Zügelung, diese Kombinationen sind offenbar essentiell für eine fehlertolerante Ökonomie.

Fehlertolerante Systeme sollten Selbstregelungsmechanismen beinhalten, die dem Verursacherprinzip²² und der Eigenverantwortung²³ Rechnung tragen. Darüber hinaus müsste sicherlich ein Prinzip der Fairness²⁴ umgesetzt werden, um auch Verborgenen und Schwächeren – aber deswegen nicht Schlechteren – eine Chance zur Entfaltung zu eröffnen und um allgemein akzeptiert zu werden. Dazu müsste ergänzend das Dürfen auf ethisch/moralischen Grundsätzen²⁵ – etwa durch Ehrenkodexe – basieren.

21 Unter harmonischer Vielfalt wird hier eine solche verstanden, in der sich die einzelnen Teile ergänzen, gegenseitig respektieren und im fairen Wettbewerb friedlich koexistieren.

22 Vgl. Teil C, Kap. 2.1.

23 ebenda

24 Vgl. Teil B, Kap. 2.1.1 III „Mindestmaß an Fairness“.

25 Vgl. Kap. 11.

11 ETHIK UND MORAL IN DER ÖKONOMIE

Als im Zuge der Schulden- und Bankenkrise der Manager von Merrill Lynch die Firma „gegen die Wand fuhr“ und dennoch 161,5 Mio. US-\$ Boni erhielt,²⁶ drang immer mehr in das öffentliche Bewusstsein, dass in der Ökonomie offenbar ethisch-moralische Defizite vorhanden sind. Da die Ökonomie einen so großen Einfluss auf unser Dasein hat, erscheint eine Behandlung des Themas geboten. In den letzten Jahren sind diesbezüglich diverse Veröffentlichungen erschienen, und auch auf Kongressen fand die Thematik ihren Niederschlag.

Um ethische und moralische Gesichtspunkte in die Ökonomie einfließen zu lassen, wird unter anderem angeregt (z. B. George De Martino), eine entsprechende Konvention zu verabschieden.

Dieser Ansatz wäre ein Appell an das menschliche Gewissen und an die Moral der Akteure, das zu leben, was erwünscht ist, und das abzulehnen, was unerwünscht ist. Dass dieser Vorschlag überhaupt gemacht wurde, zeigt, dass Ökonomie offenbar nicht aus sich heraus moralisch ist. Das legen auch Betrügereien und Bestechungen nahe.

Gemäß der Relativitätsökonomie bestimmt die Relation der erwarteten positiven zu den negativen Effekten (P/N-Relation) das ökonomische Handeln eines jeden. Die Außenwirkungen seines Tuns treffen auf sein Umfeld und führen ihrerseits zu Handlungen, die das Geschehen in der Gesellschaft bestimmen. Das Problem ist nun: Nur insoweit wie Außenwirkungen auf die Akteure reflektieren, beeinflussen sie sein Handeln.²⁷ Soll wirtschaftliches Handeln ethischen und moralischen Ansprüchen genügen, müssen Ethik und Moral demnach als positive Werte empfunden werden; denn nur so beeinflussen diese die individuellen P/N-Relationen.

Insoweit wie „die Gesellschaft“ ethisches und moralisches Handeln als wert-haltig / bedeutsam empfindet, finden sie sich als P in der P/N-Relation der Akteure wieder. Es lässt sich demnach sagen; das ökonomische Verhalten spiegelt das Wesen der Gesellschaft wider.

²⁶ Lynch, Merril. (2007, 31. Oktober). O'Neal kassiert 161,5 Millionen Dollar zum Abschied. Spiegel Wirtschaft. <https://www.spiegel.de/wirtschaft/merrill-lynch-o-neal-kassiert-161-5-millionen-dollar-zum-abschied-a-514606.html> (letzter Zugriff: 10.10.2022).

²⁷ S. Teil B, Kap. 3.

Der Menschen bedarf, in Anlehnung an den Philosophen Wolfgang Deppert, der physischen (äußeren) und der psychischen (inneren) Existenzgrundlage.²⁸ Zu der physischen Existenzgrundlagen gehören Essen, Trinken usw. und zu den inneren das Selbstwertgefühl und eine Perspektive. Nur für einen Menschen, der das Gefühl hat, etwas wert zu sein (die Würde des Menschen ist unantastbar, Selbstwertgefühl) und eine Perspektive (die Hoffnung stirbt zuletzt) zu haben, ist das Leben offenbar lebenswert.

Die Motivation menschlichen Handelns, der Handlungsantrieb, wurde bereits in Teil B, Kap. 2.1.1. V eingehend erläutert.

Was bedeutet das konkret? Ein Beispiel soll das verdeutlichen:

Beispiel 2: Handlungsmotivation

Ein Einbrecher wird einen Einbruch nur dann erwägen, wenn er davon ausgeht, dass der Wert des Diebesgutes höher ist als der Aufwand, den er für den Einbruch aufwenden muss. Außerdem berücksichtigt er (ggf. unterbewusst) die Risiken, die er eingehen muss, um an das Diebesgut zu kommen und es loszuschlagen und die Folgen eines möglichen Scheiterns. Schätzt er also das Risiko entdeckt zu werden und im Gefängnis zu landen sehr hoch, wird er mit geringerer Wahrscheinlichkeit die Tat begehen, als wenn er glaubt, die Tat unentdeckt erfolgreich abschließen und das Diebesgut ertragreich verkaufen zu können.

Der genannte Denkansatz ist universell. Er gilt also auch für einen Glaubenskrieger, der bewusst sein Leben als Märtyrer opfert (N), um ins Paradies zu kommen (P). Für ihn ist die „Gewissheit“, ins ersehnte Paradies zu kommen, so unermesslich viel wert, dass er bereit ist alles – selbst sein Leben – dafür zu opfern.

Wenn die Motivation zum Handeln der oben angegebenen universellen Entscheidungsformel unterliegt, so wird Moral eine Frage des (umfassend zu sehenden) Preises. Ob moralisch oder unmoralisch gehandelt wird, unterliegt der individuellen Bewertung der Parameter P und N.

Beispiel 3: Der Preis der Moral

A) In einer Hotelbar sitzt eine Frau. Ein Mann kommt auf sie zu und fragt: „Hast du Lust auf Sex mit mir?“ Sie: „Was denken Sie, was ich bin? Gehen Sie hin, wo der Pfeffer wächst.“ Der Mann geht, kommt nach einer halben Stunde zurück und fragt: „Ich spendiere Dir ein tolles Essen. Kommst du dann mit mir ins Bett?“ Sie:

²⁸ Deppert, Wolfgang: Theorie der Wissenschaft, Springer VS, Wiesbaden 2019, Band 4, S. 36 f.

„Was denken Sie, was ich bin? Ich bin eine ehrbare Frau.“ Der Mann geht und kommt nach einer weiteren halben Stunde abermals. Er zeigt seine Autoschlüssel und sagt: „Das sind die Schlüssel meines roten Ferraris. Der Wagen gehört dir, wenn du mit mir ins Bett gehst.“ Sie: „Ich muss zugeben, du warst mir von Anfang an sympathisch.“

- B) Die Subprime-Krise hatte zunächst viele Gewinner: Hauskäufer, Immobilienvermittler, Hypothekenbanken, Hypothekenvermittler, Möbelfabrikanten usw. Sie bildeten eine Interessenskoalition, ohne dass es dazu Verträge bedurfte. Viele verdienten sehr gut (P) an dem Subprime-Boom und hatten demzufolge kein Interesse, ihn enden zu lassen, obwohl viele wussten, dass das kein gutes Ende nehmen würde. Die Interessenskoalition obsiegte sogar gegen den Staat Illinois, der eine Klage gegen die windigen Geschäfte anstrebte und verlor. Das Streben nach Gewinn war stärker als moralische Bedenken.
- C) Die Gebrüder Herbert und Bunker Hunt aus Texas spekulierten auf steigende Silberpreise mit Derivaten. Das waren in diesem Falle Rechtsansprüche auf Käufe von Silber (Kaufrechte). Für sie brauchte nur ein Bruchteil der entsprechenden Gegenwerte bezahlt zu werden und auch die, bei Banken zu hinterlegenden Sicherheiten, waren relativ gering. Die Hunts besaßen schließlich Silber und Kaufrechte auf Silber im Umfang von 4 Mrd. US-\$. Sie wollten aber, ohne Rücksicht auf die Schäden, die sie in der Wirtschaft anrichteten. Die Schar der Neider und Geschädigten wuchs. Man sann auf Abhilfe – erfolgreich: Die Banken forderten immer mehr Sicherheiten von den Hunts, die diese am Ende nicht mehr darstellen konnten: Die Spekulation platzte.

Wenn ein moralisches Verhalten angestrebt wird, so müsste die Schwelle zu unmoralischem Handeln möglich hochgesetzt werden. Es bedarf dazu der entsprechenden Beeinflussung der positiven (P) wie negativen (N) Effekte. Dazu wäre nicht nur eine Wertediskussion angeraten, in deren Folge moralisches Handeln gesellschaftlich gewürdigt/anerkannt und unmoralisches geächtet wird. Es wäre deutlich zu machen, dass eine Erosion moralischer Werte der Gesellschaft und dem einzelnen in ihr schadet. Dabei sollte das Verursacherprinzip umgesetzt werden, damit negative Effekte unmoralischen Handelns den Akteur selbst treffen (Reflexion der Außenwirkung).

12 ARBEITSLOSIGKEIT

Am Beispiel der „Arbeitslosigkeit“ kann die Herangehensweise an ökonomische Probleme vor dem Hintergrund der neuen ökonomischen Denkweise gezeigt werden.

Unter Arbeit wird hier ein Prozess verstanden, der darauf gerichtet ist, etwas Sinnvolles durch den Einsatz von Menschen zu schaffen. Sinnvoll ist in diesem Zusammenhang alles das, was aus subjektiver Sicht geeignet ist, die P/N-Relation zu steigern. Zunächst: Der Begriff Arbeitslosigkeit ist irreführend; denn Arbeit ist prinzipiell genug vorhanden.

Wie ist Arbeitslosigkeit zu begegnen? Die Denkweise der postkeynesianischen Segmentierungstheorie veranschaulicht folgendes Zitat: „Weder die Nachfrage nach, noch das Angebot an Arbeit werden in nennenswertem Umfang durch den Reallohn bestimmt. Der Arbeitsmarkt ist folglich kein Markt im üblichen Sinn, da der Preis (der Lohn) nicht in der Lage ist, für eine Markträumung zu sorgen. Arbeitslosigkeit lässt sich demnach i. d. R. nur über Maßnahmen zur Stimulierung der Arbeitsnachfrage beseitigen.“²⁹ Die Erkenntnis, dass nur eine Nachfrage nach Arbeit für Arbeitsplätze sorgt, hätte keiner komplizierten mathematischen Akrobatik der Postkeynesianer oder wissenschaftlicher Studien bedurft und führt leider auch nicht zur Lösung.

Nach Keynes beziehungsweise Friedman gibt es zwei prinzipielle Möglichkeiten, der Arbeitslosigkeit zu begegnen:

- a) Der Faktorpreis Arbeit muss gesenkt werden, um die Nachfrage nach Arbeit zu steigern oder
- b) der Faktorpreis Arbeit muss angehoben werden, damit die Nachfrage nach Produkten und somit die Nachfrage nach Arbeitsplätzen gesteigert wird.

Beide Thesen ließen sich verknüpfen, indem eine Stunde wöchentlich mehr gearbeitet, aber nur eine halbe Stunde mehr bezahlt würde. Aber wären nach diesen Prinzipien alle Arbeitslosenprobleme gelöst? Offenbar nicht.

Wird die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit als Ziel definiert, so ist dem relativitätsökonomischen Denken gemäß danach zu forschen, welche Defizite am Können, Wollen oder Dürfen seitens der Arbeitsplatz-Anbieter einerseits und -Nachfrager andererseits bestehen. Diese Defizite abzubauen wäre das

²⁹ Gabler Wirtschaftslexikon. Bartmann, Hermann, Stichwort: Postkeynesianismus.

probate Mittel, um die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Zu möglichen Defiziten hier einige Möglichkeiten:

- Arbeitslosigkeit wegen Nicht-Können könnte liegen an:
 - einem Unvermögen, den Arbeitsanforderungen zu entsprechen (Qualifizierung),
 - einem Mangel an Ressourcen (Know-how, Kapital, Kreditfähigkeit, Kreativität, Räumlichkeiten, Maschinen), um Wünsche und Bedürfnisse befriedigen zu können,
 - einem Unvermögen, bestehende Wünsche und Bedürfnisse zu erkennen, und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen,
 - einem Nicht-erkennen vorhandenen Könnens.
- Eine aus dem Nicht-Wollen (zu geringe P/N-Relation) induzierte Arbeitslosigkeit könnte liegen an:
 - für Arbeitgeber oder Arbeitnehmer „unannehmbaren“ Arbeitsbedingungen, welche eine Anstellung³⁰ oder ein Arbeiten³¹ als „nicht lohnend“ erscheinen lassen.
 - Warum sollte ein Arbeitsloser eine Arbeit annehmen, die ihm kein angemessenes Mehr an Einkommen (P) einträgt?
 - Warum sollte ein Arbeitgeber einen Mitarbeiter einstellen, wenn er mehr kostet, als er einbringt?
 - zu hohen oder unwägbaren Risiken (unkalkulierbare Wirtschaftspolitik, drohende Auflagen, erwarteter Konjunkturabschwung, Zukunftsangst),
 - einer sozialen Hängematte, wenn diese die Mühen der Arbeit aus Sicht der Arbeitnehmer als nicht lohnend – im Sinne der P/N-Relation – erscheinen lässt.
 - einem auf breiter Basis gesättigten Markt.

³⁰ Zum Beispiel wegen geringer Rentabilität, mangelhafter Qualität der Arbeit, geringer Zuverlässigkeit, persönlicher Antipathie, tatsächlicher oder angenommener Integrationsprobleme des Mitarbeiters, fehlender Nachfrage wegen unzureichender Produkte; unüberwindbarer Konkurrenzsituation, die entsprechende Investitionen als wenig aussichtsreich erscheinen lässt; ähnlich qualifizierte Arbeitnehmer, die aber weniger Lohn erwarten, und viele weitere mehr.

³¹ Wie bei unzulänglicher Bezahlung, schlechtem Geschäftsklima, geringen Entwicklungs- und Aufstiegschancen, als mangelhaft empfundener Arbeitsplatzausstattung, unbefriedigenden Arbeitsinhalten, schlechtem Arbeitsklima, einer als belastend empfundenen Mitarbeitersituation, beschwerlichem Weg zur Arbeit etc., aber auch andere Einkommen, die das Arbeiten nicht lukrativ erscheinen lassen.

- Die aus dem Nicht-Dürfen induzierte Arbeitslosigkeit kann verursacht sein durch
 - ein Verbot zur Durchführung bestimmter Tätigkeiten oder Anwendung von Verfahren,
 - anderen einengenden Vorschriften oder Auflagen, die Tätigkeiten derart verteuern oder einschränken, so dass deren Durchführung nicht möglich oder gemäß P/N-Theorem nicht lohnend erscheint.
- Disharmonien (beispielsweise ausgelöst durch Subventionen, die den Markt verzerren) zwischen Wollen, Können und Dürfen.
 - Was nützt das Können, wenn ein entsprechendes Wollen oder Dürfen nicht gegeben ist, es nicht angewandt werden darf oder man es nicht anwenden will? Was nutzt ein Dürfen, wenn entsprechendes Können oder Wollen nicht existiert? Nichts.
 - Disharmonien können unter anderem durch national mangelhafte ökonomische Ordnungsrahmen oder internationale inhomogene Bedingungen gegeben sein. Sie können zu Verdrängungseffekten führen, die sich auf dem Arbeitsmarkt auswirken.

Wir sehen also, dass Subventionen bei Neueinstellungen oder zur Reduzierung der Lohnkosten zwar arbeitsplatzfördernd wirken können, aber dennoch nicht zuverlässig die Arbeitslosigkeit senkt.

Grundsätzlich gilt: Arbeitnehmer und Arbeitgeber können nur dann zueinanderkommen, wenn auf beiden Seiten das Können, Wollen und Dürfen aus individueller Sicht hinreichend gegeben ist.

Das Prinzip der generellen Konkurrenz (unter Beachtung der P/N-Relation) gilt auch für den Arbeitsmarkt, und zwar nicht nur unter den Arbeitnehmern im In- und Ausland, sondern auch zwischen Arbeitnehmern und Maschinen. Dabei werden natürlich auch Subventionen, „Beschäftigungsprogramme“ und andere, den Markt beeinflussende Maßnahmen die Ressourcen anders lenken, als dies bei einem freien Markt der Fall gewesen wäre.

13 ÜBER DIE ÖKONOMIE DER INDUSTRIESPIONAGE

Die Wirtschaftswissenschaftler Erik Meyersson³² und Albrecht Glitz hatten in einer Studie die Industriespionage der DDR zwischen 1969 und 1986 anhand von Stasi-Unterlagen und Wirtschaftsdaten verschiedener Branchen in Ost- und Westdeutschland untersucht. Ihre These: „Industriespionage ist effektiver als selber zu forschen.“

Nach dem P/N-Theorem der Relativitätsökonomie ist nichts anderes zu erwarten gewesen; denn die P/N-Relation jedes wirtschaftlichen Tuns – also auch das der Industriespionage – muss im Sinne der größer als 1 sein, sich also „rechnen“. Da die Industriespionage über viele Jahre erfolgte, wurde der zunächst erwartete positive Effekt offenbar erfüllt; denn andernfalls wäre die Spionagetätigkeit nicht weitergeführt worden. Die Spionagetätigkeit war offenbar weniger aufwendig (N), als selber zu forschen.

Darüber hinaus sind aber weitere ökonomisch relevante Punkte festzuhalten:

1. Es liegt in der Natur der Sache, dass Spionage immer dem Geschehen hinterherhängen muss – es lässt sich nur ausspionieren, was bereits passiert ist.
2. Durch die hohe Effizienz (P/N-Relation) der Industriespionage wird die eigene Forschung vernachlässigt (die Wirtschaftsspionage nahm zu, während die Patentanmeldungen abnahmen³³ – offensichtlich verringerte sich die Innovationsfähigkeit), wodurch
3. die Abhängigkeit zu den ausländischen Ideengebern erhöht wird und
4. insgesamt die Fähigkeit, eigenständig die Zukunft zu gestalten, leidet.

Die beiden letzten Punkte zeigen, dass ein (Spionage-)Erfolg zu einem Hemmnis werden kann.

³² Meyersson, Erik: Geklauter Fortschritt in Harvard Business Manager, Österreich, Schweiz, Italien, Luxemburg; Januar 2017.

³³ Ebenda.

14 POPULÄRE LEHRMEINUNGEN UND DIE REALITÄT

Wie bereits in Teil B liegen die Unzulänglichkeiten der konventionellen Ökonomie oft in der Versuchung, mathematische „Modelle“ zu formulieren, die Emotionen außer Acht lassen, kombinatorische Effekte vernachlässigen oder von einzelnen Beobachtungen verallgemeinernd auf das Ganze schließen. Letzteres führt zu Aussagen wie: „Handel fördert Wohlstand“, „sinkende Zölle fördern Handel und Wohlstand“, „sinkende Wechselkurse fördern die Wirtschaft“, oder „niedrige Zinsen stimulieren die Wirtschaft“.

Auch an dem Beispiel des Preisbildungsgesetzes konnte deutlich gemacht werden, dass die ökonomischen Theorien nicht immer mit der realen Praxis im Einklang stehen. Das liegt auch daran, dass die postulierten Voraussetzungen (bei der Preisbildungstheorie z. B. atomistische Märkte) oftmals nicht erfüllt sind.

FÜHRT EINE CO₂-STEUER ZUM ABSINKEN VON CO₂-EMISSIONEN?

Gemäß dem klassischen Preisbildungsgesetz drückt ein höherer Preis die Nachfrage. Es erscheint deswegen sinnvoll, eine CO₂-Steuer zu erheben, um CO₂-Emissionen zu reduzieren. Wie aber das Beispiel 1 im Kap. 8 zeigt, funktioniert dieses Verfahren nur, wenn es eine preiswerte, weniger CO₂ emittierende Alternative gibt: Die Notwendigkeit Energie zu erzeugen ist so dringend, die P/N-Relation derart hoch, dass das Preisbildungsgesetz auch hier keine allgemeine Gültigkeit hat: Gibt es keine Alternative oder ist diese in Relation zur CO₂-emittierenden Energieerzeugung zu teuer (zu geringe P/N-Relation) so führen auch Preissteigerungen durch Zusatzsteuern nicht zu geringerem Verbrauch.

In Deutschland fließen die Einnahmen aus der CO₂-Steuer in den Staatshaushalt und werden dort z.B. für soziale Zwecke ausgegeben. Das bedeutet aber, dass der Staat gar kein Interesse an einer Reduzierung der CO₂-Emissionen hat, da ihm dann Einnahmen entgehen. Finanzielle Interessen stehen also der Absicht, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren, entgegen.

Das Kernproblem ist, dass die Natur keine „Kassen“ hat³⁴, die dafür sorgen könnten, dass für Umweltbelastungen angemessen bezahlt wird, und es an Industrien mangelt, die diese Schäden heilen könnten. Die fehlenden Kassen, und das nicht umgesetzte Verursacherprinzip führen zu einer Fehlbeurteilung von P und N.

BEFEUERN KONJUNKTURPROGRAMME NACHHALTIG DIE WIRTSCHAFT?

Ein Lieblingsthema der Politik hat immer einmal wieder seine Show-Time: Konjunkturprogramme. Sie sind für Politiker ein beliebtes Instrument, um Tatkraft zu beweisen: Lahmt die Konjunktur, greift die Politik oftmals gerne ein, um so ihre Entschlossenheit und Unentbehrlichkeit zu demonstrieren.

In diesem Zusammenhang fügt es sich gut, wenn sich Politiker auf namhafte Ökonomen berufen können: So hielt der Ökonom und Wirtschaftsnobelpreisträger Maynard Keynes die Nachfrage für die wesentliche Triebfeder der Wirtschaftstätigkeit. Schwächelt sie, und mangelt es vor allem an privaten Investitionen, so müsse der Staat vorübergehend ihre Stellen einnehmen – ggf. auch unter Zuhilfenahme von Schulden. In wirtschaftlichen Schwächephasen müsse er Impulse geben, indem er Infrastrukturmaßnahmen beauftragt. Diese Maßnahmen würden auch auf andere Branchen ausstrahlen und auch dort zu vermehrter Nachfrage führen, die Konjunktur also befeuern.

Was Politiker jedoch in diesem Zusammenhang gerne „vergessen“ ist, dass Keynes auch forderte, die Schulden in guten Zeiten zurückzuzahlen. (Warum dies nicht geschieht, wurde in Teil C Kap. 4. bereits erläutert.)

Viele Ökonomen glauben, dass Konjunkturprogramme sich nur kurzfristig auswirkten. Es gebe keine zusätzlichen, sondern allenfalls vorgezogene Effekte. Zudem handele es sich um einen willkürlichen Eingriff in das Marktgeschehen, der die natürliche Entwicklung behindere, weil es Kapitalströme umlenke. Außerdem zehrten Konjunkturprogramme wegen der Zins- und Verteilungskosten an der volkswirtschaftlichen Effizienz und sie belasteten die zukünftige Konsum- und Investitionsfähigkeit des Staates.

³⁴ S. Kap. 8.

In der Privatwirtschaft komme es bei Konjunkturprogrammen oft – wie beim Staat – zur Vorwegnahme³⁵ und zudem zu Mitnahmeeffekten³⁶. Der Staat würde also nur Anreize zu wirtschaftlichen Aktivitäten geben, die ohnehin erfolgen würden. Schlussendlich könnten Konjunkturprogramme sogar konjunkturdämpfend wirken, wenn sie Aktivitäten lähmen. (Warum jetzt etwas erwerben, was später preiswerter zu haben ist? Warum selbst aktiv werden, wenn der Staat es richtet?) Die ernüchternden Ergebnisse der Konjunkturprogramme beispielsweise in Japan stützen die Bedenken. Dort haben die vielen Konjunkturprogramme die Staatsverschuldung nach oben getrieben, ohne einen nachhaltigen positiven Konjunktur-Effekt zu erwirken.

Die Relativitätsökonomie besagt, dass ein nachhaltiger Wirtschaftsaufschwung nur durch das harmonische Zusammenspiel von Können, Wollen und Dürfen erreicht werden kann. In gesättigten oder schrumpfenden Märkten und bei Zukunftsängsten sind jedwede Konjunkturprogramme unzweckmäßig.

DÄMPFEN FESTERE UND BEFÖRDERN SCHWACHE WECHSELKURSE IMMER DIE INLÄNDISCHE KONJUNKTUR?

Der Wechselkurs, seine Auf- oder Abwertung, ist in der Regel das Ergebnis von Kapitalströmen, nicht deren Ursache. Kapitalströme wiederum haben materielle (Handel) oder psychologische Gründe (Spekulation, Angst). Aus dieser Perspektive sind sinkende Wechselkurse eher ein Zeichen wirtschaftlicher Schwäche und Unsicherheiten, statt ein Zeichen der Stärke oder Stabilität und Zuversicht. Der Wechselkurs kann aber auch durch eine Devisenbewirtschaftung manipuliert sein. Schon mancher Politiker hat sich dazu verleiten lassen, die eigene Währung zu schwächen, um Exporte zu erleichtern (Wirtschaftswachstum durch sinkende Wechselkurse).

35 Von einem Vorwegnahme-Effekt wird gesprochen, wenn eine ohnehin beabsichtigte Handlung lediglich früher als ursprünglich geplant erfolgt. Beispiel: Es bestand sowieso die Absicht, im nächsten Jahr ein Auto zu kaufen. Weil man heute dafür einen Barzuschuss bekommt, wird das Auto bereits heute gekauft.

36 Von einem Mitnahmeeffekt wird gesprochen, wenn Anreize etwas bewirken sollen, was auch ohne diese Anreize geschehen wäre. Bsp.: Der Staat fördert durch Barzuschüsse den PKW-Kauf, um die Automobilbranche zu stützen. Alle diejenigen, die ohnehin – auch ohne die staatliche Förderung – Autos gekauft hätten, kaufen wie geplant ein Auto und kassieren die staatlichen Förderungen.

Durch einen sinkenden Wechselkurs wird die Wirtschaft jedoch nicht gestärkt – die Produkte werden nicht besser –, sondern der Export wird lediglich erleichtert. Fallen Exporterfolge durch Wechselkurseffekte einem Unternehmen mühelos in den Schoß, so könnte der momentane Erfolg die eigenen Schwächen verdecken und das Unternehmen dazu verleiten, leichtfertiger zu agieren und dadurch an Wettbewerbsstärke einzubüßen. Da sich bei sinkendem Außenwert der eigenen Währung die Importe verteuern, kann es zu einer sogenannten importierten Inflation kommen. Existiert eine gewisse Abhängigkeit von Importen (z. B. weil Rohstoffe aus Mangel an eigenen Vorkommen importiert werden müssen), dann schwächt eine schwache Währung die eigene Wirtschaft zusätzlich, weil notwendige höhere Importe zu höheren Kosten und zu Kapitalabflüssen führen.

Beispiel 4: Ausstieg Griechenlands aus dem Euro-Verbund

Es wird oftmals angenommen, Griechenland bräuchte nur aus dem Wechselkursverbund auszusteigen und eine eigene Währung zu installieren, und schon wäre das Schuldenproblem gelöst und es herrsche Vollbeschäftigung und Prosperität. Weit gefehlt! In Griechenland muss jeder Arbeitnehmer nicht nur sich und seine Familie ernähren, sondern auch noch ca. 0,8 Arbeitslose und Beamte zuzüglich deren Familienmitglieder. Mit einer neuen Währung wird dieses Missverhältnis – wenn überhaupt – nur marginal beseitigt. Was würde geschehen?

- 1. Die neue griechische Währung, Drachme, würde im Kurs sinken. Dann würden aber die Schulden, die in Euro valutieren, entsprechend steigen: Sinkt die Drachme um 50 %, so steigt die Kaufkraft der Schulden in Drachmen um 100 %! Damit ist das Schuldenproblem Griechenlands also nicht zu lösen und auch das Arbeitslosenproblem nicht, das in Wirklichkeit das Ergebnis einer eklatanten Strukturschwäche ist (Ausbildungsniveau, Verhältnis Mittelstandsunternehmen / Großindustrie und Vetternwirtschaft).*
- 2. Ausländische Konzerne würden die Sahnestücke aufkaufen und sich einverleiben. Mögliches Ergebnis: Ein wirtschaftliches Desaster und die Gefahr eines Bürgerkrieges. Geschehen war das bei dem Zusammenbruch der sogenannten Tigerstaaten. Sie hatten sich in Dollars verschuldet. Als es zu Exporteinbußen kam und ihre Währung abwertete, konnten sie die Dollar-Verpflichtungen nicht mehr bezahlen. Sie gerieten in eine Überschuldungskrise. Die Großindustrie ganz Indonesiens war für 3/4 des damaligen Aktienwertes von Thyssen zu kaufen gewesen.³⁷*

³⁷ Hollnagel, Bruno: *Der Traum des Pharaos – die großen Spekulationen der Weltgeschichte*, Signum Wien, 2009, S. 307.

Die gesamtwirtschaftliche Schwäche Europas führte zu einer Abwertung des Euros. Die Wachstumsaussichten Europas insgesamt sind schwach in Relation zur Weltkonjunktur. Kapital wird weiterhin in wachstumsstärkere Regionen umgeschichtet. Das führt zur weiteren Schwächung der Euro-Wirtschaft insgesamt und weiterhin zur schleichenden Abwertung des Euros gegenüber Starkwährungen.

Der mögliche Einwand, dass eine neue DM stärker wäre als der Euro und so der Exportindustrie Deutschland schaden würde, ist in der Verallgemeinerung nicht zutreffend, denn:

- Tatsächlich kann eine erstarkende Währung den Export dämpfen. Sie erfordert aber zugleich von den Firmen vermehrte Anstrengungen. Das verbessert ihre Wettbewerbsfähigkeit.
- Die Motivation zu Mehrleistung (qualitativ, quantitativ und innovativ) wird gesteigert, weil es – unabhängig von der Lohngestaltung – zu sogenannten Leistungsdividenden kommt. Darunter werden Vorteile (durch Wechselkurssteigerungen) verstanden, die sich in billigeren Importen (Preisdämpfung), günstigeren Auslandsreisen und billigeren Käufen im Ausland zeigen.
- Zu Zeiten der DM war diese gegenüber konkurrierenden Währungen immer im Wert gestiegen und dennoch hatte der Exportüberschuss zugenommen.

Anmerkung: Die Wertschöpfung des VW-Golfs erfolgt etwa zu 28 % in Deutschland und zu 72 % im Ausland. Hätten wir die neue DM und würde diese gegenüber dem Ausland um 10 % steigen, so könnte der Golf in Deutschland um 7,8 % billiger sein und im Ausland um 2,8 % teurer – sofern das Unternehmen die Wechselkurseffekte 1:1 an die Kunden weitergäbe. Die Verteuerung im Ausland würde also eher zu günstiger Produktion anspornen als sie zu erdrosseln. Zugleich wären unsere Reisen ins Ausland und das importierte Öl um 10 % billiger.

Dies zeigt, dass es wichtig ist, sich die gesamtwirtschaftlichen Wechselwirkungen und Kräfteverhältnisse vor Augen zu führen (das Können). Vor allem sind die individuellen Motive wirtschaftlichen Tuns der Akteure (das Wollen) zu bedenken, um deren Handlungen und damit das Geschehen in der Wirtschaft insgesamt abschätzen und beurteilen zu können. Es ist also eine relativitätsökonomische Betrachtung anzuraten.

INITIIEREN SINKENDE ZINSEN ZUVERLÄSSIG WACHSTUM?

Die Lehrbuch-Ökonomie geht davon aus, dass niedrige Zinsen die Investitionen und damit die Konjunktur befeuern. Diese Erwartung ist vom klassischen Preisbildungsgesetz (Adam Smith) abzuleiten, welches besagt: Sinkt der Preis, dann steigt die Nachfrage. Da Zinsen der Preis für Geld sind, steigt demnach die Kreditnachfrage (Nachfrage nach Geld) mit sinkendem Zins (Preis für Geld).

Das klassische Gesetz der Preisbildung besagt auch, dass der Preis fällt, wenn das Angebot steigt. Auf Geld und Zinsen angewandt bedeutet dies, dass mit steigendem Geldangebot³⁸ der Preis des Geldes (Zinsen) sinkt und mit sinkendem Preis des Geldes die Nachfrage nach Krediten (Geldnachfrage) steigen sollte. So viel zur Theorie. Und die Praxis?

Beispiel 5: Liquiditätsdilemma

Ein Hausbesitzer hatte sein Haus zu 60 % für 5 Jahre mit 2,5 % Zinsen tilgungsfrei beliehen. Steigen nach 5 Jahren die Zinsen auf 6 % und hat er keine Rücklagen, um das Darlehen auf einen Schlag zu tilgen, so kann er das Darlehen gar nicht zurückbezahlen. Er muss nach einem Ausweg suchen: Verkauf oder Umschuldung. Der gestiegene Preis (Zins) führt also nicht zwingend zu einer geringeren Kreditnachfrage, wie es das klassische Preisbildungsgesetz unterstellt. Das Gegenteil könnte der Fall sein, dass nämlich der Hausbesitzer ein weiteres, ggf. höheres Darlehen in Anspruch nehmen muss (Schuldenakkumulation), um seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen zu können.

Wir stellen fest: Auch bei steigenden Zinsen kann die Kreditvergabe steigen. Sinken die Zinsen, kommt es aber nicht automatisch zu steigender Kreditaufnahme, wie vordergründig angenommen werden könnte. Doch gemäß der Relativitätsökonomie ist eine umfassendere Betrachtungsweise angebracht. Zur Erinnerung: Die Konjunktur kann sich nur dann gedeihlich entwickeln, wenn sich Können, Wollen und Dürfen der Produzenten und Konsumenten entsprechend ergänzen. In diesem Sinne kann die Relativitätsökonomie Erklärungen bieten:

³⁸ Die Geldmenge M1 ist definiert als „Sichteinlagen“ sowie der „Bargeldumlauf“ ohne die Kassenbestände der Kreditinstitute. Die Geldmenge M2 ist M1 plus Einlagen mit vereinbarter Laufzeit bis zu zwei Jahren und Einlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist bis zu drei Monaten. Die Geldmenge M3 ist M2 zuzüglich Anteile an Geldmarktfonds, Repoverbindlichkeiten, Geldmarktpapieren und Bankschuldverschreibungen mit Laufzeiten.

1. Es wird trotz sinkender Zinsen nur dann zu vermehrter Investitionstätigkeit kommen, wenn hinreichend viele Unternehmen gewinnträchtige Investitionsmöglichkeiten erblicken und deswegen investieren wollen und können. Aus der Vergangenheit wissen wir, dass dazu insbesondere neue, innovative Produkte oder Dienstleistungs Ideen beitragen.
2. Durch den massenweisen Aufkauf von Anleihen auf dem Kapitalmarkt durch die EZB drückte diese das Zinsniveau künstlich auf historische Tiefststände. Sie argumentierte, sie wolle eine drohende Deflation vermeiden. Doch es bestand damals keine hausgemachte Deflationsgefahr, wenn die importierte Deflation durch die stark gefallen Rohöl- und Rohstoffpreise berücksichtigt wird. Die EZB griff massiv in den natürlichen Zinsbildungsprozess ein.³⁹ Bei sehr niedrigen Zinsen haben es Kreditgeber schwer, die mit der Kreditvergabe verbundenen Risiken abzudecken und darüber hinaus auch noch Gewinne zu erzielen. Das dämpft ihre Bereitschaft, Darlehen zu vergeben; denn wer geht freiwillig Risiken ein, die er nicht angemessen bezahlt bekommt? Die Darlehensvergabe beschränkt sich zunehmend auf vermeintlich weitgehend risikolose Kredite. Es kommt zur Kreditklemme.
3. Die tiefen Zinsen schmälern für Sparer den Ertrag. Ihre Konsumfähigkeit wird entsprechend eingeschränkt. Wollen sie zudem im gleichen Umfang wie vor der Zinssenkung Vorsorge treffen, so sparen sie vermehrt. Auch das dämpft das Konsumverhalten – was wiederum Investoren bei Investitionen zur Zurückhaltung gemahnt.
4. Damit Firmen ihre Pensionszusagen halten können, müssen sie einen erhöhten Anteil des Ertrages an ihre Pensionsfonds abführen. Dieser Anteil fehlt nun für Produktion, Forschung und Entwicklung und vermindert die Fähigkeit investieren zu können.

Als Gegengewicht zu den Punkten 3 und 4 sind die Zinersparnisse des Bundes zu bedenken. Die Zinersparnisse des Bundes ermöglichten ihm, mehr Geld ausgeben. Das tat er auch, denn er führte die Verschuldung nicht zurück (s. Teil C Kap. 4). Das so im Wirtschaftskreislauf bleibende Geld reichte jedoch nicht aus, um die Konjunktur zu beleben. Diese konnte die oben

³⁹ Ein angemessener Zinseingriff wäre ein solcher, der im angemessenen Abstand über oder unter dem natürlichen Zins einer Volkswirtschaft liegt. Der natürliche Zins ist die Zinsrate, die eine Volkswirtschaft aus ihren Investitionen erzielt. In Anlehnung an den „originalen Zins“ nach Wicksell.

beschriebenen Ausgabenhemmnisse von Firmen und Privaten offenbar nicht kompensieren.

Die genannten Punkte schmälern Konsum und Investition der Volkswirtschaft insgesamt. Deswegen kam es dazu, dass per Saldo die Konjunktur – trotz niedriger Zinsen – nicht ansprang.

Künstlich – d. h. wider den Markt – gedrückte Zinsen bergen die Gefahr, dass Kapitalströme fehlgeleitet, das heißt volkswirtschaftlich weniger effizient eingesetzt, werden und es zu Blasenbildungen kommen kann.

EURO-PROBLEMLÖSUNG DURCH SINKENDE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT?

Das Grundproblem in der Euro-Zone, so Heiner Flassbeck, sei das Auseinanderlaufen der Wettbewerbsfähigkeit. Die Lücke zwischen Deutschland und dem Süden Europas und Frankreich müsse geschlossen werden, um die Währungsunion – den Euro – zu retten.⁴⁰ Seine Lösung: Die Wettbewerbsvorteile Deutschlands (vorrangig die geringen Lohnstückkosten) müssten gemindert werden.

Sein Vorschlag⁴¹:

1. Einigung auf ein bestimmtes Inflationsziel (das sei beim Euro 1,9 %). Die Inflation (I) ergebe sich (ist eine Funktion f) von den Lohnstückkosten (LSt), mithin dem Anstieg der Löhne (dL) abzüglich des Produktivitätsfortschritts (dP).

Also:
$$I = f(\text{LSt}) = dL - dP$$

2. Die Differenz der Lohnkostenentwicklung sei nun die Ursache einer Krise: Der Wettbewerbsvorteil, der aus den geringen Lohnstückkosten (in diesem Falle in Deutschland) resultiert, führe zu Kapitalwanderungen und

40 Hackhausen, Jörg / Mallien, Jan: 29.05.2013. Heiner Flassbeck im Interview: „Deutschland drückt die anderen an die Wand“, <https://www.handelsblatt.com/politik/international/heiner-flassbeck-im-interview-falscher-als-herr-lucke-kann-man-nicht-liegen/8270040-3.html> (geladen 31.03.2016).

41 Jan Gänger im Gespräch mit Heiner Flassbeck: *Flassbeck will Klage gegen Überschüsse*. ntv.de. <http://www.n-tv.de/wirtschaft/Flassbeck-will-Klage-gegen-Ueberschuesse-article14582131.html> (geladen 31.03.2016). <http://www.handelsblatt.com/politik/international/heiner-flassbeck-im-interview-die-loehne-muessen-steigen/8270040-2.html> (geladen 31.03.2016).

damit zur Verschuldung (beispielsweise Italiens), die immer größere Ausmaße annehme, je größer und länger die Unterschiede bestünden. Da die Inflationszielgröße 1,9 % betrage und in Deutschland die Lohnstückkostensteigerung deutlich unter dieser Marke liege, sei es an Deutschland, die Löhne nachhaltig zu steigern, um das Spannungs-Problem Deutschland/Südeuropa zu lösen.

Deutschland solle also im Euro-Währungsraum auf einen seiner Wettbewerbsvorteile (günstige Lohnstückkosten) verzichten, indem dort höhere Löhne gezahlt werden. Was wäre das Ergebnis? Tatsächlich würden die Spannungen innerhalb des Euroraumes damit wahrscheinlich geringer. Deutschland und damit der gesamte Euro-Währungsraum würde dann über die europäischen Grenzen hinaus an Wettbewerbsfähigkeit verlieren und alle sich daraus ergebenden Folgen hinnehmen müssen. Zudem würde der finanzielle Beitrag – des nun geschwächten – Deutschlands relativ zu den anderen Euro-Staaten sinken und die angestrebte ökonomische Harmonisierung Europas würde zu einer Egalisierung der Vielfalt führen.

EINE ALTE THEORIE UND WIE SIE NEUEN GLANZ BEKAM

Schon vor ca. 200 Jahren, also fast am Beginn des systematischen analytischen ökonomischen Denkens, befassten sich kluge Geister mit den Auswirkungen des Außenhandels. Interessant ist es zu wissen, dass damals noch das wirtschaftliche Streben weniger auf das Wohl einer Firma oder der Mitarbeiter ausgerichtet war, als vielmehr darauf, die Schatullen der Könige und Fürsten zu füllen, um deren Wohl und Ansehen zu steigern oder deren Kriege zu finanzieren. Alles, was dazu beitrug, das Vermögen des Herrschers zu mehren, diente – so glaubte man – den Interessen des gesamten Herrschaftsbereiches, also auch denen des Volkes. Dem wiederum lag wohl die Idee zugrunde, dass ein Herrscher der Wohltäter des Volkes sei. Diese Einstellung wandelte sich erst gegen Ende des 18. Jahrhunderts mit dem Beginn der Industrialisierung, der zunehmenden Spezialisierung und der damit einhergehenden markanten Steigerung wirtschaftlicher Effektivität.

Ende des 18. Jahrhunderts: Im regenreichen Schottland gedeihen die Wiesen prächtig. Sie spenden reichlich Futter für die Schafe, die Wolle der besten Qualität liefern. Geschickte Hände machen daraus Garne, die wiederum zu begehrten Stoffen verwoben werden. Im Gegensatz dazu mangelt es in

Portugal an saftigen Wiesen, so dass Schafe dort nicht so gut gedeihen. Hingegen sind die Bedingungen zur Weinproduktion dort viel besser als in Schottland, wo kühleres Wetter herrscht. Was liegt also näher, als dass die Portugiesen ihren Stoffbedarf aus Schottland und die Schotten ihren Weinbedarf aus Portugal beziehen?

Beispiel 6: Handel zwischen Schottland und Portugal

	Schottland		Portugal		
	Arbeiter	Menge	Arbeiter	Menge	
Tuch	80	1000	90	1000	Produktion vor dem Handel
Wein	100	1000	80	1000	
	180	2000	170	2000	
Tuch	160	2000	0		Spezialisierung Produktion + Import - Export
	Export	-1000	Import	1000	
Wein	0		160	2000	
	Import	1000	Export	-1000	
	160	2000	160	2000	
Ersparnis	20		10		

Tabelle 1: Handel zwischen Schottland und Portugal (a)

Angenommen, Schottland produziert mit 80 Arbeitern 1000 Ballen Tuche und mit 100 Arbeitern 1000 Fässer Wein. Portugal produziert mit 90 Arbeitern 1000 Ballen Tuche und mit 80 Arbeitern 1000 Fässer Wein. Spezialisiert sich Schottland auf die Tuchproduktion, stellt 2000 Ballen her und exportiert davon 1000 Ballen und kauft dafür in Portugal (das nun 2000 Fässer Wein herstellt) zum gleichen Preis 1000 Fässer Wein, so haben beide Länder wie zuvor 1000 Ballen Tuch und 1000 Weinfässer, aber benötigen dafür einen geringeren Einsatz von Arbeitern (Schottland - 20, Portugal - 10). Beide Länder erzielen also einen Gewinn durch den Handel. Siehe Bsp. 7.

Beispiel 7: Handel zwischen Schottland und Portugal (2)

Würden die Preise proportional (100 GE) in Abhängigkeit zur Anzahl der eingesetzten Arbeiter stehen, und die Preise im Land des jeweiligen Handelspartners maßgeblich sein, so ergibt sich folgendes Bild:

Schottland: Statt Tuch und Wein für insgesamt 20.000 GE zu produzieren, produziert es nun die doppelte Menge Tuch für 16.000 GE, exportiert die Hälfte für 9.000 GE und importiert Wein für 8.000 GE. Auf diese Weise erzielt es Ersparnisse von 3.000

GE. Verfährt Portugal entsprechend und erzeugt nur Wein und importiert Tuch, so erzielt Portugal ebenfalls Ersparnisse in Höhe von 3.000 GE. Siehe Tabelle 2.

Das Ergebnis: Treiben zwei Länder miteinander Handel, die jeweils Produkte preiswerter erzeugen als das andere Land, profitieren beide Länder davon, wenn sie preisgünstigsten erzeugte Produkt verkaufen, und Ware, die sie in einem anderen Land preiswerter bekommen, kaufen.

	Schottland			Portugal			
	Arbeiter	Menge	Kosten	Arbeiter	Menge	Kosten	
Tuch	80	1000	8.000	90	1.000	9.000	Produktion vor dem Handel
Wein	100	1000	10.000	80	1.000	8.000	
	180	2.000	18.000	170	2.000	17.000	
Tuch	2.000	2.000	16.000	0			Speziali- sierung
Wein	Export 0	-1.000	-9.000	Import 160	1.000 2.000	8.000 16.000	Produktion + Import
	Import 200	1.000 2.000	8.000 15.000	Export 160	-1.000 2.000	-10.000 14.000	- Export
Gespart	20		3.000	10		3.000	

Tabelle 2: Handel zwischen Schottland und Portugal (b)

Ricardos komparativer Kostenvorteil

David Ricardo (1772–1817), seines Zeichens Ökonom, glaubte erkannt zu haben, dass ein Außenhandel selbst für jenes Land lohnend ist, das weniger produktiv ist. Wichtig sei allein, dass sich jedes Land auf die Produkte spezialisiere, die es relativ am günstigsten herstellen kann. Wie kommt das?

Beispiel 8: Ricardos komparativer Kostenvorteil

Bei diesem Beispiel haben in beiden Ländern (England und Portugal) ein Fass Wein und ein Ballen Tuch den gleichen Preis. Um einen Ballen Tuch zu erzeugen, sind in England 100, in Portugal 90 Arbeiter nötig. Um ein Fass Wein herzustellen, benötigt England 120, Portugal 80 Arbeiter. Stellt England mit 200 Arbeitern 2000 Ballen Tuch her, exportiert 1000 Ballen nach Portugal und importiert von Portugal 1000 Fass Wein dafür, so hat England schließlich 1000 Ballen Tuch und 1000 Fass Wein und hatte dafür aber nur 200 statt zuvor 220

Arbeiter benötigt. Wenn Portugal nun mit 160 Arbeitern 2000 Fass Wein herstellt, davon 1000 Fass nach England verkauft und dafür 1000 Ballen Tuch von England bezieht, so hat auch Portugal schließlich 1000 Ballen Tuch und 1000 Fass Wein, aber 10 Arbeiter weniger einsetzen müssen.

	England		Portugal		
	Arbeiter	Menge	Arbeiter	Menge	
Tuch	100	1000	90	1000	Produktion vor dem Handel
Wein	120	1000	80	1000	
	220	2000	170	2000	
Tuch	200	2000	0		Spezialisierung Produktion + Import - Export
	Export	-1000	Import	+1000	
Wein	0		160	2000	
	Import	1000	Export	-1000	
	200	2000	160	2000	
Ersparnis	20		10		

Tabelle 3: Komparativer Kostenvorteil

Das verblüffende Ergebnis: Obwohl England sowohl Tuch als auch Wein teurer herstellt als Portugal, lohnt es sich für Portugal, Tuch aus England zu importieren, weil die Effizienz bei der Herstellung von (exportiertem) Wein in Portugal relativ höher ist als die bei der Tuchherstellung in Portugal. Siehe Tabelle 3. Diese Einsparung an Arbeitern bezeichnet Ricardo als komparativen Kostenvorteil. Jedes Land tue deswegen gut daran, so Ricardo,

1. Handel zu treiben, um die komparativen Kostenvorteile zu nutzen,
2. sich auf diejenigen Aktivitäten zu konzentrieren, die es am effektivsten durchzuführen in der Lage ist (Spezialisierung) und
3. jedwede Handelshemmnisse abzubauen.

Das führe insgesamt dazu, dass der Wohlstand steige. Diese Argumentation dient bis heute dazu, Zölle möglichst zu beseitigen und Welthandel zu betreiben. Tatsächlich findet sich auch in neuerer ökonomischer Literatur unter dem Stichwort Außenhandelstheorie die Auffassung, dass Welthandel

für alle Beteiligten gut sei. Wird im Internet unter den Stichworten Handel und Wohlstand nach Informationen gesucht, so bestätigt sich dieser Eindruck: Welthandel schafft Wohlstand.

Zweifelsfrei können Unternehmen durch Handel erhebliche Vorteile erlangen. Haben sie ausländische Handelspartner, so können diverse Unterschiede nutzen (bei Löhnen, Lohnnebenkosten, Sozialstandards, Energiekosten, Qualifikation von Arbeitnehmern, Produktions- und Steuervorschriften und vielem mehr): Aus Unterschieden zwischen länderspezifischen Ordnungsrahmen lassen sich Gewinne erzielen. Doch sind Ricardos Schlussfolgerungen allgemeingültig?

Ricardos unvollständige Betrachtung

Ricardo unterstellt Preisentität. Im folgenden Beispiel wird unterstellt, dass der Preis eines Produktes davon abhängig ist, wieviele Arbeitnehmer nötig sind, um dieses Produkt herzustellen.

Beispiel 9: Ricardos unvollständige Betrachtung

Der Preis eines Produktes sei 100 GE je eingesetzten Arbeiter. Für den Handel gelten jeweils die Preise des Landes, von dem das Produkt gekauft wird. Es ergäbe sich rechnerisch folgendes Ergebnis: England und Portugal würden jeweils 3.000 GE einsparen.

	England			Portugal			
	Arbeiter	Menge	Kosten	Arbeiter	Menge	Kosten	
Tuch	100	1.000	10.000	90	1.000	9.000	Produktion vor dem Handel
Wein	120	1.000	12.000	80	1.000	8.000	
	220	2.000	2.000	170	2.000	17.000	
Tuch	2.000	2.000	10.000	90	1.000	9.000	Spezialisierung
	Eport	-1000	-9.000	Import	1.000	10.000	Kosten
Wein	0			160	2.000	16.000	+Importkosten
	Import	1.000	8.000	Export	-1.000	-12.000	- Exporterlös
	200	2.000	19.000	160	2.000	14.000	
Ersparnis	20		3.000	10		3.000	

Tabelle 4: Ricardos unvollständige Betrachtung

Das Problem bei dieser Rechnung: Warum sollte ein Händler aus Portugal Tuch von England einführen, wenn er dieses doch für 9.000 GE im eigenen Lande kaufen könnte?

Aus relativitätsökonomischer Betrachtung, die von den individuellen Motiven wirtschaftlichen Handelns der Akteure ausgeht, stellt sich die Frage, warum ein Tuchhändler, der 1000 Ballen Tuch in Portugal für 9.000 GE kaufen könnte, die gleiche Menge in England für 10.000 GE kaufen soll?

Und es ergeben sich noch weitere Fragen: Was geschieht mit den freigesetzten Arbeitnehmern, die in Schottland Wein herstellten und in Portugal Wolle, nun aber nicht mehr gebraucht werden, weil die von ihnen ehemals produzierten Produkte anderswo hergestellt werden? Finden sie eine ähnlich bezahlte Stelle, sind sie effektiv einsetzbar oder werden sie arbeitslos? Wenn sie arbeitslos werden, wer zahlt ihnen den Lebensunterhalt auf welchem Wohlstandsniveau? Führt nicht die Mehrnachfrage nach Wein in Portugal und nach Wolle in Schottland jeweils dort nicht zu höheren Preisen? Sinken die Preise der importierten Güter im Importland nicht, da doch das Angebot steigt? Welche Folgen hat das alles für die jeweilige Wirtschaft?

Eine weitere ungeklärte Frage ist, ob Portugal (England) die zusätzlichen Ressourcen, die für die ausgeweitete Weinherstellung (Tuchherstellung) erforderlich sind (wie z. B. geeignete Böden und Mitarbeiter), zur Verfügung hat. Dem können Vorteile aus den jeweils größeren Mengen gegenüberstehen.

Das Beispiel 7 zeigte, dass es – dank des komparativen Kostenvorteils – für England und Portugal durchaus sinnvoll sein kann, Handel zu treiben, obwohl sowohl die Tuch- wie die Weinherstellung in England teurer ist als in Portugal. Wie sieht es aber aus, wenn auch noch Schottland als dritter möglicher Handelspartner hinzukommt?

Es lohnt sich nun für Portugal nicht mehr, Tuch aus England zu importieren, weil die Importe aus Schottland günstiger wären. Auch Schottland kauft Wein in Portugal. Für England wäre es zwar sinnvoll, Tuch aus Schottland und Wein aus Portugal zu importieren, doch womit soll England bezahlen, da keiner der potenziellen Handelspartner ein Interesse am Handel mit England hat?

Wenn England bestimmte Produkte billiger aus dem Ausland bezieht, als es selbst herstellen kann, spart es zunächst Ressourcen, und Verbraucher in England würden gerne portugiesischen Wein oder schottische Wolle kaufen,

wären diese Produkte doch preiswerter als einheimische Ware. Wenn es selbst aber nicht über wettbewerbsfähige Produkte verfügt, die es seinerseits exportieren kann, mangelt es ihm an Devisen, um die Importe bezahlen zu können.

Schottland		Portugal			England		
Menge	Kosten	Menge	Kosten		Menge	Kosten	Import
1000	8.000	1.000	9.000	Tuch	1.000	10.000	
1000	10.000	1.000	8.000	Wein	1.000	12.000	
	18.000	2.000	17.000		2.000	22.000	
				Tuch	1.000	8.000	Schottland
				Wein	1.000	8.000	Portugal

Tabelle 5 Handelsunion Schottland, Portugal und England

Es gibt dann zwei Möglichkeiten:

1. England muss dann den Gegenwert der Importe in die Währung des Exporteurs (Schottland oder Portugal) wechseln. Durch den Wechselvorgang sinkt der Kurs der englischen Währung Englands. Damit wird es für England teurer, Produkte (importierte Inflation) einzuführen, während die eigenen Produkte für das Ausland billiger – also wettbewerbsfähiger werden.
2. Alternativ hätte England die Möglichkeit, sich in den fremden Währungen zu verschulden, um mit den so generierten Kapitalzuflüssen die Importe zu bezahlen. Durch Zinsen und Zinseszinsen würde England aber immer weiter in eine Schuldenabhängigkeit geraten.

Gehören die drei Länder einem Währungsverbund an, entfällt die Möglichkeit A⁴², bedarf es für England – wegen der Zinsen und Zinseszinsen – immer größerer Anstrengungen, um die gleichen Importe durch Darlehen und Zinseszinsen bezahlen zu können; es gehen ihm bei gleichbleibenden Importen zwangsläufig immer größere Anteile seiner Kaufkraft verloren: Der Handel zehrt dann das Importland aus. Das Export-Überschuss-Land (Exportfirma) kann diese gewonnene Kaufkraft (Gewinn) zur Steigerung der

⁴² Das exportierende Land kann ggf. die Währung des importierenden Landes nicht sinnvoll einsetzen (Waren kaufen oder im Importland investieren).

Wettbewerbsfähigkeit einsetzen und wird dadurch gegenüber seiner Konkurrenz und dem Importland noch stärker.

Zusammenfassend ist festzustellen: Handel führt keineswegs zwangsläufig zu vermehrtem Wohlstand für alle – wie David Ricardo meinte –, sondern kann auch zu Auszehrungserscheinungen und Abhängigkeiten führen.

Dass Handel keineswegs immer Vorteile bringen muss, belegt auch folgendes Beispiel:

Beispiel 10: Reisexport und mögliche Folgen

Stellen wir uns vor, ein Sack Reis würde in Thailand für 5 € zu produzieren sein und kostet in Thailand 10 €. Der Weltmarktpreis wäre aber 25 €. Was würde ein thailändischer Reishändler tun? Er würde Reis in Thailand kaufen und auf dem Weltmarkt verkaufen. Der Reishändler hätte einen großen Gewinn. Das Handelsvolumen Thailands stiege. Seine Käufe könnten in Thailand sogar zu Preissteigerungen für Reis führen, weil das Reisangebot in Thailand sinken würde, während die Nachfrage gleichbliebe. Dass die Reisarbeiter mehr verdienen, ist dabei keineswegs ausgemacht; denn es könnte ein Überangebot an Reisarbeitern existieren und die Nachfrage nach ihnen muss nicht zwangsläufig steigen⁴³. Unter anderem könnten die Folgen sein:

- 1. Preissteigerungen (ggf. ohne Lohnausgleich) im exportierenden Land durch ein geringeres Angebot und*
- 2. Preissenkungen im importierenden Land in Folge eines höheren Angebotes.*

Im Inland könnten Mängel durch das Fehlen der exportierten Produkte auftreten. Selbst wenn nun die Preise für Reis steigen, muss das Angebot nicht höher werden, wenn Reisexporte weiterhin lukrativer sind. Mangelt es im Inland an Kaufkraft, kann die Lücke nicht geschlossen werden. Es kann zu Auszehrungserscheinungen (oder Ausbeutungseffekten) kommen.

Anmerkung: Die Selbstausbeutung kann also zu Mangelercheinungen im Inland führen, wenn die Preise anderswo höher sind und Produzenten deswegen Waren lieber exportieren, als im Inland zu vermarkten.⁴⁴

43 Die Gesetze vom Ausgleich der Profitraten und das Faktorpreisausgleichstheorem scheitern oftmals, weil die Händler an der Handelsspanne (Differenz zwischen Kauf und Verkauf) partizipieren und deswegen im eigenen Interesse alles versuchen werden, diese Spanne nicht zu senken. Das Gesetz vom Ausgleich der Profitraten besagt, dass sich Gewinne durch Handel angleichen. Der Relativitätsökonomie folgend gilt das jedoch nur bei transparenten, freien Märkten, fairer Wettbewerbssituation (keine Monopol- oder Oligopol-ähnlichen Strukturen) und innerhalb gleicher Risikoklassen.

44 Der Ökonom und Wirtschaftsnobelpreisträger Amartya Sen schrieb, dass Inflation und steigende Nahrungsmittelpreise bei stagnierenden Löhnen der Landarbeiter die Auslöser der Hungerkatastrophe von 1943 waren. Er schloss, dass Menschen, die nichts besitzen

Wie gezeigt wurde, kann Handel also Vorteile bewirken, aber auch ein Grund für Verteilungskämpfe⁴⁵ und Ausbeutung⁴⁶ sein.

Handelsunternehmen ziehen Gewinn aus Kostenvorteilen. Um sich diese zu erhalten, sind sie nicht daran interessiert, diese abzubauen. Sie werden also versuchen, einem Marktausgleich, der von der klassischen Ökonomie unterstellt wird, entgegenzuwirken.

Wir stellen als Zwischenergebnis fest: Handel zu treiben zeitigt vielfältige Ergebnisse. Er kann

- zur Selbstausbeutung,
- zu vermehrten Abhängigkeiten,
- zu Abwanderung von Knowhow,
- zur Zentralisierung durch Konzentrationseffekte
- zur gesteigerten Risikoanfälligkeit infolge einer Zentralisierung und
- zur Wohlstandsmehrung führen.

Mehrt der Abbau von Zöllen den allgemeinen Wohlstand?

Wie schon David Ricardo (s. o.), fordern die Befürworter des Freihandels den Abbau von Handelshemmnissen – insbesondere den der Zölle. Kommt es zum Zollabbau, noch besser: zur totalen Beseitigung der Zölle, so würde dies die Waren verbilligen, den Handel beflügeln und damit den Wohlstand aller mehrten. Das klingt richtig, verhält es sich aber auch immer so?

Zweifellos ist es richtig, dass sinkende Zölle Spielräume für sinkende Importpreise schaffen. Auch ändert sich die Wettbewerbssituation, weil ausländische Produkte unmittelbarer (ohne Zollpuffer) mit inländischen Waren konkurrieren. Dadurch werden Kosten- und Leistungs differenzen direkter spürbar. Insoweit kann der Abbau von Zöllen tatsächlich wirtschaftliche Impulse geben.

außer ihrer Arbeitskraft, die ersten sind, die von Hunger bedroht sind – das ist keine überraschende Erkenntnis. Hier wird ein weiterer Weg aufgezeigt, der zu Mangelercheinungen im Inland führen kann, obwohl aus globaler Sicht kein Mangel – sondern nur Preisunterschiede (z. B. wegen eines höheren Preisniveaus im Ausland) – besteht.

45 Wirtschaftswoche (21.02.2008): Kampf um Wohlstand. <http://www.wiwo.de/politik/ausland/welthandel-kampf-um-wohlstand/5351756.html> (geladen 16.03.2016).

46 <https://www.tagesschau.de/inland/mueller-ausbeutung-afrika-101.html> (geladen 16.03.2016).

Zölle sind sowohl Kosten für Händler als auch Einnahmen für Staaten. Entfallen sie, so stellt sich einerseits die Frage, wo der Kostenvorteil letztlich verbleibt und andererseits, wie die Mindereinnahmen gedeckt werden.

Konkret: Warum sollten Händler auf den zusätzlichen Gewinn infolge der eingesparten (Zoll-) Kosten verzichten? Sie würden es nur dann erwägen, wenn sie durch die Weitergabe der Kosteneinsparungen Mengen- oder andere Vorteile erzielen können. Wenn aber die Zolleinsparungen nicht an die Kunden weitergegeben werden, haben die Kunden keine Vorteile. Sind sie Steuerzahler, ihnen drohen sogar Nachteile, wenn der Staat die Lücke der (Zoll-) Mindereinnahmen durch mehr Steuern oder Abgaben an anderer Stelle ausgleicht. Sichere Vorteile haben lediglich Handelsunternehmen und ggf. diejenigen, die ihnen zuliefern.

Ein Abbau der Zölle ist keine Garantie dafür, dass der allgemeine Wohlstand steigt, wie David Ricardo unterstellte.

Schafft Handel Ausgleich und Wohlstand?

Allgemeine, tradierte Auffassung ist, dass Handel Wohlstand schafft. Die Frage ist dabei, wem dieser Wohlstand zufließt – Einzelnen oder der Gesellschaft als Ganzem?

Das Scheitern des Faktorpreisausgleichstheorems

Auch Paul A. Samuelson schrieb in seinem Faktorpreisausgleichstheorem⁴⁷, dass durch Handel tendenziell ein Ausgleich der Preise (Produktpreise und Faktorpreise) erfolgt. Aus dem klassischen Preisbildungs-gesetz lässt sich ein „Preisnivellierungsgesetz“ oder „Preisausgleichsgesetz“ ableiten: Gleiche Produkt-qualität vorausgesetzt, wird erwartet, dass ein niedriger Preis in Land A Händler dazu animiert, dort Produkte einzukaufen und in einem höherpreisigen Land B zu verkaufen. Die dadurch erhöhte Nachfrage in Land A würde dort die Preise steigen lassen und das höhere Angebot in Land B zu sinkenden Preisen führen. Preisdifferenzen würden dann lediglich durch Zoll-, Transport- und Administrationskosten sowie eine gewisse Gewinnspanne der Händler (erforderlich, damit sie überhaupt Handel treiben)

⁴⁷ Samuelson, Paul A.: International Trade and the Equalisation of Factor Prices, in *Economic Journal* 58, 1948, S. 163-184.

gegeben sein. Die höhere Nachfrage nach Produkten würde auch die Nachfrage nach den erforderlichen Produktionsfaktoren (Arbeitsleistung, Material ...) und damit deren Preise steigen lassen, bis ein Ausgleich auf dem Niveau des Gleichgewichtspreises erreicht ist. Im Ergebnis sollen sich also die Preise der miteinander Handel treibenden Nationen angleichen und den allgemeinen Wohlstand mehren.

Diesen theoretischen Überlegungen steht die Realität entgegen. Tatsächlich finden solche Preisangleichungen nur bedingt statt, nämlich dann, wenn die Wettbewerbssituation das gebietet,⁴⁸ also ein entsprechender Marktdruck existiert. Wo ein solcher Marktdruck fehlt, lässt sich beobachten, dass die Preisunterschiede erhalten bleiben. Warum?

Da die Im- und Exporteure Nutzen (P) aus Preisdifferenzen ziehen, haben sie gar kein Interesse an Preisangleichungen und werden deswegen bestrebt sein, diese zu verhindern. Verfügen sie über ausreichende Marktmacht und Geschicklichkeit, oder mangelt es an Markttransparenz, wirken ihre Einzelinteressen (hohe Gewinne zu erzielen) dem Gemeininteresse (niedrige Preise zu haben) entgegen.⁴⁹

Damit die „unsichtbare Hand“ praktisch automatisch ausgleichend wirkt,⁵⁰ müssen marktwirtschaftliche Bedingungen⁵¹ erfüllt sein. Wenn beispielsweise ein global operierendes Unternehmen sich im Niedriglohnland nicht genötigt sieht, höhere Löhne zu zahlen, weil dort keine Markttransparenz besteht oder das Unternehmen dank seiner Marktmacht das Lohnniveau zu drücken vermag, wird es eine Anpassung der Löhne nicht geben.

Generell gilt: Kommt der Staat in einer marktwirtschaftlichen Ordnung seiner Aufgabe als Hüter des fairen Wettbewerbes⁵² nicht nach, ist er gar erpressbar,⁵³ sind faire Bedingungen nicht durchsetzbar, so stellt sich ein Marktausgleich – wenn überhaupt – nur schleppend ein. Dabei ist besonders hinderlich, dass global operierende Unternehmen an einem Marktausgleich keinerlei Interesse haben, da sie aus den Ungleichheiten Vorteile schöpfen.

48 Der Wunsch nach wirtschaftlichem Überleben.

49 Siehe Teil B, Kap. 2.: „Über die Interaktionen des Innen mit dem Außen – ein Problem allen Wirtschaftens“.

50 Siehe Kap. 14.6.: „Das Scheitern des Faktorausgleichstheorems“.

51 Siehe Teil C, Kap. 2.1.: „Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft aus der Sicht der Relativitätsökonomie“.

52 Siehe Kap. 14.6. „Das Scheitern des Faktorausgleichstheorems“.

53 Siehe Kap. 2.: „Die Ursachen der Euro-Krise“.

Marktverdrängung wider die marktwirtschaftlichen Prinzipien

Das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA

Mit vollmundigen Versprechungen und noch größeren Erwartungen wurde das nordamerikanische Handelsabkommen (North American Free Trade Agreement, NAFTA) zwischen Mexiko, USA und Kanada verhandelt, unterschrieben und ab dem 1.1.1994 umgesetzt. Die Folgen waren im wahrsten Sinne des Wortes umwälzend – jedoch nicht in der Form, wie viele angenommen haben dürften. Es kam im landwirtschaftlichen Mexiko zu Verdrängungseffekten:

1. Die Dumping-Phase. Sie dauerte ca. 6 Jahre. Sie war dadurch gekennzeichnet, dass die USA den mexikanischen Markt mit landwirtschaftlichen Produkten wie Soja, Mais, Rinder-, Geflügel- und Schweinefleisch regelrecht überfluteten. Wie kam es dazu? Héctor Carlos Salazar vom Dachverband der mexikanischen Mais-Produzenten sagte: „Wir haben 27 Millionen Hektar Anbaufläche, die USA dagegen 179 Millionen. An Subventionen bekommt ein mexikanischer Bauer 700 Dollar, einer in den USA 21000 Dollar pro Jahr.“⁵⁴ Die Subventionen kamen vor allem der amerikanischen Rinder-, Geflügel- und Schweinefleischproduktion zugute. Sie ermöglichte den USA, Fleisch zu Preisen exportieren, die 20 % unterhalb der mexikanischen Herstellungskosten lagen. Der Export von Rinder-, Geflügel- und Schweinefleisch aus den USA nach Mexiko verfünffachte sich. Die hochsubventionierten Importe setzten den drei Millionen kleinen einheimischen mexikanischen Mais-Produzenten zu. Durch die Dumpingpreise waren sie nicht mehr konkurrenzfähig.
2. Viele mexikanische Bauern wurden vom Markt verdrängt und verkauften ihr Land an Agrarmultis (Ausbeutungseffekt?). Damit wurde Mexiko von der ausländisch dominierten Agrar- und Fleischindustrie abhängig. Da die Zulieferindustrie Millionen landloser Bauern nicht absorbieren konnte, hat sich die illegale Auswanderung Richtung Norden in den 20 Jahren seit 1994 verdoppelt. Die Armut und die Kriminalitätsrate nahmen in Mexiko zu.

⁵⁴ Eisenmann, Barbara: Wirtschaftsbeziehungen – 20 Jahre Nafta. Tagesspiegel.

<http://www.tagesspiegel.de/politik/wirtschaftsbeziehungen-20-jahre-nafta-das-netz-des-geldes/11082792.html> (geladen 30.06.2016).

Wie China den Freihandel nutzt, um Schlüsseltechnologie zu okkupieren

Jahrelang waren deutsche Ökofirmen Marktführer. Dann erkannten die Chinesen das Potential und befeuerten chinesische Hersteller durch diverse Subventionsprogramme.

Bezüglich Photovoltaikpaneelen stellte Milan Nitzschke, Präsident der europäischen Industrieinitiative EU ProSun bereits 2013 fest: „Die Subventionen Chinas werden eingesetzt, um europäische Wettbewerber aus dem Markt zu drängen. Ohne diese Subventionen würde kein chinesischer Anbieter überleben. Die Billigpreise chinesischer Anbieter, mit denen sie deutsche und europäische Arbeitsplätze gefährden, resultieren nicht aus technologischer Stärke, sondern allein aus staatlicher, chinesischer Finanzierung.“ Bemerkenswert sei, dass selbst trotz der milliardenschweren Subventionen die chinesischen Hersteller noch Verluste machen. Aber auch diese würden wieder durch staatliche Kredite abgedeckt.⁵⁵

Die Stützung der chinesischen Solarindustrie hatte durchschlagenden Erfolg. Heute produzieren chinesische Firmen über 80 Prozent aller Solarpaneele der Welt.⁵⁶ Das schafft Abhängigkeiten. Deutsche Hersteller von PV-Paneelen sind selbst im Inlandmarkt verschwunden. Selbst Q-Cells ist abgewandert und firmiert jetzt unter Hanwha Q-Cells in Südkorea.

Dazu ist zweierlei festzustellen:

1. Der Solarmarkt wurde künstlich durch Subventionen des Strom-Preises (EEG-Umlage) befeuert und steigerte die Nachfrage nach entsprechenden Anlagen.
2. Die Subventionen in Ländern der Paneel-Produzenten verbilligten künstlich den Preis und förderten den Verkauf.

Bei Windkraftanlagen sieht es nicht anders aus: Auch hier waren deutsche Unternehmen Weltmarktführer. Heute wird kein einziges Rotorblatt mehr in Deutschland gefertigt. Zehntausende von Arbeitsplätzen sind in Deutschland verlorengegangen. Grund: Hoch subventionierte chinesische Hersteller

⁵⁵ Rotling, Daniel 30.8.2013 in top agrar online: „Europäische Kommission legt Chinas Solarsubventionen offen“, <https://www.topagrar.com/energie/news/europaeische-kommission-legt-chinas-solarsubventionen-offen-9591429.html> (geladen 30.06.2016).

⁵⁶ Der Standard 07. Juli 2022, „Enorme Abhängigkeit von China bei Photovoltaikmodulen“, in <https://www.derstandard.de/story/2000137229431/enorme-abhaengigkeit-von-china-bei-photovoltaik-modulen> (geladen 02.04.2023).

überrollen den europäischen Markt mit ihren Produkten und lassen deutschen Produzenten keine finanzielle Luft zum Atmen.⁵⁷

Hinzu kommt, dass – wie in Teil C, Kap. 3.1 beschrieben – Global Player den monetären Ansatz nutzen, der bei Wirtschaftlichkeitsberechnungen nicht den Einsatz von Ressourcen als Grundlage hat, sondern deren Kosten.⁵⁸

Beispiel 11: Sardinenfischerei und Schuhfabrikation

Die kleinteilige Sardinenfischerei in Portugal setzte viele Familien auskömmlich in Brot und Arbeit. Als Ergebnis der Lobbyarbeit der Großfischerei wurden den Kleinfischern aus EU-Mitteln ihre Boote abgekauft und Verträge aufgeötigt, die ihnen das Fischen verboten. Viele hundert Fischer – samt den damit verbundenen Kleinbetrieben – verloren ihre Arbeit. Wenige große Fischtrawler produzieren heute billiger und effektiver und beuteten die Fischgründe derart rigoros aus, so dass heute Fangquoten erforderlich sind, um ein Überfischen zu verhindern. Wenige verdienen heute mehr, viele haben ihre ehemalige Lebensgrundlage verloren. Die Preise für Fische sind nicht gesunken. S. auch Beispiel 22 (Innen- und Außenwirkungen) in Teil B.

⁵⁷ Niesmann, Andreas: „Windkraft: Vorsicht vor China“, RedaktionsNetzwerk Deutschland 2.12.2022 <https://www.rnd.de/wirtschaft/windkraft-vorsicht-vor-china-JTWDQQTLD-ZDLVGS3LMUCG5WPAAE.html> (geladen 02.04.2023).

⁵⁸ Siehe Teil C, Kap. 3.1.: Unvergleichbare Wirtschaftlichkeitsberechnungen globaler Märkte.

15 POLITISCHE ÖKONOMIE

Gemeinhin wird angenommen, dass amtierende Politiker bemüht seien, gemäß den Interessen des Staates und seiner Bürger zu handeln. Das Problem ist aber, dass sich die P/N-Relationen eines bestimmten Handelns für den Staat und seine Bürger anders darstellen als für die Akteure, die Politiker. Das gilt insbesondere bezüglich ihrer jeweiligen P/N-Niveaus. Die Abweichungen der wohlverstandenen Interessenlagen können zu – aus der Sicht der Bürger – unverständlichen politischen Entscheidungen führen.

Da die Akteure jeweils in Hinblick auf ihr eigenes P/N-Niveau entscheiden und handeln, bedeutet das, dass die Interessen des Staates nur insoweit und dann auch nur mittelbar in politische Entscheidungsprozesse einfließen, wie diese – etwa durch Wahlen – auf die Politiker zurückwirken (reflektierte Außenwirkungen). Zudem müssen die Politiker zum Zeitpunkt der Entscheidungen mit einer solchen, auf sie reflektierten Außenwirkung rechnen.

Beispiel 12: Staats- versus Politik(er)-Interessen

Jahrelang hatte Deutschland die Bündnisverpflichtung – Rüstungsausgaben 2 % des BIPs – nicht eingehalten. Dieses Versäumnis der agierenden Politik drang nicht in das Bewusstsein der breiten Öffentlichkeit und schlug sich demzufolge auch nicht im Wahlergebnis negativ für die Verantwortlichen nieder (keine N). Die eingesparten Mittel konnte die amtierende Politik an anderer Stelle einsetzen und so in den Augen der Öffentlichkeit positive Effekte generieren (P). Die P/N-Relation erschien für alle Beteiligten verbessert (günstige P/N-Relation). Ergebnis: Eine, bezüglich der Verteidigungsfähigkeit (Ersatz für marodes Gerät und fehlende Munition), mangelhafte, von der Öffentlichkeit aber nicht erkannte Politik, wurde mehrere Jahre praktiziert.

Um die Bündnis- und Verteidigungsfähigkeit der Bundeswehr aufrechterhalten zu können, wurde 2022 auf äußeren Druck hin ein sogenanntes „Sondervermögen“ eingerichtet.⁵⁹ Dabei handelt es sich nicht um Guthaben, sondern um eine Ermächtigung, um – entgegen der grundgesetzlich gebotenen Deckelung der Schulden – zusätzliche Schulden aufnehmen zu können und so die Versäumnisse der Vergangenheit zu heilen. Ergebnis: Die Schuldigen der mangelhaften Politik wurden nicht zur Rechenschaft gezogen – für sie hat sich ihr Fehlverhalten „gelohnt“ (günstige P/N-Relation) –, die Versäumnisse werden auf Kosten der Steuerzahler geheilt. Eine nachweislich verfehlte Politik wurde also letztlich sanktioniert.

⁵⁹ Dankbar, Christine: „Darum geht es beim Sondervermögen der Bundeswehr: 9 Fragen und Antworten“, Berliner Zeitung, Berlin 29.5.2022 in: <https://www.berliner-zeitung.de/politik-gesellschaft/9-fragen-und-antworten-darum-geht-es-beim-sondervermoegen-bundeswehr-li.230541> (geladen 02.04.2023).

Zur politischen Ökonomie gehört auch die des Krieges, wie in Kap. 5 gezeigt wurde.

ÜBER DIE LEICHTFERTIGKEIT STAATLICHER GELDAUSGABEN

In Teil C wurde in Kap. 4 die Leichtfertigkeit der Geldausgabe in demokratischen Staaten erläutert. Einer Geldverschwendung stehen demnach nur das Gewissen entgegen und die Sorge davor, dass die Geldverschwendung entdeckt wird und somit negative Folgen (N) zeitigt. Das Ergebnis ist eine tendenziell zunehmende Staatsverschuldung. Die amtierende Politik steigert ihr P/N-Niveau, indem sie dem Anspruchsdenken der Wahlbürger nachgibt und mehr ausgibt, als sie an Steuern und Abgaben einnimmt. Die Wahlbürger glauben durch die Wahl-„Geschenke“ ihr P/N-Niveau zu erhöhen. Dabei unterbewerten sie die Belastungen aus Tilgungen und Zinsen, die später⁶⁰ durch höhere Steuereinnahmen gedeckt werden müssen. Leichtfertige Geldausgaben führen zu ökonomischer Ineffektivität.

Sehr deutlich war dies zu sehen, als die amtierenden Politiker die im Rahmen der Niedrigzinsphase ersparten Zinsen zusätzlich ausgaben, statt damit Schulden zu tilgen⁶¹.

Zur Kategorie Leichtfertigkeit der Geldausgabe zählt auch eine mangelhafte Kontrolle. Dazu ist anzumerken, dass es keinen Straftatbestand der Steuergeldverschwendung gibt (aufgedeckte Geldverschwendung hat also in der Regel keine unmittelbaren Folgen) und die Politik sich oftmals selbst kontrolliert. Hierzu zwei Anmerkungen aus der Presse⁶²:

Beispiel 13: Geldverschwendung/Betrügereien?

Der Europäische Rechnungshof stellte fest, dass 1994 14 % aller EU-Ausgaben ohne Belege getätigt wurden. Konsequenzen? Keine. Die Politik erachtet es offensichtlich

60 Siehe Teil B, Kap. 2.4.: Die Zeit.

61 Die Zinsersparnisse allein für Deutschland wurden auf 440 Mrd. € geschätzt. Das war der Gegenwert eines ganzen Bundeshaushaltes. Martin Greive, Handelsblatt 19.12.2019: Deutschland spart 440 Milliarden Euro Zinskosten in <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/zinsersparnis-deutschland-spart-440-milliarden-euro-zinskosten-das-weckt-begehrlichkeiten/25351228.html> (zuletzt aufgerufen am 3.12.2022).

62 Welt am Sonntag, Nr. 46 vom 14.11.1993, S. 44.

als unnötig, Konsequenzen zu ziehen. Es mangelt am Klagerecht durch den Rechnungshof und an einem Straftatbestand der Steuergeldverschwendung.

Die Mittel des Strukturfonds der EU (zur Stärkung wirtschaftlich schwacher Regionen) sollten damals (1999) von 42 Mrd. DM auf 60 Mrd. aufgestockt werden. Für einzelne Vorhaben gab es bis zu 50 % Vorschuss aus diesem Fonds. Die Luxemburger Prüfer des Europäischen Rechnungshofes stellten fest, dass bei einem Projekt in Kalabrien die gemeldeten Kosten um 120 Millionen über den wirklichen Ausgaben lagen. Das künstliche „Hochschätzen“ von Projekten führte dazu, dass von 40 geprüften Objekten, 14 zu mehr als 80 % aus EU-Mitteln finanziert wurden, obwohl nur 50 % zugelassen waren.

INFLATIONSBEKÄMPFUNG NICHT IM STAATSINTERESSE?

Bei den gegenwärtigen Steuergesetzen (Nominalwertprinzip) partizipiert der Staat an nominell steigenden Einkommen der Steuerzahler. Was bedeutet das? Steigt der Lohn im Umfang der Inflation, kommt es zu einem Kaufkraftverlust, da die Steuerlast wegen der Steuerprogression („kalte Progression“) mehr steigt als die Inflation. Der Staat ist demnach finanzieller Nutznießer der Inflation. Er hat gar kein finanzielles Interesse daran, Inflation zu bekämpfen, denn sie hilft den Staatssäckel zu füllen, ohne die Steuersätze erhöhen zu müssen.

Höhere reale Einnahmen des Staates erweitern die Handlungsmöglichkeiten der Politik und erleichtern es ihr, für sich positive Effekte (P) zu generieren. Gelingt es ihr dabei zu verschleiern, dass die Mehrausgaben schließlich immer von den Bürgern aufzubringen sind, so erscheint die P/N-Relation der Politik positiv.

Anmerkung: Während früher der Spitzensteuersatz in Deutschland erreicht wurde, wenn das 6-fache des Durchschnittseinkommens verdient wurde, reicht heute etwa das 1,5-fache.

Praktisch für den Staat ist, dass Inflationsbekämpfung nach üblicher Lesart der Zentralbank obliegt. Die Normalbürger erwarten also von der Politik gar nicht, dass sie eine Antiinflationspolitik betreibt. Dabei könnte die Finanz- und Wirtschaftspolitik solche Zielsetzungen durchaus unterstützen.

Auch die finanziellen Umverteilungsmechanismen helfen dem Staat / der Politik, sich als generöser Wohltäter zu profilieren, solange die Mehrheit

glaubt, Vorteile zu Lasten der Minderheit erzielen zu können. Erst wenn die Nettozahler sich dem verweigern, gerät die Umverteilung an ihre Grenzen.⁶³

GESELLSCHAFTSPOLITISCHE BEDEUTUNG DES MEHRWERTES

Etwas hat einen Mehrwert, wenn durch sein Vorhandensein das P/N-Niveau gesteigert wird. Einen Mehrwert zu generieren, ist das Kernbestreben einer jeden Politik; denn nur, wenn durch ihr Tun ein erkennbarer Mehrwert erwirkt wird, hat Politik für die Menschen einen Sinn. Was nützt auch eine politische Maßnahme und damit der Einsatz von Ressourcen, wenn sie keinen hinreichenden positiven Effekt für die Betroffenen hat? Beispielsweise besteht der Mehrwert eines gemeinsamen Marktes darin, dass Handelshemmnisse abgebaut werden. Diesen positiven stehen ggf. auch negative Effekten gegenüber. Die dürfen nicht überwiegen, um den Mehrwert der Handelsfreiheit nicht zunichtezumachen.

In den Augen der Wähler bemisst sich der Erfolg einer Politik an den Mehrwert, den die Politik erzeugt. Der Mehrwert, der dabei weit mehr als nur gewisse finanzielle Aspekte umfassen kann, entscheidet über das Maß der Zustimmung für eine Politik.

Erzeugt ein politisches Projekt hingegen mehr Nach- als Vorteile, wird es gesellschaftspolitisch abgelehnt: Es erzeugt Widerstände, die bis zum Aufbruch führen können. Dabei muss es sich keineswegs nur um wirtschaftliche Projekte handeln, die so großen Unmut erzeugen können, dass sie die Menschen auf die Straßen treibt.

STIMMENKAUF

Ein historisches Beispiel für den „Stimmenkauf“ ist die Rentenpolitik in Deutschland:

Beispiel 14: Bismarck

Als erstes Land der Welt führte Bismarck 1889 eine Versicherung gegen Invalidität für Arbeiter ein. Das war zweifellos ein gesellschaftlich stabilisierender Schritt, denn damals waren die privaten Vermögen überwiegend beschränkt: Über die Hälfte der Bevölkerung lebte am Rande des Existenzminimums.

63 S. Teil C, Kap. 2.2.1: „Die Grenzen der Umverteilung“.

*„Mein Gedanke war, die arbeitende Klasse zu gewinnen, oder soll ich sagen, zu bestechen, den Staat als soziale Einrichtung anzusehen, die ihretwegen besteht und für ihr Wohl sorgen möchte.“*⁶⁴ Das waren Bismarcks Worte, die sein Motiv zur Einführung der Kranken-, Unfall- und Alterssicherung offenlegen: Es war also offenbar nicht das „soziale Gewissen“ oder „Menschenfreundlichkeit“, sondern die schiere Sorge um den Machtverlust, die Otto Fürst von Bismarck dazu trieb, ein Sozialversicherungssystem zu schaffen.

Beispiel 15: Adenauers Stimmenkauf

Die Rente betrug 1955 ca. 70 DM im Monat. Mit etwa zwanzig Prozent des Arbeitsinkommens war die Rente als Zusatzversorgung und nicht als Vollversorgung konzipiert. Für den Hauptteil der Altersversorgung hatten die Familien selber zu sorgen. Durch den Zweiten Weltkrieg waren die Familien häufig zerstört und deren Vermögen in großem Umfang vernichtet. Eine nachhaltige Erhöhung der Renten aus dem Kapitalstock war nicht möglich, weil die Hyperinflation 1923 und das Ende der Reichsmark dem Kapitalstock arg zugesetzt hatten.

Das Rententhema ist 1955 politisch von hoher Brisanz. Dem amtierenden Bundeskanzler Konrad Adenauer ist dies offenbar bewusst. Er macht das Rentenproblem zur Chefsache. Selbst in der Sommerpause – es ist Juli – treibt ihn die Problematik um. Deswegen kommt ihm eine Depesche gelegen, die ihn an seinem Feriensitz, in der Villa Collina in Cadenabbia am Comer See, erreicht. Ihr Titel: „Existenzsicherung in der industriellen Gesellschaft“. Verfasst hatte das Arbeitspapier der Kölner Privatdozent Wilfried Schreiber. Der hatte das Schriftstück im Auftrag des Bundes Katholischer Unternehmer angefertigt. Nun liegt es in Adenauers Händen. Es wird zur Ablösung des Bismarckschen Rentensystems führen.

Statt eines Vorsorgeprinzips (Kapitalstock-Verfahren) sieht der Plan ein Umlageprinzip vor: Die arbeitenden Menschen sollten über eine Rentenkasse die Renten der Rentner bezahlen. Die „Jungen“ zahlen also an die „Alten“ – ein Generationen-Vertrag. Das Risiko, eine Änderung der Alterspyramide, ignoriert Adenauer: „Kinder kommen immer“, ist sein Ausspruch, mit dem er die Argumente der Kritiker, zu denen auch Ludwig Erhard gehört, vom Tisch wischt.

Nach hartem Ringen verabschiedet der Bundestag 1957 die große Rentenreform. Das Rentensystem soll schrittweise (bis 1967) von dem durch Kapitalstock gedeckten System in ein Umlagesystem überführt werden. Außerdem erhielt die Rente eine sogenannte „dynamische Komponente“. Das bedeutet, dass sie an den allgemeinen Bruttoverdienst gekoppelt sein sollte. Im Zeitalter des Wirtschaftswunders verhieß das nichts anderes als einen raschen Anstieg der Renten. Damit trat der ursprüngliche Charakter der Rente, eine Grundversorgung zu sichern, in den Hintergrund. Nun

⁶⁴ Der Spiegel, Nr. 30 vom 20.07.1998, S. 64.

wurde sie als Vollversorgung im Alter konzipiert. Das Prinzip der eigenverantwortlichen Vorsorge wurde aufgegeben. Die Fürsorge für die Altersversorgung übernahm der Staat.

Finanziert wurde das neue System aus: Beiträgen der Arbeitnehmer, dem verbliebenen Kapitalstock der alten Rentenversicherung und den Reserven des Bundes – dem Julisturm. Das ermöglichte eine sofortige substanzielle Verbesserung der Rente: Erhöhungen der Arbeiterversicherung um 65 %, der Angestelltenversicherung um über 70 % und der Witwen- und Waisenrente um mehr als 80 %.

Die Bürger bejubeln die üppige Rentenerhöhung und wählen die Regierung mit überwältigender Mehrheit erneut. Man darf getrost annehmen, dass die Aussicht auf einen Wahlerfolg – ähnlich wie bei Bismarck – der wahre Grund für die Umsetzung des spektakulärsten sozialen Reformwerks seit der Bismarck-Ära war.

Die Politik war auf den Geschmack gekommen. Offenbar honorieren die Wähler „Geschenke“. Nie hat ein Bundeshaushalt seit den 1960er Jahren Überschüsse ausgewiesen⁶⁵, ganz im Gegenteil: Der Staat macht seitdem immer neue Schulden. Er suggeriert Leistungen, die die Bürger aber noch selbst erbringen müssen. Diese „Leistungen“ werden noch durch Zinskosten und den bürokratischen Aufwand geschmälert. Mit der großen Rentenreform brechen die Dämme soliden Finanzgebarens, und die Flut der Begehrlichkeiten beginnt, langsam aber stetig, anzuschwellen. An einer Eindämmung zeigen sich weder Politik noch Begünstigte interessiert. Einnahmen – auch die aus Krediten – sind für die amtierende Politik jene Mittel, mit denen sie Wohltaten bezahlen, die ihr helfen die Macht zu erhalten und ihnen so zu mehr N verhelfen.

65 Hinrichs, Jutta: „Arbeitspapier“ herausgegeben von der Konrad-Adenauer-Stiftung e.V. Nr.

7. Die Verschuldung des Bundes 1962-2001“, Sankt Augustin, Juni 2002:

„1962 bis 1969: In den ersten 20 Jahren der Bundesrepublik Deutschland bewegte sich die Verschuldung des Bundes – und auch der anderen öffentlichen Haushalte – in einer unbedeutenden Größenordnung. Bis Ende 1969 hatte der Bund unter den CDU-Kanzlern Adenauer, Erhard und Kiesinger einen Schuldenstand von 51,5 Mrd. DM (26,3 Mrd. €) erreicht. Davon entfielen 50,3 Mrd. DM (25,7 Mrd. €) auf die eigentlichen Bundesschulden und 1,2 Mrd. DM (0,6 Mrd. €) auf die Sondervermögen. 1 In dieser Zeit wurde nicht nur der Wiederaufbau nach dem Krieg bezahlt, sondern z.B. auch erhebliche Wiedergutmachungsleistungen für die Opfer der Nazi-Verbrecher. Zu den außergewöhnlichen Belastungen jener Zeit gehörten auch die Altschulden des Deutschen Reiches, die Konrad Adenauer zur Festigung der Kreditwürdigkeit der jungen Bundesrepublik übernommen hatte. Lediglich das Jahr 1967 stellt mit einer Zuwachsrate von +21,1% eine Ausnahme dar. Dieser Wert markiert den traurigen Beginn des Experiments einer keynesianischen Fiskalpolitik, die direkt im ersten Haushaltsjahr der Großen Koalition unter der Verantwortung von Finanzminister Karl Schiller. Viele Politiker in ihren Bann gezogen und manche seitdem auch nicht mehr losgelassen hat.“

Neben dem Rentensystem ist das umlagefinanzierte Sozialsystem auch ein Bestandteil politischer Ökonomie. Es suggeriert soziale Sicherheit, funktioniert aber nur in ökonomischen Schönwetterphasen. Bei einer länger anhaltenden Wirtschaftskrise läuft das System Gefahr zu kollabieren (Siehe Teil C, Kap. 2.3.: Die Grenzen der Umverteilung):

- Der Staat muss neben den in einer Krise ansteigenden Sozialausgaben Zahlungsausfälle der weniger Leistungsfähigen ausgleichen und dazu die schrumpfende Zahl der Leistungsträger zur Kasse bitten.
- Das schwächt die Starken, so dass die Wirtschaftskraft abnimmt.
- Die Wirtschaftsleistung sinkt und die verteilbare Masse verkleinert sich.
- Der Staat muss die Zahlungsausfälle ausgleichen ...

EU IN DER FINANZKLEMME

Das politische Europa ist insofern ein künstliches Gebilde, als es allein durch rechtliche Vereinbarungen und Vorteilsnahme zusammengehalten wird. Doch was die einen bekommen, müssen die anderen bezahlen. Im Bereich der Finanzen droht eine Erosion, die die Finanzstruktur Europas existenziell gefährdet. Wie konnte es soweit kommen?

Trotz der bestehenden Verschuldungsbeschränkungen (max. 60 % des BIP) haben viele Länder - darunter auch große Akteure wie Frankreich und Italien - den Weg solider Finanzen längst verlassen. Sie erwiesen sich als nicht fähig oder willens, Einschnitte in ihren Budgets hinzunehmen. Nun suchen sie neue Finanzierungsquellen.

Während der Covid-Pandemie 2020 bestand die Furcht, dass südeuropäische Länder nicht mehr in der Lag sein würden, sich günstig auf dem freien Kapitalmarkt zu verschulden. Die EU wusste einen Ausweg: den EU-Aufbaufonds (Next-Generation-EU).

Statt der einzelnen Länder, nahm die EU im großen Umfang Gelder auf dem Kapitalmarkt auf. Es haften also alle EU-Staaten dafür. Teilbeträge daraus wurden Mitgliedsländer teilweise als nicht rückzahlbare „Beihilfen“ („Garants“) gewährt (also geschenkt). Relativitätsökonomisch wurde durch die „Geschenke“ kurzfristig hohe P/N-Relationen möglich, die mit zeitlich verzögerten höheren P/N-Relationen erkauft wurden: Ab 2028 muss der Kredit zu-

züglich Zinsen zurückgezahlt werden (2028 alleine 14 Mrd. €). Um diesen Verpflichtungen nachkommen zu können, war vorgesehen, dass die EU von den Mitgliedsstaaten zusätzliche Gelder aus dem Emissionshandel und der CO₂-Grenzabgabe bekommt. Aber diese Gelder fließen aber nicht. Die Lage des EU-Haushaltes ist angespannt. Selbst wenn sie fließen würden, wird das (marktwirtschaftliche Gebot) Verursacherprinzip gebrochen.

Zwar darf die EU den Mitgliedsstaaten bei ernsthaften Schwierigkeiten (ein dehnbarer Begriff) finanziell beistehen. Nun werden „Defense Bonds“ (Anleihen zur Finanzierung der Verteidigung) diskutiert. Das passt in die gegenwärtige Situation. Der Trick:

1. Die EU kann derzeit günstigere Kredite aufnehmen als beispielsweise Frankreich (günstigere P/N-Relation).
2. Die Verteidigungsausgaben werden teilweise von der EU finanziert, was zu Einsparungen bei entsprechenden nationalen Haushaltsposten führt (Mitnahmeeffekte).
3. Die EU verschiebt das Problem der Zins- und Tilgungszahlungen in die (weniger gewichtete/Zeitpräferenz) Zukunft.

Prognose: Im Ergebnis werden Grundsätze (Keine Mithaftung, keine Finanzierung von Staaten durch die EU) zu Lasten der Solidität über Bord geworfen. Unverantwortliches Finanzverhalten wird sanktioniert. Europa wird geschwächt.

Im Prinzip werden viele Ausgaben zu Lasten der Zukunft getätigt. Das ist möglich, weil die P von heute schwerer wiegen als die N der Zukunft (Zeitpräferenz). Verstärkend kommt die hinzu, dass Politiker für Fehlentscheidungen in der Regel nicht einstehen müssen (Innen- Außenwirkung). Prominentes Beispiel: Die ehemalige Bundeskanzlerin Merkel, wurde nie für schwere Versäumnisse in der Verteidigungs- und Migrationspolitik zur Rechenschaft gezogen.

16 WENN ANGST REGIERT

Wünsche und Bedürfnisse der Menschen spiegeln sich in der Handlungsmotivation wider (Teil B, Kap. 2.1.1. V), indem sie dort als negative Effekte in Handlungsüberlegungen einbezogen werden.

In der Bedürfnis-Hierarchie steht der Wunsch zu leben ganz oben, gefolgt von dem Bedürfnis nach Unversehrtheit und Sicherheit. Dadurch kann die Angst zu einem machtvollen politischen Instrument werden. So verwundert es nicht, dass mehr als einmal von innenpolitischen Problemen abgelenkt wurde, indem äußere Konflikte (bis hin zu Kriegen) angezettelt wurden. Der äußere Feind „zwingt“ (Handlungsdruck) zum geschlossenen Handeln, um noch größeres Ungemach abzuwenden. Die Verhinderung des Todes rechtfertigt fast alle Mittel. In Krisenzeiten gilt es, lieber auf Bewährtes zu setzen, als Experimente zu wagen.

Anmerkung: „Keine Experimente“ war ein politischer Slogan der Deutschen Zentrums Partei (1932), der auch (1957) von der CDU verwandt wurde. Sie erzielte damit das bisher beste Ergebnis bei einer Bundestagswahl.

Der Corona-Virus kam wie aus heiterem Himmel plötzlich über die Menschheit. Die Regierung konnte zum „Retter“ avancieren, indem sie dem „todbringenden“ Unheil Einhalt gebot. Dazu konnte sie fast jedes Mittel einsetzen; denn einen (vermeintlich sicheren) Tod zu verhindern rechtfertigt – gemäß P/N-Theorem – praktisch jedes Mittel, weil das Leben einen außerordentlich hohen Stellenwert genießt.

Ein weiterer bemerkenswerter Punkt war die Argumentation, nach der „Rettungsgelder“ für Italien unter anderem deswegen notwendig gewesen sein sollten, weil das Land ganz besonders von dem Virus getroffen, selbst hoch verschuldet war, und deswegen der solidarischen Hilfe der anderen Mitgliedsländer der EU besonders bedurfte. Bei dieser offiziellen Lesart wurde ausgeblendet, dass der Stabilitäts- und Wachstumspakt – auch von Italien unterschrieben – explizit eine Verschuldung oberhalb von 60 % des Bruttoinlandproduktes untersagt. Hätten sich Italien daran gehalten, hätte es genügend eigenen finanziellen Spielraum gehabt, um eigenständig die Corona-Krise meistern zu können. So aber forderten sie erfolgreich solidarische „Corona-Hilfen“. Das Ergebnis: Unsolides Finanzgebaren und Vertragsbrüche (unzulässige Überschuldung) wurden faktisch durch Hilfen (in diesem Falle Geld-

geschenke und Kredite) sanktioniert. Die Angst vor schlimmen Folgen, verbunden mit solidarischer Hilfsbereitschaft (wir können uns das leisten [relativ geringe N] und ein gutes Gewissen [P]), machte es möglich.

Angst kann aber auch ökonomische Aktivitäten lähmen: Die Angst vor der Zukunft, drohende Arbeitslosigkeit oder Wirtschaftskrisen ermahnen zur Vorsorge. Statt zu konsumieren erscheint das Sparen dringender, um für Notzeiten Reserven zu haben. Sparen wird dann ein höherer positiver Effekt zugesprochen, bietet es doch Sicherheit in unsicheren Zeiten.

Grassiert hingegen Angst vor einer sich ausdehnenden Inflation, glauben die Menschen, dass ihr Geld bald nichts mehr wert sein wird, versuchen sie es in vermeintlich werthaltige Produkte zu tauschen, um zu retten, was noch zu retten ist. Doch wer bereits vermeintlich werterhaltende Dinge besitzt, wird sie nicht mehr hergeben wollen. Beides beschleunigt dann die Inflation noch und verschärft so die Lage.

17 SCHLUSSBEMERKUNGEN ZUM TEIL D

Die in diesem Teil aufgeführten Beispiele sollten nicht nur den Blick für ökonomische Begebenheiten weiten, sondern auch belegen, dass die Relativitätsökonomie tatsächlich alle ökonomischen Ereignisse zu erklären vermag, ohne dabei auf Sonderregeln zugreifen zu müssen. Darin, in der Universalität, liegt gegenüber den anderen Erklärungsmodellen ihr ganz besonderer Wert.

18 ABSTRACT

Die gängigen Wirtschaftstheorien widersprechen sich in wesentlichen Punkten.

Die Relativitätsökonomie integriert die verschiedenen Theorien und löst die Widersprüche auf.

Sie bezieht rationale und intuitive Verhaltensweisen der Menschen ebenso mit ein wie deren soziale Interaktionen.

Jede Handlung ruft positive (P) wie negative (N) Effekte hervor. Diese setzt der Akteur bewusst oder unterbewusst in Relation zueinander (P/N-Relation)(daher der Begriff Relativitätsökonomie).

Die Menschen streben danach, diese P/N-Relation zu steigern bzw. ein Absinken zu verhindern (P/N-Theorem). Entscheidend sind dabei die kombinatorischen Effekte innerhalb und zwischen diesen Faktoren.

Wirtschaftliches Handeln basiert auf den Grundbedingungen, dem Können, Wollen und Dürfen.

Unterschiedliches Wirtschaften beruht auf

- den individuell variierenden Einschätzungen der P und N – die das Wollen bestimmen –
- dem ungleichen Können und Dürfen und
- der verschiedenen Wahrnehmung einer Situation.

Menschen antizipieren in ihrem Handeln ihre Zukunftserwartungen.

Das Handeln jedes Einzelnen zielt immer auf Innenwirkungen, erzeugt aber zugleich auch Außenwirkungen. Das betriebs- und volkswirtschaftliche Geschehen wird durch die Summe der Handlungswirkungen aller Akteure bestimmt.

Diskrepanzen zwischen Innen- und Außenwirkungen sind die Ursachen von Spannungen.

Betriebs- und volkswirtschaftliche Ziele können nicht direkt, sondern nur indirekt über die Innenwirkungen der Akteure angesteuert werden. Das nötigt den Beteiligten ein Mindestmaß an Fairness ab: Wenn ein Unternehmen seinen Mitarbeitern keinen „Gewinn“ (gemäß des P/N-Theorems) zugesteht, kann es selbst keinen erzielen.

Weichen die tatsächlichen Auswirkungen wirtschaftlichen Handelns von den erwarteten ab, oder führt eine veränderte Situation zu einer Neubewertung der P oder N, so können sich die Akteure dazu veranlasst sehen, darauf zu reagieren. Daraus resultiert die Dynamik der Wirtschaft.

Das Preisakzeptanzgesetz der Relativitätsökonomie vermag im Gegensatz zum gängigen Preisbildungsgesetz von Angebot und Nachfrage auch Preisminderungen bei steigender Nachfrage (z.B. Mengenrabatte) und Absatzsteigerungen bei steigenden Preisen (z.B. bei Luxusgütern und nach dem Giffen-Paradoxon) zu erklären, ohne auf Ausnahmeregelungen zurückgreifen zu müssen.

Die Konjunktur prosperiert, wenn das Können, Wollen und Dürfen es den Nachfragern UND Anbietern ermöglicht, ihr P/N-Niveau zu steigern.

Der Konjunkturverlauf ist nicht nur ein rein materielles, sondern auch ein psychologisches (z.B. Angstsparen), soziales (z.B. Ansehen, der Neid auf Leistungsträger, Anspruchsdenken) und politisches (z.B. Gesetzeslage, Planbarkeit) Phänomen.

Konjunkturelle Einbrüche können sowohl durch Knappheit oder Überfluss als auch durch eine allgemeine Depression verursacht werden.

Global operierende Unternehmen können rein national tätigen Unternehmen selbst dann überlegen sein, wenn sie weniger effizient arbeiten.

Da genügend Arbeit vorhanden ist, resultiert Arbeitslosigkeit aus mangelndem Können, Wollen oder Dürfen.

Die Ausbeutung der Natur ist einerseits darauf zurückzuführen, dass die Natur keine Kasse hat und zum anderen darauf, dass die negativen Auswirkungen die Akteure weniger oder erst später treffen (Zeitpräferenzproblem).

Der vorgeschlagene Denkansatz deckt bisher nicht formulierte Prinzipien und Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftsgeschehens auf und kommt ohne Ausnahmeregelungen aus. Er ist auf alle politischen und wirtschaftlichen Systeme anwendbar.

Bei allem zeigt sich: Wer nur etwas von Wirtschaft versteht, der versteht nicht viel von ihr.⁶⁶

66 In Anlehnung an Hans Eisler (1898-1962): „Wer nur etwas von Musik versteht, versteht auch davon nichts“ und an Georg Christoph Lichtenberg (1742-1799): „Wer nichts als Chemie versteht, versteht auch die nicht recht.“ Gemeint ist, dass ein tieferes Verständnis ökonomischer Zusammenhänge auch Kenntnisse über andere Wissenszweige erfordert.

19 ANHANG

DEFINITIONEN

Antizipation: Vorwegnehmen. Im Preis werden zukünftige Erwartungen antizipiert/berücksichtigt (sie werden eingepreist).

Außenwirkungen: Diejenigen Wirkungen von Handlungen, die Dritte treffen (vgl.: Innenwirkungen).

Bedürfnisse: Ein als Mangel empfundener Erlebniszustand, der mit dem Bestreben nach Behebung verbunden ist.⁶⁷ Es kann unterschieden werden zwischen den

- a) existentiellen Bedürfnissen oder Grundbedürfnissen, die aus dem Wunsch zum Überleben geprägt sind (Nahrung, Schlafen, Wohnung usw.), Wohlfahrts-, Luxus- und Prestigebedürfnissen sowie individuellen und
- b) den kollektiven Bedürfnissen unterschieden. Hier wird ergänzend von natürlichen Bedürfnissen gesprochen, also von solchen, die dem Wesen des Menschseins entspringen (Bedürfnis nach Kultur, Wissen, Bildung ...) und den künstlich geweckten.

Denkformeln: Mathematisch anmutende Formeln um die Funktionsweise ökonomischer Prozesse zu verdeutlichen.

Dürfen: Beschreibt das Zulässige. Es ist zwischen der äußeren Toleranz normenbedingten Dürfens (als Wächter fungieren das Ordnungsprinzip der öffentlichen Gesetz und Ordnung) und der individuellen inneren Toleranz gegenüber dem ethisch-moralisch Zulässigen (Moral und das Gewissen; also die Beurteilung des Menschen durch sich selbst) zu unterscheiden.

Gewissen: Das sittliches Bewusstsein von Gut und Böse, Recht und Unrecht, welches die moralische Beurteilung des Menschen durch sich selbst ermöglicht.

Grundprinzip ökonomischen Handelns: Das Bestreben eines jeden, sein P/N-Niveau zu steigern bzw. ein absinken zu verhindern.

Grundvoraussetzung wirtschaftlichen Handelns: Das Vorhandensein von

- Können,
- Wollen,
- Dürfen
- Im Rahmen der Zeit.

⁶⁷ Stichwort Bedürfnis, Brockhaus Enzyklopädie 18. Auflage Band 3, F.A. Brockhaus Mannheim 1987.

Handeln, ökonomisches: im Unterschied zum Verhalten jedes Sich-betätigen des Menschen, welches mit Entscheidungen, Absichten, Plänen, Zielen usw. kausal oder begrifflich verbunden ist. Dabei wird das Handeln nicht von äußeren Reizen allein bestimmt, sondern auch vom Denken und Empfinden, von Wertvorstellungen, Bedürfnissen und Wünschen. Es ist auch subjektiven Prozessen unterworfen.

Handlungsdruck: Ein Handlungsdruck entsteht durch die Möglichkeit das individuelle P/N-Niveau zu steigern oder ein Absinken verhindern zu können.

Handlungsprämissen für ökonomisches Handeln:

- 1.) Gewinnerwartung
- 2.) Grundvertrauen
- 3.) Mindestmaß an Fairness
- 4.) Unterschiede in der Wertschätzung
- 5.) Antizipation des Erwarteten
- 6.) Die Möglichkeit das P/N-Niveau steigern oder ein Absinken verhindern zu können (Handlungsprinzip).

Innenwirkungen einer Handlung: Diejenigen Wirkungen der Handlungen eines Akteurs, die auf den Akteur selbst wirken.

Käufer-Verkäufer-Paradoxon, scheinbares: Beschreibt den scheinbaren Widerspruch, nach dem Käufer und Verkäufer zwar gegensätzlich handeln, dies aber mit der gleichen Zielsetzung tun.

Können: Das Können beinhaltet das „Gewusst wie“ und das Vorhandensein der dazu nötigen Mittel. Es beinhaltet das Wissen und die Anwendungsmöglichkeiten von Prozessen und deren Wirkungen. Das Können entfaltet seine Wirkung im Tun durch die gezielte und absichtsvolle Kombination von Leistungsfaktoren, ihr Entdecken, Kreieren, Hervorbringen, Fördern, Gestalten und Kombinieren.

Leistung, wirtschaftliche: Das innerhalb einer bestimmten Zeit erreichte Ergebnis eines absichtsvollen Tuns, welches durch das Wollen motiviert ist und aus dem Einsatz von Können im Rahmen des Dürfens im Verlaufe der Zeit hervorgeht.

Im physikalischen Sinne ist Leistung die innerhalb einer bestimmten Zeit erbrachte Arbeit. Im ökonomischen Sinne ist unter Leistung das Ergebnis im Hinblick auf eine Zielerreichung im Sinne der Befriedigung von Wünschen und Bedürfnissen in einer bestimmten Zeit gemeint. Ökonomische Leistung kann auch aus dem Nichtstun resultieren, wenn infolge des Zeit-

vergehens einem Ziel nähergekommen wird. Ökonomische Leistung ist negativ, wenn infolge des Tuns oder Unterlassens der Abstand zum Ziel größer wird.

Leistungsfaktoren: Sie sind alle jene Elemente, die wirtschaftliche Leistungen hervorzubringen, zu bewahren und zu fördern in der Lage sind.

Moral: Das, was den Menschen daran hindert, seinen Egoismus schrankenlos wider die Gesellschaft auszuleben, um als Teil von ihr bestehen zu können. Zur geltenden Moral gehören außer sozialer Werte auch die von einer Religion als wertvoll bezeichneten Verhaltensweisen.

Motivation: Zustand einer Person, der sie dazu veranlasst, eine bestimmte Handlungsalternative auszuwählen, um ein beabsichtigtes Ergebnis zu erreichen, und der dafür sorgt, dass diese Person ihr Verhalten hinsichtlich Richtung und Intensität beibehält. Eine Tätigkeit weist ein erhöhtes Motivationspotential auf, sofern sie den Einsatz unterschiedlicher Fähigkeiten ermöglicht sowie die Ausführung einer ganzheitlichen Aufgabe verlangt, die einen bedeutsamen Inhalt hat, Entscheidungsfreiheit beinhaltet und so gestaltet ist, dass die Person eine Rückkopplung in Bezug auf das Arbeitsergebnis erhält (Oldham & Hackmann). Der Steigerung der Motivation dienen Maßnahmen der Arbeitserweiterung (Job Enlargement), Arbeitsbereicherung (Job Enrichment) sowie der teilautonomen Arbeitsgruppe.⁶⁸

N, negative Effekte eines Handelns oder Unterlassens: Die vom Akteur erwarteten negativen Effekte eines Tuns oder Unterlassens. Diese Effekte können sowohl materiell als auch immateriell sein, sind in kombinatorischer Wirkung zu sehen und unterliegen seiner subjektiven Bewertung.

Nachfrangelücke: Eine Marktsituation, bei der einem Angebot keine Nachfrage gegenübersteht. Die Gründe liegen in Defiziten des Könnens, Wollens, Dürfens oder im Mangel an Zeit.

Norm: „Norma“ ist seit Cicero ein Begriff der Rechtsphilosophie, durch den die Vorstellungen über das Naturgemäße (Naturrecht) auf gesetzliche Bestimmungen übertragen werden. Nach F. J. Stahl (Die Philosophie des Rechts, 1830–1837) kennzeichnet die Norm das Gemeinsame zwischen rechtsgültigen Prinzipien und den ethischen Geboten.

In der Rechtswissenschaft sind Normen Rechtssätze, in denen die Beziehungen zwischen den Rechtsadressaten allgemeinverbindlich zum Beispiel durch Ge- und Verbote geregelt sind. Im erweiterten Sinne die allgemeinen

⁶⁸ Gabler Wirtschaftslexikon. CD-Ausgabe.

Prinzipien der Rechtsgeltung, wie sie in Gesetzen, Verordnungen, Erlassen und Grundsatzurteilen zur Anwendung kommen.

In der Sozialwissenschaft ist die Norm eine institutionalisierte Handlungsregel (sog. formelle Norm, die zum Beispiel mit Sanktionen verbunden ist [vertraglich oder gesetzlich schriftlich fixierte Klauseln]) oder eine nicht ausdrücklich proklamierte, jedoch implizit vermittelte Verhaltenserwartung (sog. informelle Norm).⁶⁹

Nutzen: Ein aus dem Ge- oder Verbrauch von Gütern, Inanspruchnahme von Dienstleistungen oder aus Handlungen resultierende Befriedigung von Wünschen oder Bedürfnissen.⁷⁰ Als nützlich wird empfunden, was einem dem Ziel näherbringt oder eine Zielverfehlung verhindert.

objektiv: Nicht von Gefühlen, Wünschen oder Vorurteilen, sondern ausschließlich von sachlichen Erwägungen geleitet.

Opportunitätskosten: Durch die Entscheidung für bestimmte positive Effekte muss auf andere verzichtet werden, woraus (Opportunitäts-)Kosten durch die entgangene Verwendung entstehen.

Ordnungsrahmen: Im engen Sinne der Rahmen, der das rechtlich Zulässige vorgibt. Im weiteren Sinne der Rahmen der zusätzlich das ethisch/moralisch Zulässige vorgibt.

Paradoxon: Das dem Geglaubten zuwiderlaufende, scheinbar Widersinnige. Ein Befund, der üblichen Ansichten auf überraschende Weise zuwiderläuft.⁷¹

P, positive Effekte eines Handelns oder Unterlassens: Die vom Akteur erwarteten positiven Effekte eines Tuns oder Unterlassens. Diese Effekte können sowohl materiell als auch immateriell sein, sind in kombinatorischer Wirkung zu sehen und unterliegen seiner subjektiven Bewertung.

P/N-Niveau: die kombinatorische Wirkungen aller den Akteur betreffenden P in Relation zu den N.

P/N-Relation: Setzt die erwarteten kombinatorisch wirkenden positiven in Relation zu den negativen Effekte eines bestimmten Tuns oder Unterlassens.

69 Definitionen nach Meiner: *Wörterbuch der philosophischen Begriffe*, Felix Meiner Verlag Hamburg 1998.

70 *In Anlehnung an Gabler: Wirtschaftslexikon. Stichwort Nutzen*, Gabler Verlag, Wiesbaden, 15. Auflage 2001.

71 Nach Meiner: *Wörterbuch der philosophischen Begriffe*, Felix Meiner Verlag Hamburg Meiner 1998.

P/N-Theorem: Postuliert, dass jeder bestrebt ist, sein P/N-Niveau zu steigern bzw. ein Absinken zu verhindern, wobei die zu diesem Zweck in Kauf zu nehmenden N einbezogen werden.

Preiselastizität (der Nachfrage): relative Änderung der Nachfrage bei einer (infinitiv) kleinen Preisänderung.⁷²

Preisschranken: Die der jeweiligen Situation und Interessenlagen der Käufer und Verkäufer entsprechenden maximalen (von den Käufern bestimmt) und minimalen (von den Verkäufern bestimmt) akzeptierten Preisen.

Relativitätsökonomie: Beschreibt die Funktionsweise der Wirtschaft.

Werte: Ein von den Menschen, im Sinne des allgemein anerkannten Guten, Erstrebenswertes.⁷³ Es sind neben den natürlichen und ursprünglichen auch die abgeleiteten (künstlichen) Werte wie Gerechtigkeit beziehungsweise das normierte Recht zu bedenken. Die dem Menschen anhaftenden Grundwerte: Wert des Lebens, des Bewusstseins, der Tätigkeit, des Leidens, der Kraft, der Willensfreiheit, der Voraussicht, der Fähigkeit, Zwecke zu setzen. Werte der Tugenden: Gerechtigkeit, Weisheit, Tapferkeit, Selbstbeherrschung, Nächstenliebe, Wahrhaftigkeit und Aufrichtigkeit, Zuverlässigkeit und Treue, Vertrauen und Glaube, Bescheidenheit und Demut⁷⁴.

Wollen: Das Wollen ist geprägt durch die menschlichen Motive wirtschaftlichen Handelns. Die bewusste wie auch unbewusst beeinflusste Entscheidung zu bestimmtem Handeln, welche auf die Befriedigung von Wünschen und Bedürfnissen abzielt. Die Entscheidungen basieren auf ein ins Verhältnis setzen der P und N. Das Handlungsziel ist gemäß des P/N-Theorems die Steigerung des P/N-Niveaus. Die ins Verhältnis setzen von P zu N resultiert aus der Tatsache, dass einerseits P nur durch Inkaufnahme N möglich ist und N individuellen Grenzen unterliegt.

Wünsche: In Anlehnung an Sigmund Freud die durch persönliche Erfahrung oder Vorstellungen geprägte Form eines Motives oder Triebes⁷⁵.

⁷² Nach Gabler: *Wirtschaftslexikon*, Gabler Verlag, Wiesbaden, 13. Aufl. 1993, S. 2631 f.

⁷³ Frei nach P. Menzinger, aus Kröner: *Philosophisches Wörterbuch*, herausgegeben von Georgi Schischkoff.

⁷⁴ ebenda S. 186

⁷⁵ Stichwort Wunsch Brockhaus *Enzyklopädie* 18. Auflage Band 24, F.A. Brockhaus Mannheim 1987. Persönliche Erfahrungen wurde durch Vorstellungen erweitert.

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Konstruktion der Government-sponsored Enterprises (GSE) .	4
Abbildung 2: Rating-Pyramide	6

VERZEICHNIS DER BEISPIELE

Beispiel 1: Bio-Diesel in Schweden	31
Beispiel 2: Handlungsmotivation	38
Beispiel 3: Der Preis der Moral	38
Beispiel 4: Ausstieg Griechenlands aus dem Euro-Verbund	47
Beispiel 5: Liquiditätsdilemma	49
Beispiel 6: Handel zwischen Schottland und Portugal	53
Beispiel 7: Handel zwischen Schottland und Portugal (2)	53
Beispiel 8: Ricardos komparativer Kostenvorteil.....	54
Beispiel 9: Ricardos unvollständige Betrachtung.....	56
Beispiel 10: Reisexport und mögliche Folgen	59
Beispiel 11: Sardinenfischerei und Schuhfabrikation	65
Beispiel 12: Staats- versus Politik(er)-Interessen.....	66
Beispiel 13: Geldverschwendung/Betrügereien?	67
Beispiel 14: Bismarck	69
Beispiel 15: Adenauers Stimmenkauf	70

INDEXVERZEICHNIS

Arbeit 40	Faktorpreisausgleichstheorem 61
Arbeitslosigkeit 40	Fitness-Studio 24
Ausbeutung 60	Flassbeck, Heiner 51
Ausbeutungseffekt 63	Frankfurter Schule 19
Bio-Diesel 31	Generationenvertrag 19
Dell Vigna, S. 25	Gesell, Silvio 33
Denkformeln 83	Gesetz vom Ausgleich der Profitraten 59
Dürfen 83	Gewissen 83
Einheitswährung 10	Glitz, Albrecht 43
Emergin-Market-Anleihen 77	Grundprinzip ökonomischen Handelns 83
Emergin-Markets-Anleihen 76	Handel 55
Esau-Prinzip 31	
Fairness 27	

- Handeln 84
- Handelshemmnisse 55
- Handelsprämisse 84
- Handlungsantrieb 38
- Handlungsdruck 84
- Handlungsmotivation 74
- Inflation
 - importierte 47, 58
- Kannibalismus-Effekt 32
- Kapitalfehllenkung 17
- Keynes, John Maynard 45
- Können 84
- Konvergenzkriterien 12
- Kreditklemme 50
- Kriegsdividende 22
- Leistung, ökonomische 84
- Leistungsfaktoren 85
- Liquiditätsdilemma 49
- Long-Therm Capital Management
 - Fonds (LTCM) 76
- Lotto 24
- Malmendier, U. 25
- Marktausgleich 62
- Mehrwert 69
- Meriwether, John W. 76
- Merton, Robert C. 76
- Meyersson, Erik 43
- Mitnahmeeffekte 46
- Moral 83, 85
- Mortgage Backed Securities (MBS) 5
- Nachfragelücke 85
- NAFTA 63
- Opportunitätskosten 86
- Ordnungsrahmen 56, 86
- P/N-Niveau 86
- P/N-Verhältnis 86
- Paradoxon 86
- Preisausgleichsgesetz 61
- Preisbildungsgesetz 61
- Preisnivellierungsgesetz 61
- Preisschranken 87
- Rating-Agentur 5
- Relativitätsökonomie 87
- Rente, Grundversorgung 70
- Rente, Vollversorgung 71
- Rentenreform 70
- Rentensystem 70
- Ricardo, David 54
- Risiko 76
- Samuelson, Paul A. 61
- Scholes, Myron S. 76
- Schreiber, Wilfried 70
- Schuldenakkumulation 49
- Segmentierungstheorie 40
- Smith, Adam 62
- Soziale Präferenz 26
- Spezialisierung 55
- Stimmenkauf 69
- Subventionen 64
- Ultimatums spiel 28
- Umlageprinzip 70
- Umverteilung 10, 11, 69
- Verteilungskämpfe 60
- Vorsorgeprinzip 70
- Vorwegnahmeeffekt 46
- Vorwegnameeffekte 46
- Währung 58
- Wechselkurs 46
- Windkraftanlagen 64
- Wirtschaftswachstum bei sinkenden
 - Wechselkursen 46
- Zertifikatehandel 32
- Zins, natürlicher 50
- Zinsen
 - Investitionstätigkeit 49
 - sinkende 49
- Zölle 55, 60

LITERATURVERZEICHNIS

Zu Adam Smith:

„The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith“, 6 Bände
und 2 Zusatzbände, Oxford University Press, London, 1976.

Adam Smith: „Der Wohlstand der Nationen“, 855 Seiten, dtv-Bibliothek, München, 9. Auflage 2001.

Adam Smith: „Theorie der ethischen Gefühle“, Verlag Felix Meiner, Leipzig, 1926.

Horst Claus Recktenwald: „Adam Smith – Sein Leben und sein Werk“, 312 Seiten, C. H. Beck Verlag, München, 1976.

Zu David Ricardo:

David Ricardo: „Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung“, 350 Seiten, Fischer Taschenbuch Verlag GmbH, Frankfurt/Main.

Piero Sraffa: „The Works and Correspondence of David Ricardo“, 10 Bände, Cambridge University Press, 1951-1955.

Claudio Napoleoni: „Ricardo und Marx“, 240 Seiten, Edition Suhrkamp, Frankfurt, 1974.

Zu Karl Marx:

Karl Marx und Friedrich Engels: „Werke“, herausgegeben vom Institut für Marxismus-Leninismus beim ZK der SED, 44 Bände, Dietz Verlag, Berlin-Ost, ab 1957.

Karl Marx: „Das Kapital- Kritik der politischen Ökonomie“, drei Bände, Ullstein Verlag, Frankfurt, Berlin, Wien, 1969-1971.

Friedrich Engels: „Einführung in „Das Kapital“ von Karl Marx“, 158 Seiten, Dietz Verlag, Berlin-Ost 1967.

Karl Kautsky: „Karl Marx' ökonomische Lehren“, 256 Seiten, Verlag]. H. W. Dietz Nachf. GmbH, Berlin-Bonn 1980.

Franz Mehring: „Karl Marx - Geschichte seines Lebens“, 600 Seiten, Dietz Verlag, Berlin-Ost 1976.

Richard Friedenthal: „Karl Marx - sein Leben und seine Zeit“, 645 Seiten, R. Piper & Co. Verlag, München, 1981.

Isaiah Berlin: „Karl Marx- sein Leben und sein Werk“, 210 Seiten, Ullstein Verlag, Frankfurt-Berlin, 1968.

Werner Blumenberg: „Karl Marx in Selbstzeugnissen und Bilddokumenten“, 180 Seiten, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek bei Hamburg, 1962.

Saul K. Padover: „Karl Marx in seinen Briefen“, 610 Seiten, Verlag C. H. Beck, München, 1981.

Fritz J. Raddatz: „Mohr an General- Marx und Engels in ihren Briefen“, 304 Seiten, Verlag Fritz Molden, München, 1980.

„Die Töchter von Karl Marx – Unveröffentlichte Briefe“, 365 Seiten, Verlag Kiepenheuer & Witsch, Köln, 1981.

A Banks: „Marx auf dem Prüfstand“, 290 Seiten, Paul List Verlag, München, 1972.

Hans Peter Bleuel: „Friedrich Engels – Bürger und Revolutionär“, 380 Seiten, Scherz Verlag, Bern-München, 1981.

Friedrich Engels: „Die Lage der arbeitenden Klasse in England“, 404 Seiten, dtv-Bibliothek, München, 1973.

Leszek Kolakowski: „Die Hauptströmungen des Marxismus“, 3 Bände, Piper & Co. Verlag, München, 1977-1979.

Karl Korsch: „Karl Marx – Marxistische Theorie und Klassenbewegung“, 280 Seiten, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg, 1981.

Michael Vester: „Die Frühsozialisten – 1789-1848“, 2 Bände, 500 Seiten, Rowohlt Verlag, Reinbek bei Hamburg, 1970.

Zu Rudolf Hilferding:

Rudolf Hilferding: „Das Finanzkapital“, 2 Bände, 520 Seiten, Europäische Verlagsanstalt, Frankfurt/Main, 1968.

Alexander Stein: „Rudolf Hilferding und die deutsche Arbeiterbewegung“, 44 Seiten, Auerdruck GmbH, Hamburg, 1947.

Alex Möller: „Im Gedenken an Reichsfinanzminister Rudolf Hilferding“, 42 Seiten, Wilhelm Stollfuss Verlag, Bonn, 1971.

Giulio Pietranera: „R. Hilferding und die ökonomische Theorie der Sozialdemokratie“, 100 Seiten, Merve Verlag, Berlin, 1974.

Hermann Adam: „Staatsmonopolistischer Kapitalismus oder soziale Demokratie?“, 70 Seiten, Bund-Verlag GmbH, Köln, 1980.

Eduard Heimann: „Geschichte der volkswirtschaftlichen Lehrmeinungen“, 294 Seiten, Vittorio Klostermann, Frankfurt/Main, 1949.

W. I. Lenin: „Der Imperialismus als höchste Stufe des Kapitalismus“, in: Ausgewählte Werke, Dietz Verlag, Berlin-Ost, 1954.

Rosa Luxemburg: „Die Akkumulation des Kapitals“, 492 Seiten, Verlag Neue Kritik, Frankfurt/Main, 1970.

Rosa Luxemburg: „Schriften zur Theorie der Spontanität“, 250 Seiten, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek bei Hamburg, 1970.

Peter Nettel: „Rosa Luxemburg“, 930 Seiten, Verlag Kiepenheuer & Witsch, Köln-Berlin, 1967.

Helmut Hirsch: „Rosa Luxemburg“, 160 Seiten, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Reinbek bei Hamburg, 1969.

Zu Silvio Gesell:

Silvio Gesell: „Die Natürliche Wirtschaftsordnung“, Rudolf Zitzmann Verlag; Lauf bei Nürnberg; 9. Auflage August 1949; Herausgeber Karl Walker in: www.florian-seifert.de/doc/my-nwo.pdf.

Zu Leon Walras:

Leon Walras: „Mathematische Theorie der Preisbestimmung der wirtschaftlichen Güter“, Verlag Detlef Auvermann, Glashütten/Taunus, 1972.

Leon Walras: „Theorie des Geldes“, 119 Seiten, Gustav Fischer Verlag, Jena, 1922

Leon Walras: „Abregé des Elements d'Economie Politique Pure“, 395 Seiten, R. Richon et R. Durand-Auzias, Paris, F. Rouge et C le S.A., Lausanne, 1939.

- Leon Walras: „Etude d'Economie Politique Appliquee“, 495 Seiten, R. Richon et R. Durand-Auzias, Paris, F. Rouge et C le S. A., Lausanne, 1936.
- Leon Walras: „Elements of Pure Economics or The Theory of Social Wealth“, 620 Seiten, R. D. Irwin, Inc., Homewood, 1954.
- Leon Walras: „Theorie des Geldes“, 119 Seiten, Gustav Fischer Verlag, Jena, 1922.
- Carl Menger: „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, 335 Seiten, Hölder-Pichler-Tempsky AG., Wien/Leipzig, 1923.
- William Stanley Jevons: „The Theory of Political Economy“, 272 Seiten, Penguin Book Ltd., Harmondsworth/Engl., 1970.

Zu Alfred Marshall:

- Alfred Marshall: „Handbuch der Volkswirtschaftslehre“, Band 1., 717 Seiten, Cotta-Verlag, Stuttgart und Berlin, 1905.
- Alfred Marshall: „Principles of Economics“, 770 Seiten, Macmillan and Co., London and New York, 1891.
- Hans Hirsch: „Alfred Marshalls Beitrag zur modernen Theorie der Unternehmung“, 228 Seiten, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 1965.

Zu Vilfredo Pareto:

- Vilfredo Pareto: „Manual of Political Economics“, 504 Seiten, Macmillan Press Ud, London, 1972.
- Vilfredo Pareto: „Cours d'Economie Politique“, 426 Seiten, Librairie Droz, Genf, 1964.
- Vilfredo Pareto: „Der Tugendmythos und die unmoralische Literatur“, 190 Seiten, Hermann Luchterhand Verlag GmbH, Neuwied, 1968.
- G. Eisermann: „Vilfredo Paretos System der allgemeinen Soziologie - Einleitung, Texte und Anmerkungen“, 264 Seiten, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart, 1962 Vilfredo Pareto: „Allgemeine Soziologie - Ausgewählt, eingeleitet und übersetzt von Carl Brinkmann“, 263 Seiten, Verlag]. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1955.
- Carlo Mongardini: „Vilfredo Pareto - Ausgewählte Schriften“, 487 Seiten, Verlag Ullstein GmbH, Frankfurt/Main-Berlin-Wien, 1975.
- Günter Zaules: „Paretos Theorie der sozialen Heterogenität und Zirkulation der Eliten“, 120 Seiten, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart, 1968.
- Gottfried Eisermann: „Vilfredo Pareto als Nationalökonom und Soziologe“, 76 Seiten, Verlag]. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1961.
- Peter Hübner: „Herrschende Klasse und Elite“, 180 Seiten, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 1967.
- Wolfgang Hirsch: „Vilfredo Pareto - Ein Versuch über sein soziologisches Werk“, 106 Seiten, Occident Verlag/Pantheon Verlag, Zürich-Bruxelles, 1948.
- Rudolf Hamann: „Paretos Elitentheorie und ihre Stellung in der neueren Soziologie“, 75 Seiten, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart, 1964.
- Ulrich Schlieper: „Pareto-Optima - Externe Effekte und die Theorie des Zweitbesten“, 97 Seiten, Carl Heymanns Verlag KG, Köln, Berlin, Bonn, München, 1969.

Zu Max Weber:

- Max Weber: „Die protestantische Ethik“, 2 Bände, 820 Seiten, Gütersloher Verlagshaus Gerd Mohn, 1981.
- Max Weber: „Die protestantische Ethik“ I. Eine Aufsatzsammlung; hrsg. von Johannes Winckelmann; Gütersloher Taschenbücher Siebenstern, 1991.
- Max Weber: „Wirtschaft und Gesellschaft“, 2 Bände, 1033 Seiten, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Verlag, Tübingen, 1956.
- Max Weber: „Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen“, 3 Bände, 1216 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1972.
- Max Weber: „Wirtschaftsgeschichte“, 335 Seiten, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 1958.
- Max Weber: „Politik als Beruf“, 67 Seiten, Duncker & Humblot, Berlin, 1926.
- Marianne Weber: „Max Weber – Ein Lebensbild“, 760 Seiten, Verlag Lambert Schneider, Heidelberg, 1950.
- Eduard Baumgarten: „Max Weber – Werk und Person“, 720 Seiten, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1964.
- Donald G. Max Rae: „Max Weber“, 120 Seiten, Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG, München, 1975.
- Gerhard Hufnagel: „Kritik als Beruf – Der kritische Gehalt im Werk Max Webers“, 439 Seiten, Propyläen Verlag (Ullstein), Frankfurt/Main-Berlin-Wien, 1971.

Zu Joseph A. Schumpeter:

- Joseph A Schumpeter: „Konjunkturzyklen“, 2 Bände, 1132 Seiten, Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1961.
- Joseph A Schumpeter: „Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie“, 626 Seiten, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 1970.
- Joseph A Schumpeter: „Aufsätze zur ökonomischen Theorie“, 608 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1952.
- Joseph A Schumpeter: „Dogmenhistorische und biographische Aufsätze“, 383 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1954.
- Joseph A Schumpeter: „Das Wesen des Geldes“, 341 Seiten, Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1970.
- Joseph A Schumpeter: „Aufsätze zur Soziologie“, 232 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1953.
- Joseph A Schumpeter: „Geschichte der ökonomischen Analyse“, 2 Bände, 1520 Seiten, Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1965.
- Joseph A Schumpeter: „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“, 448 Seiten, Verlag A. Francke AG, Bern (Schweiz), 1946.
- Erich Schneider: „Joseph A Schumpeter – Leben und Werk eines großen Sozialökonom“, 93 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1970.

Andreas Predöhl: „Gustav Cassel, Joseph Schumpeter, Bernhard Harms - Drei richtungsweisende Wirtschaftswissenschaftler“, 77 Seiten, Verlag Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1972.

Zu Walter Eucken:

Walter Eucken: „Die Grundlagen der Nationalökonomie“, 279 Seiten, Springer Verlag, Berlin-Göttingen-Heidelberg, 1959.

Walter Eucken: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, Tübingen 2004. 7. Auflage.

Walter Eucken: „Nationalökonomie – wozu?“, 90 Seiten, Verlag Helmut Küpper, vormals Georg Bondi, Godesberg, 1947.

Walter Eucken (Herausgeber und Autor): „Ordo – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft“, zweiter Band, 388 Seiten, Verlag Helmut Küpper, vormals Georg Bondi, Godesberg, 1949.

Walter Eucken: „Unser Zeitalter des Misserfolges“, 80 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1950.

Reinhard Behlke: „Der Neoliberalismus und die Gestaltung der Wirtschaftsverfassung in der Bundesrepublik Deutschland“, 223 Seiten, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 1961.

Willibald J. Folz: „Das geldtheoretische und geldpolitische Werk Walter Euckens“, 221 Seiten, Verlag Duncker & Humblot, Berlin, 1970.

Institut für Zeitgeschichte (Herausgeber): „Deutsche Geschichte seit dem Ersten Weltkrieg“, Band II, 784 Seiten, Deutsche Verlags-Anstalt, Stuttgart, 1973.

Hagen Rudolph: „Die verpassten Chancen“, 343 Seiten, Verlag Stern-Buch, Hamburg, 1979.

Friedrich A. von Hayek: „Der Weg zur Knechtschaft“, 304 Seiten, Verlag Moderne Industrie, München, 1981.

Zu John Maynard Keynes:

„The Collected Writings of John Maynard Keynes“, Macmillan, London, 1971.

John Maynard Keynes: „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“, 334 Seiten, Duncker & Humblot, Berlin, 1974.

John Maynard Keynes: „The Economic Consequences of the Peace“, 279 Seiten, Macmillan, London, 1919.

John Maynard Keynes: „Vom Gelde“, 635 Seiten, Duncker & Humblot, Berlin, 1955

John Maynard Keynes: „Politik und Wirtschaft – Männer und Probleme“, Ausgewählte Abhandlungen, 296 Seiten, Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1956.

Roy Forbes Harrod: „The Life of John Maynard Keynes“, 674 Seiten, Macmillan, London, 1952.

Robert Lekachman: „John Maynard Keynes – Revolutionär des Kapitalismus“, 372 Seiten, Axel Junker Verlag, München-Zürich-Wien.

Donald E. Moggridge: „John Maynard Keynes“, 139 Seiten, Deutscher Taschenbuch

Verlag, München, 1977.

Brunner, K., Eine Neuformulierung der Quantitätstheorie des Geldes – Die Theorie der relativen Preise, des Geldes, des Output und der Beschäftigung, Kredit und Kapital 3 (1970), S. 1 ff.

Schröder, W., Theoretische Grundstrukturen des Monetarismus, Baden-Baden 1978.

Zu Milton Friedman:

Friedman, M., Die optimale Geldmenge und andere Essays, München 1970.

Milton Friedman: „Die optimale Geldmenge“, 319 Seiten, Verlag Moderne Industrie, München, 1976.

Milton Friedman: „Kapitalismus und Freiheit“, 258 Seiten, Deutscher Taschenbuch Verlag, München, 1976.

Milton Friedman: „Es gibt nichts umsonst“, 216 Seiten, Verlag Moderne Industrie, München, 1979.

Milton & Rose Friedman: „Chancen, die ich meine“, 345 Seiten, Verlag Ullstein GmbH, Berlin-Frankfurt/Main-Wien, 1980.

Milton Friedman: „Price Theory“, 367 Seiten, Aldine Publishing Company, Berlin, 1976.

Peter Kalmbach (Herausgeber): „Der neue Monetarismus“, 303 Seiten, Nymphenburger Verlagshandlung, München, 1973.

Zu John Kenneth Galbraith:

John Kenneth Galbraith: „Gesellschaft im Überfluß“, 382 Seiten, Verlag Droemer-Knaur, München-Zürich, 1958.

John Kenneth Galbraith: „Die moderne Industriegesellschaft“, 464 Seiten, Verlag Droemer-Knaur, München-Zürich, 1968.

John Kenneth Galbraith: „Wirtschaft für Staat und Gesellschaft“, 384 Seiten, Verlag Droemer-Knaur, München-Zürich, 1974.

John Kenneth Galbraith: „Wirtschaft, Friede und Gelächter“, 384 Seiten, Verlag Droemer-Knaur, München-Zürich, 1972.

John Kenneth Galbraith: „Ein Leben in unserer Zeit“, 568 Seiten, C. Bertelsmann Verlag GmbH, München, 1982.

John Kenneth Galbraith: „Die Arroganz der Satten“, 160 Seiten, Scherz Verlag, Bern und München, 1980.

John Kenneth Galbraith: „Wie man Generale bändigt“, 91 Seiten, Verlag Hoffmann und Campe, Hamburg, 1970.

John Kenneth Galbraith: „Mächte, Märkte & Moneten – Die Tyrannei der Umstände“, 400 Seiten, Wilhelm Goldmann Verlag, München, 1980.

John Kenneth Galbraith: The Affluent Society; Mainier Books, New York 1998.

Zu Gary S. Becker

Gary S. Becker: Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens übersetzt von Monika und Viktor Vanberg; J.C.B. Mohr, Tübingen 1993. 2. Auflage.

Ergänzende Literatur:

Paul C. Martin in: „Der Kapitalismus“, Verlag Langen - Müller / Herbig, 1986.

Gabler: „Wirtschaftslexikon“, Wiesbaden 2001. 15. Aufl.

Meiner: „Wörterbuch der philosophischen Begriffe“, Felix Meiner Verlag, Hamburg.

Schmidt, H., Schischkoff, G.: „Philosophisches Wörterbuch“, Alfred Kröner Verlag, Stuttgart 1991. 22. Aufl.

E. Altvater, B. Mahnkopf: „Grenzen der Globalisierung“, Münster 1996.

Schäfer, Universität der Bundeswehr Hamburg: Diskussionspapier: „Wieviel Soziales verträgt die Marktwirtschaft?“.

Kant, Immanuel: „Kritik der reinen Vernunft“

Gelesnoff, W. (1923): „Die ökonomische Gedankenwelt des Aristoteles“ in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 50.

Pigou, A. C.: „The Economics of Welfare“, London 1920, Macmillan.

John Rawls: „Eine Theorie der Gerechtigkeit“, Suhrkamp (1971).

Martin, Paul C., Hollnagel, Bruno: „Die großen Spekulationen der Weltgeschichte“, Wirtschaftsverlag Langen Müller / Herbig (2002).

Jeffers A. Frankel, „Assessing the Efficiency Gains from Further Liberalization“, Vortragsmanuskript, Juni 1-2, 2000.

Amartya Sen: „Bienestar, justicia y Mercado“, Barcelona, Paidós, 1998.

G. Frank: „Ökonomie der Aufmerksamkeit“, Hanser Verlag, München/Wien 1998.

Amartya Sen: „On Ethics and Economics“, Basil Blackwell, Oxford 1987.

Ando und Franco Modigliani „The 'Life Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests“, American Economic Review, Vol. 53 (März 1963).

Hans Jörk Henneke: „Die Krise in Deutschland aus politökonomischer Sicht“ in: Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Bonn September 2005, Nr. 105

Ludwig Erhard: „Wohlstand für Alle“, Econ, Neuausgabe (1997).

Shlomo Benartzi, Richard H. Thaler: „Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle“, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 110, No. 1; 1995.

Angus Maddison: Phases of Capitalist Development, Oxford 1991.

Braess: „Über ein Paradoxon der Verkehrsplanung“ in Unternehmensforschung 12, 258-268 (1968) (<http://homepage.ruhr-uni-bochum.de/Dietrich.Braess'/paradox.pdf>).

Rousseau, J.: „Discours sur l' Origine et les Fondements de l' Intégralité parmi les Hommes (http://un2sg4.unige.ch/athena/rousseau/jjr_ineg.html).

Weitere Literaturangaben befinden sich in den Fußnoten.