

Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie (Hrsg.)

Walter Adolf Jöhr-Vorlesung 1992

an der Hochschule St. Gallen

Prof. Dr. Ernst Heuss

EVOLUTORIK UND MARKTWIRTSCHAFT

St. Gallen, Oktober 1992

Online-Fassung

1999

Der Seitenumbruch entspricht der Druckfassung, der Zeilenumbruch jedoch nicht durchgehend.

Gegenüber der Druckfassung wurden nur offensichtliche Schreibfehler korrigiert.

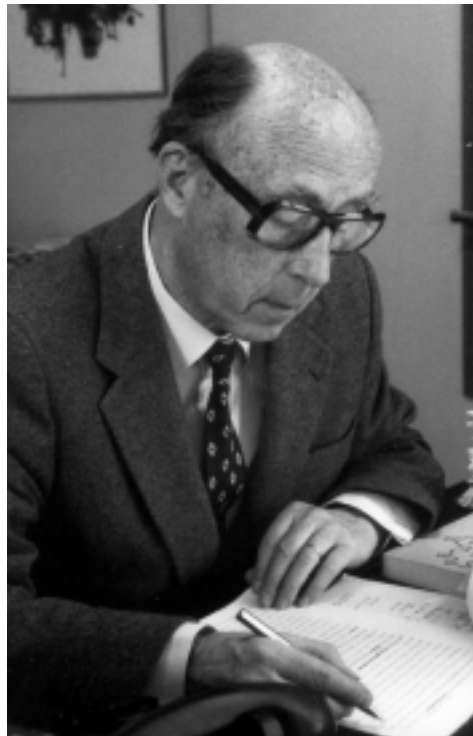
Herausgeberin: Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie
an der Universität St. Gallen
Dufourstrasse 48, CH-9000 St. Gallen
Tel. 224 23 00
Fax 224 26 46

Auflage: 1000

Copyright: Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie,
Oktober 1992

Druck: Tschudy & Co. AG
Burggraben 24, 9004 St. Gallen

Walter Adolf Jöhr-Vorlesung an der Universität St. Gallen



Walter Adolf Jöhr

Die Walter Adolf Jöhr-Vorlesungen finden seit 1988 in jährlichem Abstand an der Universität St. Gallen statt. Ins Leben gerufen wurde diese Vortragsreihe zu Ehren von Professor Dr. Walter Adolf Jöhr (1910 - 1987), der von 1937 an fünfzig Jahre lang an der Universität St. Gallen wirkte. Als Rektor nahm Professor Jöhr in den Jahren 1957 bis 1963 entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung der Universität. Die Forschungsgemeinschaft für Nationalökonomie an der HSG wurde von Professor Jöhr gegründet und massgeblich geprägt. Dem Wissenschaftler Walter Adolf Jöhr haben wir verschiedene bahnbrechende Publikationen aus dem Bereich der Volkswirtschaftslehre zu verdanken.

Prof. Dr. Ernst Heuss

Evolutorik und Marktwirtschaft

Ich danke für die einführenden Worte des Herrn Prorektors. Sie zeigen, dass meine räumliche und damit auch persönliche Verbundenheit mit St. Gallen das Jahrzehnt der 50er Jahre umfasst. Diese Zeit kann man als „take off“ der damaligen Handelshochschule im Sinne von Rostow bezeichnen. Sie macht jedoch deutlich, dass eine solche Entwicklungsphase alles andere als einen Prozess darstellt, der aus sich selbst hervorgeht. Vielmehr wird er von bestimmten Persönlichkeiten getragen. So ist diese Phase ohne W.A. Jöhr nicht denkbar. Auf der einen Seite hat sein hohes wissenschaftliches Ansehen auf die damalige Handelshochschule ausgestrahlt, auf der anderen Seite hat seine praktische Politik während seines Rektorats die Dinge entscheidend vorwärts getrieben. Ein Zeugnis davon ist u.a. der Hochschulkomplex hier auf dem Rosenberg, dessen architektonische Eigenheit zugleich die geistige dieser Institution ausdrückt.

Wenn ich vom „take off“ einer spezifischen Institution spreche, so bin ich bereits bei meinem Thema, denn die marktwirtschaftliche Evolutorik stellt nichts anderes als das Zusammenspiel vieler einzelner „take off“ von Unternehmungen im weiteren Sinne dar.

* * *

Seit den letzten Jahrhunderten erfährt die Marktwirtschaft ununterbrochen grundlegende Strukturveränderungen. Eine noch weitgehend von der Landwirtschaft bestimmte Marktwirtschaft wandelt sich in eine Industrievolkswirtschaft und von da wieder in eine Dienstleistungswirtschaft. Trotzdem ist das Denkmuster weitgehend unverändert geblieben, und zwar das von Adam Smith.

Am Vorabend der industriellen Revolution hat er es für eine bestimmte Fragestellung geschaffen. Als Kind der Aufklärung ist es ihm darum gegangen, die Funktionsweise der natürlichen Ordnung darzulegen, deren „Natur“ gerade darin besteht, sich selbst zu regulieren. Für diesen Zweck hat er die Kategorien wie Gleichgewicht, Monopol und Konkurrenz und nicht zuletzt den homo oeconomicus eingeführt. Mit den zwei bekannten Eigenschaften des Eigeninteresses und der Rationalität ist es ihm möglich gewesen, die Antwort auf die von ihm gestellte Frage zu geben, was selbstverständlich nicht ausschliesst, dass dem Verfasser der Theorie der ethischen Gefühle auch andere Seiten des Menschen vertraut gewesen sind. Allein massgebend für ihn ist es gewesen, dass er sie für den zu untersuchenden Gegenstand nicht benötigt hat.

Bekanntlich hat der homo oeconomicus wie kein anderer Terminus Missverständnisse besonders im deutschsprachigen Raum hervorgerufen. Diese Diskussion, die bis in die Zwischenkriegszeit hineinreichte, hat jedoch gezeigt, dass sie nicht in der Lage war, diejenigen Eigenschaften herauszustellen, die für die Erklärung der ökonomischen Dynamik der letzten Jahrhunderte notwendig sind. Stattdessen hat sich

die umgekehrte Situation ergeben, indem man, wie Karl Marx, den homo oeconomicus dämonisiert hat. Bei ihm wird er zur Klasse der Bourgeoisie und damit zum Kapitalisten gemacht, dem es allein um den Profit geht, indem er die Beziehung Ware-Geld-Ware in Geld-Ware-Geld transformiert und sie damit pervertiert. Streng genommen bleibt er im klassischen Denkmuster, indem er an die Stelle des Grundeigentümers den Kapitalisten, aber nicht den Unternehmer setzt, dessen Position auf dem selbst geschaffenen Kapital und nicht auf dem in langer Generationenfolge übernommenen Landeigentum beruht. So bewegt sich auch Ricardo mit dem bekannten Kapitel über das Maschinenwesen im Denkmuster der drei Produktionsfaktoren. Was dort im Vordergrund steht, sind die Auswirkungen der Maschine auf die Beschäftigung, aber nicht der technische Fortschritt als solcher.

Noch deutlicher zeigt sich dies bei der Preistheorie, die sich auf dem Boden des Denkmusters von Adam Smith weiter entwickelt hat. Bekanntlich hat sich Adam Smith beim Monopolpreis mit der Aussage begnügt, dass er höher sei als der Konkurrenzpreis. Das, was zum Cournot'schen Punkte führt, ist rein deduktiv gewonnen, und zwar mit Hilfe der für den Menschen unterstellten Zielsetzung und der Rationalität. Für diesen Zweck ist die Umwelt so zu umschreiben, dass sie für den Handelnden eine vorgegebene Grösse wird. Es stellt sich dann für das betreffende Wirtschaftssubjekt lediglich die Aufgabe, diejenige Handlung zu bestimmen, bei welcher es den höchsten Gewinn erzielt. Die eigentliche theoretische Leistung besteht darin, aus dieser Umwelt die relevanten Grössen herauszuarbeiten, also in diesem Falle aus der vorgegebenen Preisabsatzfunktion den Grenzumsatz und aus den

Gesamtkosten die Grenzkosten. Als Abschluss bleibt dann das übliche theoretische Ritual der Maximierung bzw. Minimierung unter den vorher gedanklich herausgearbeiteten Nebenbedingungen.

Stellen sich beim Monopol die Dinge relativ einfach dar, da nur die Handlung eines einzigen zu bestimmen ist, so müssen sie auf Konkurrenzmärkten offenbar komplexer sein. Hier besteht bekanntlich der Kunstgriff in der Unterscheidung zwischen der Markt- und der Produktnachfrage. Letztere präsentiert sich dem einzelnen Anbieter in Form einer Horizontalen. In dieser drückt sich die Konkurrenz der anderen zu ihm aus, die somit für ihn ebenso zu einer gegebenen Grösse wird, aus der sich für ihn die gewinnmaximale Menge ableiten lässt. Auf diese Weise hat man eine Konkurrenz gedanklich konstruiert, die so perfekt ist, dass sich die Konkurrenten untereinander nicht als Konkurrenten empfinden. Dies hat bekanntlich Friedrich Lutz nach dem 2. Weltkrieg (1956) dazu veranlasst, eine solche Konkurrenz als Schlafmützenkonkurrenz zu bezeichnen. Freilich ist festzuhalten, dass dadurch bestimmte Aussagen von Adam Smith präzisiert worden sind, u.a. die Höhe des gewinnmaximalen Monopolpreises. Bei der vollkommenen Konkurrenz wurden die zahlreichen Bedingungen aufgeführt, die erfüllt sein müssen, wenn der Konkurrenzpreis gerade noch die Kosten im Betriebsoptimum decken soll und es daher im Gegensatz zum Monopolisten zu keinem Gewinn mehr kommt.

Freilich ist zu sagen, dass in der Zwischenkriegszeit bis zum Ende des 2. Weltkrieges nicht unerhebliche Einbrüche in die neoklassische Preistheorie eingetreten sind. Der von der Fragestellung her bedeutend-

ste Ansatz bildete die Spieltheorie. Die Notwendigkeit, den Markt für den einzelnen Anbieter nicht als eine vorgegebene Kulisse wie bei der vollkommenen Konkurrenz zu betrachten, sondern die Interaktionen zu beachten, die sich beim Oligopol aus der zirkularen Interdependenz ergeben, liess hoffen, in der Spieltheorie eine Antwort auf die Undeterminiertheit dieser Marktform zu erhalten. Die spieltheoretische Antwort besteht bekanntlich darin, alle Zugmöglichkeiten, die dem Spieler laut den Spielregeln erlaubt sind bzw. alle Handlungsmöglichkeiten, die dem handelnden Wirtschaftssubjekt offenstehen, vollständig aufzuzeigen, wodurch alle zukünftigen Möglichkeiten erschöpfend antizipiert werden können. Folglich gibt es für den einzelnen Teilnehmer keine Überraschung in der Zukunft mehr. Man kann auch sagen, dass auf diese Weise erneut eine Transparenz geschaffen wird, die ja auch eine der Bedingungen für die vollkommene Konkurrenz ist. Von dieser, man kann auch sagen, aufgedeckten Transparenz, wird die optimale Strategie abgeleitet, die ein bestimmtes Ergebnis sichert und damit ein schlechteres verhindert, also den Spieler vor noch unangenehmeren Überraschungen bewahrt. Was folgt daraus, wenn ein solches Spiel eine sog. Lösung hat? Es bedeutet nichts geringeres, als dass ein derartiges Spiel aufhört ein Spiel zu sein. Nachdem die optimale Strategie gefunden ist, wird es witzlos, ein solches Spiel zu spielen, da von vornherein das Ergebnis feststeht. Transponiert man das Spiel auf das Wirtschaftsleben oder ganz allgemein auf das Leben des Menschen, so würde das Spiel nicht mehr gespielt und das Leben nicht mehr gelebt werden. Hieraus folgt die Umkehrung, dass ein Spiel nur dann gespielt wird, so lange der Ausgang offen ist, und das gleiche gilt auch für das Leben, so lange es offen ist.

Damit ist bereits eine nicht unwichtige Feststellung gewonnen, nämlich, dass Evolution in Form menschlicher Handlungen offen und daher nicht determiniert ist. Trotzdem lassen sich gewisse theoretische Aussagen machen, d.h. diejenigen Komponenten gedanklich herausstellen, die diesen Prozess in Bewegung halten.

Für diese Fragestellung ist nicht ein neues Denkmuster zu schaffen, sondern lediglich das bisherige zu erweitern, und zwar um gewisse Fähigkeiten des Menschen, die Adam Smith bei seiner Fragestellung nicht benötigt hat. Hier scheint es zweckmässig, auf gewisse Elemente der Anthropologie von Arnold Gehlen zurückzugreifen. Im Gegensatz zum Tier ist der Mensch als biologisches Wesen nicht spezialisiert hinsichtlich bestimmter physischer Leistungen, bzw. hinsichtlich bestimmter Sinnesorgane. Hingegen ist er aufgrund seiner geistigen Fähigkeit in der Lage, Werkzeuge zu schaffen, oder allgemeiner ausgedrückt, er ist in der Lage, seine Umwelt im Hinblick auf seine Bedürfnisse zu transformieren; u.a. aus Erzen Metalle oder durch Züchtung von Gräsern Getreide für seine Nahrung zu gewinnen (Landwirtschaft). Es ist die Kreativität des Menschen, die ihn befähigt, Dinge sich vorzustellen und nachher zu schaffen, die es in dieser Form bisher in seiner Umwelt nicht gegeben hat.

In diesem Zusammenhang seien noch einige Bemerkungen gestattet, welche die Bedeutung des Sachverhalts ganz allgemein herausstellen, in dessen Rahmen auch die ökonomische Evolutorik als Ausschnitt des menschlichen Lebens zu stellen ist. Bei der geistigen Kreativität des Menschen handelt es sich um eine Fähigkeit, die über

das hinausgeht, was man in der Regel mit rational bezeichnet. Für die Evolution menschlicher Haltungen bildet sie die eine Komponente. Die zweite ist die Ausbreitung dieses Wissens auf einen grösseren Menschenkreis. Erst nachdem es zum geistigen Allgemeingut geworden ist, wird es auch der geistige Boden für den einzelnen Menschen, der in dieser Gesellschaft aufwächst. Er wird geformt von dem Wissen, das ihn umgibt bzw. er eignet sich auch Handlungen an, die aus diesem Wissen resultieren. Diese heben sich von denjenigen Handlungen ab, die von Instinkten gesteuert werden. Als gesellschaftliches Wesen ist sein Denken und das daraus sich ergebende Handeln ein vom gesellschaftlichen Wissen bestimmtes und daher ein gesellschaftliches Phänomen. Man gewinnt zuweilen den Eindruck, dass dies beim methodologischen Individualismus zu wenig betont wird.

Dieses in der Kulturgemeinschaft entstandene Wissen bzw. die bestehenden Vorstellungen, die sich die Gesellschaft von der Wirklichkeit macht, bilden wiederum das Basiswissen, auf dem der Einzelne aufgrund seiner eigenen Kreativität die Dinge wieder ein Stück weiter vorwärts bringt, was ebenso der allgemeinen Verbreiterung bedarf, wenn es das geistige Fundament bilden soll, auf dem nicht zuletzt die nachfolgende Generation die Entwicklung ein Stück weiter führt.

Wenn das Spezifische des Menschen unter anderem in der Kreierung von Wissen besteht und dieses wiederum der Übertragung auf andere Menschen bedarf, so wird deutlich, welche Rolle in diesem Zusammenhang die menschliche Sprache einnimmt. Sie kann als Abbildung des vom Menschen geschaffenen Wissens bzw. der sich von der Welt

gemachten Vorstellungen aufgefasst werden. Die Sprache bildet das Medium für die Mitteilung an andere Menschen. Dementsprechend weitet sich mit dem Wissen die Sprache aus, die gleichsam das Wissen zu transportieren hat. Dies geschah zunächst durch mündliche Übertragung, und dies heisst für den Mitteilenden wie auch für den Empfänger das Memorieren, so dass der Speicher für das Wissen allein auf die Kapazität des menschlichen Gedächtnisses beschränkt blieb. Die Erfindung der Schrift, welche es erlaubt, das zu übermittelnde Wissen in Schriftform festzuhalten, das nicht mehr an die Grenzen des Gedächtnisses gebunden ist, kann nicht hoch genug für die Bedeutung von Wissensübermittlung eingestuft werden. Ein nicht zu unterschätzender Umstand für Europa bzw. für den Mittelmeerraum war es gewesen, dass bereits relativ früh ein so hohes Abstraktionsvermögen bestanden hatte, dass es gelungen war, mit nicht mehr als 30 Zeichensymbolen bzw. Buchstaben auszukommen, um das gesprochene Wort in die Schriftform zu transponieren, eine Leistung, welche die Griechen von den Phöniziern übernommen haben. Ein Vergleich mit der chinesischen Sprache, deren Schreibsymbole sich in Höhe einer vierstelligen oder sogar fünfstelligen Zahl bewegen, macht deutlich, welch geistigen Aufwand sich Europa dadurch erspart hat und damit geistige Energien freigemacht hat, die es für andere Zwecke einsetzen konnte.

In diesem sehr weit gesteckten Rahmen bildet die hier zu betrachtende Evolutorik einen kleinen Ausschnitt davon. Sie beschränkt sich auf die marktwirtschaftlichen Prozesse, womit weitgehend die Prähistorie ausgeklammert ist. Man kann aber noch einen Schritt weitergehen und unter Marktwirtschaft nur eine solche Wirtschaft subsumieren, die ein

Mindestmass von marktwirtschaftlicher Verflechtung aufweist, z.B., dass der Eigenkonsum nicht mehr als die Hälfte der persönlich hervorbrachten Leistung ausmacht. In diesem Falle verkürzt sich der Zeitraum noch weiter und beschränkt sich praktisch auf die letzten zwei Jahrhunderte. Auch hier gibt es zahlreiche Denkansätze, wie unter anderem der von Hayek bzw. der von der sog. neoösterreichischen Richtung. Hingegen sei hier ein anderer geistiger Strang aufgegriffen, der seine Wurzeln in der Wettbewerbstheorie hat.

Menschen werden in der Regel dann zu einem neuen Denkmuster gezwungen, wenn sie vor eine neue Situation gestellt werden, die sich mit dem bisherigen nicht bewältigen lässt. Eine derartige Konstellation muss nicht immer von aussen her den Menschen auferlegt werden, sondern sie kann von ihnen selbst durch einen eigenen politischen Entscheid geschaffen werden. Dies ist der Fall mit dem Erlass des Sherman-Act 1890 in den USA. In der American Economic Association wie auch im Verein für Socialpolitik hatte man damals die Strukturwandlungen einer modernen Industriewirtschaft mit einem gewissen Unbehagen beobachtet, in USA die Entwicklung zu trusts, in Deutschland zu Kartellen, und sich gefragt, ob und ggf. was dagegen wirtschaftspolitisch zu unternehmen sei. In beiden Gesellschaften hielt man nichts von derartigen Massnahmen, wie sie sich später im Sherman-Act niedergeschlagen haben. Wenn es trotzdem in USA zu diesem Gesetz gekommen ist, so ist dies nicht zuletzt darauf zurückzuführen, dass nach USA Menschen auch deswegen ausgewandert sind, um die persönliche wie auch die ökonomische Freiheit zu gewinnen, die ihnen in ihrem Mutterland vorenthalten worden ist. So war man nicht nach

USA ausgewandert, um von den neuen Herren der trusts ausgenommen zu werden, wie es die Farmer damals gegenüber den Eisenbahngesellschaften empfunden haben. Es ist diese *opinio communis* gewesen, die sich in der Abstimmung über den Sherman-Act im Repräsentantenhaus in 3/4 Ja-Stimmen und 1/4 Stimmenthaltung mit keiner Neinstimme niedergeschlagen hat.

Mit der in Gesetzesform gegossenen Anti-Monopolpolitik waren nunmehr auch die Gerichte konfrontiert. Sie hatten sich nicht mit Lehrmeinungen, sondern mit konkreten Fällen auseinanderzusetzen, die nichts mit Modellen zu tun hatten, mit denen man bestimmte Dinge zu Ende denkt. Es hat sehr lange gedauert, bis die geistige Verarbeitung konkreter Fälle dazu führte, sich klar zu machen, dass der faktische Wettbewerb alles andere als das darstellt, was man sich vorher theoretisch zurechtgelegt hat. So wagte man zunächst erst recht zaghaft, an den Pfeilern der „vollkommenen Konkurrenz“ zu rütteln, weswegen man bei dem neuen Konzept eher von einer Lösung des zweitbesten sprach, wie der Titel des bahnbrechenden Aufsatzes von J.M. Clark „Towards the concept of workable competition“ (1940) zeigt. Erst als Blackwall Smith (1951) den Terminus „effective competition“ einführte, ist der Bann gebrochen, und es wird dieser Wettbewerb zum wirksamen, und die „vollkommene Konkurrenz“ degeneriert zu der schon angeführten Schlafmützenkonkurrenz.

Recht deutlich wird dies anhand des bekannten Alcoa-Falles (1945). Bekanntlich war bis zum 2. Weltkrieg Alcoa der einzige Rohaluminiumproduzent in USA und präsentierte daher den klassischen Monopoli-

sten. Wie ist aber hier der Ausdruck monopolisieren im Sherman-Act anzuwenden, wenn es vor Alcoa keinen Markt, geschweige denn eine Produktion von Aluminium gegeben hat, wenn erst ein Produktionsverfahren zu entwickeln war, das einen Preis erlaubte, bei dem es absetzbar werden sollte und nicht mehr teurer als Silber war wie noch 1855 zur Weltausstellung in Paris? Was soll man von einem Monopolisten halten, der innerhalb von zwei Jahrzehnten den Preis auf einen Bruchteil des Ausgangspreises reduzierte, die Produktion und den Absatz vervielfachte, mit Aluminium als Substitutionsgut in fremde Märkte eindrang und der Dinge mehr? Bei derartigen Marktprozessen erscheint das Abstellen auf den Cournot'schen Punkt wenig hilfreich, wenn nicht deplaziert, und es überrascht daher nicht, dass das betreffende Urteil des Richters *Hand* besonders unter Nationalökonomern zu zahlreichen Kontroversen geführt hat.

Es liegt auf der Hand, dass im marktwirtschaftlichen System der Wettbewerb die Aufgabe der Diffusion erfüllt. Neue Konzepte, Entwicklung neuer Produkte und Verfahren werden von bestimmten Unternehmungen geschaffen und dafür auch ein Markt aufgebaut bzw. Nachfrage für diese Leistungen gewonnen. Haben diese Anklang gefunden, so treten neue Konkurrenten auf den Markt, um an diesen Marktchancen teilzunehmen. Im Prinzip handelt es sich um eine Art von psychologischem Kernprozess im Sinne von Jöhr. So erweitert sich durch den Zutritt weiterer Konkurrenten die Basis für die Ausbreitung. In dieser Phase wird laufend neues Wissen gebildet, neue Verbesserungen vorgenommen, wobei häufig die Wettbewerber in der Rolle des Vorstossens und Nachziehens wechseln. Gibt es nichts mehr zu

übermitteln und aufzunehmen, so kann es auch keinen Wettbewerb mehr geben, denn um was soll man sich dann noch bewerben? So stellt das Gleichgewicht das Ende des Wettbewerbes dar. In einer evolutorischen Volkswirtschaft gibt es jedoch kein solches Gleichgewicht. Das Kommen und Gehen von Industriezweigen, ihre unterschiedlichen Wachstumsraten sowie auch ihre Schrumpfungsphasen zeigen, wie wenig es eine Ruhelage gibt. Sie ist das Gegenteil von dem, was im sog. steady state der Neoklassik als Wachstum ausgegeben wird. Hier ist das Wachstum so perfekt, dass selbst das Verhältnis der eingesetzten Produktionsfaktoren untereinander wie in der stationären Wirtschaft unverändert bleibt.

Das Faktum, dass sich hinter dieser Fassade schwerwiegende Strukturveränderungen vollziehen, Produktivkräfte disloziert, Kapitalien auf- und abgewertet werden, liegt nicht in dem neoklassischen Blickwinkel. Der technische Fortschritt fällt wie Manna vom Himmel und figuriert als Exponent, verbunden mit der Zeitdimension, von der Zahl e .

Es ist hier in diesem Rahmen nicht möglich, die Wettbewerbstheorie, wie sie sich nach dem 2. Weltkrieg entwickelt hat, im einzelnen darzulegen. Ihre wichtigste Einsicht besteht darin, dass gegenüber dem alten Denkmuster Eigenschaften wie Transparenz, Homogenität der Güter, hohe Reaktionsgeschwindigkeit nicht den Wettbewerb „perfektionieren“, sondern ihn zunichte machen. So bewegt sich der aktive Wettbewerb in einer Mittellage zwischen den Extremen. Ist die Reaktionsgeschwindigkeit sehr hoch, dann besteht kein Anreiz vorzustossen,

wenn man sogleich eingeholt wird. Ist hingegen die Reaktion zu langsam, so versandet eher der technische Fortschritt, als dass er sich ausbreitet. Sind die Güter auf einem Markt homogen, so wird die zirkuläre Interdependenz der Marktbeziehungen sogleich sichtbar, und es etabliert sich eine oligopolistische Verhaltensweise, deren Preisbildung sich im Bereich der monopolistischen bewegt. Sind hingegen die Güter heterogen, so stehen sie als Substitute in einer Konkurrenzbeziehung zueinander, die aber nicht unmittelbar so durchschaubar wie bei homogenen Gütern ist. Dies begünstigt eine polypolistische Verhaltensweise, die zu einer Preishöhe führt, die dem entspricht, was man allgemein unter Wettbewerbspreisen versteht. E. Chamberlin, der mit Einführung der Produktdifferenzierung in seiner zum Klassiker gewordenen Arbeit „The Theory of monopolistic competition“ (1933) den Markt mit heterogenen Gütern gedanklich geschaffen hat, hat diesen Zusammenhang zwischen Verhaltensweise und Heterogenität der Güter nicht erkannt und ist somit zum Verfasser der unausgenützten Kapazitäten in Form des sog. Tangentenfalles geworden. Damit blieb implizit die vollkommene Konkurrenz weiterhin die Massgrösse, und es stellte daher die Konzeption der monopolistic bzw. imperfect competition nicht den preistheoretischen Bruch dar, für den man diese Auffassung nicht zuletzt unter dem Eindruck der grossen Wirtschaftsdepression¹ vor allem in USA gehalten hat. Auch heute noch wird in manchen Lehrbüchern, wie u.a. in dem von Samuelson, in der Kategorie der monopolistischen Konkurrenz gedacht. Aber auch bei der Heterogenität gilt, dass sie nur in einem bestimmten Bereich

¹Beide Publikationen (The Economics of Imperfect Competition von Joan Robinson) sind 1933 erschienen

wettbewerbsfördernd wirkt. Ist nämlich die Heterogenität der Güter untereinander so gross, dass sie kaum noch gemeinsame Eigenschaften aufweisen, so bestehen auch keine spürbaren Konkurrenzbeziehungen untereinander. Dementsprechend kann auch von der Preissenkung eines Gutes kein Preisdruck auf das andere Gut ausgehen, so dass dessen Anbieter nicht unter den Rationalisierungsdruck gesetzt wird, der ihn zwingt, den bei sich noch nicht verwirklichten technischen Fortschritt durchzuführen.

Der technische Fortschritt, der sich letzten Endes immer in einer Arbeitersparnis niederschlägt, ist von jeher als eine Bedrohung der bisherigen Arbeitsplätze betrachtet worden. Auch in unserer Zeit, als die elektronische Revolution einsetzte, waren die Publikationsorgane voll von Meldungen über die Wegrationalisierung von Arbeitsplätzen. Ebenso alt ist die fachliche Auseinandersetzung mit diesem Thema. Es dürfte heute wohl weitgehend Einigung darüber bestehen, dass nach der Kompensationstheorie in dem Umfange, wie Arbeitsplätze verloren gehen, auch wieder neue geschaffen werden. Dies besagt nichts anderes, als dass z.B. ein technischer Fortschritt, der die Kosten auf die Hälfte senkt, eine entsprechende Preissenkung erlaubt, die bei einer Preiselastizität der Nachfrage von Eins die nachgefragte Menge auf das Doppelte erhöht, so dass wieder die alte Beschäftigung hergestellt ist. Ist die Preiselastizität kleiner als Eins, so reicht die mengenmässige Zunahme der Nachfrage für die Absorbierung der freigesetzten Arbeitskräfte nicht. Auf der anderen Seite jedoch verringert sich bei einer Preiselastizität von kleiner als Eins die Ausgabensumme der Nachfrage für dieses Gut und die eingesparten Beträge können für die

Befriedigung anderer Bedürfnisse eingesetzt werden und dort Arbeitsplätze schaffen. Nicht zuletzt wird davon die Nachfrage nach neuen Gütern gespeist, wie die nach Fernsehapparaten, Stereoanlagen oder auch Homecomputern.

Grundbedingung hierfür ist jedoch, dass parallel zum technischen Fortschritt auch die Preise sinken, so dass die Einkommensverteilung zwischen Gewinn und Arbeitseinkommen unverändert bleibt. Im anderen Falle hat Emil Lederer, der wohl scharfsinnigste Kopf der Unterkonsumptionstheoretiker, dargelegt, dass die Absorbierung zunächst freigesetzter Arbeitskräfte nur teilweise erfolgt. Diese Konstellation drängt sich beim Monopol bzw. bei der oligopolistischen Verhaltensweise, besonders bei gesättigten Märkten auf, und zwar deswegen, weil die Anbieter in der Kategorie der Marktnachfrage denken. Diese hat aber die bekannte Eigenschaft, dass bei Preisbewegungen nach unten der Preis weniger schnell fällt als der Grenzumsatz. Wenn aber die Preise weniger als die Grenzkosten sinken, dann steigen die Gewinne anteilmässig gegenüber dem Arbeitseinkommen. Damit ist der Fall gegeben, bei dem der technische Fortschritt zur Arbeitslosigkeit führt. Anders verhält es sich, wenn die Produktnachfrage zur Orientierungsgrösse wird wie bei der polypolistischen Verhaltensweise. In diesem Falle wird die Preiselastizität der Produktnachfrage vor allem von den Kreuzpreiselastizitäten der untereinander konkurrierenden Produkte bestimmt und ist weitgehend von der Marktnachfrage unabhängig. Die auf dieser Ebene sich abspielende Konkurrenz bewirkt eine Preisbildung, bei welcher sich die Preise weitgehend parallel zu den Kosten verhalten. Dies entspricht

auch im grossen ganzen der funktionellen Einkommensverteilung, die keine trendmässige Veränderung aufweist, wobei hier auf gewisse Probleme der sog. bereinigten Lohnquote nicht näher eingegangen werden kann.

Die Auswirkungen des technischen Fortschritts beschränken sich nicht nur auf die reichliche Versorgung in einer Volkswirtschaft. Darüberhinaus gibt er den Wirtschaftssubjekten die Möglichkeit, Vermögen zu bilden, das Erträge bzw. einen Zins abwirft. In der Regel ordnet man den Zins dem Kapital zu, dessen Grenzertrag er darstellt. Dies besagt, dass ohne technischen Fortschritt der Zins bei laufender Nettosparbildung ständig fallen müsste. Eine solche Entwicklung lässt sich längerfristig jedoch empirisch nicht feststellen. Ähnliches gilt auch für den Kapitalkoeffizienten. Seine Konstanz in Verbindung mit der des Zinses stellt bekanntlich Harrods neutralen technischen Fortschritt dar. Interpretiert man den Kapitalkoeffizienten in der Sehweise der temporalen Kapitaltheorie, so gibt er die durchschnittliche Ausreifungszeit des Kapitals bzw. der zur Herstellung des Realkapitals eingesetzten Arbeit wieder, die sich in den letzten hundert Jahren nicht grundsätzlich verändert hat. Eine solche ist durchaus mit einer ständig steigenden Kapitalausstattung pro Arbeitsplatz vereinbar. Man muss nur die direkte Arbeit ebenso mit ihrem Lohn bewerten wie es mit der indirekten bereits geschehen ist, die als Wertgrösse in den Preis des betreffenden Kapitalgutes eingeht.

Es schlägt sich somit auch im Kapital die geistige Kreativität des Menschen nieder. Während das Tier nur Vorräte bilden und sie wieder

aufzehren kann, schafft der Mensch Kapital mit immer höherer Effizienz². Faktisch stellt dies nichts anderes als Schumpeters Zinstheorie dar, die Ausdruck der Dynamik einer Volkswirtschaft ist. Dies schliesst jedoch nicht einen Zins in einer stationären Wirtschaft aus, wenn das Sparkapital für Konsumzwecke, vor allem für die des Staates, verwendet wird. In diesem Falle wird aber der Zinsendienst nicht aus höheren Erträgen, sondern mittels Zwangsabgaben via Steuern geleistet. Freilich können die öffentlichen Schulden in einer solchen Wirtschaft nicht ad infinitum ansteigen. Schliesslich muss dies zur Zahlungsunfähigkeit des Staates und damit zum Konkurs der Gläubiger führen³, es sei denn, es wird eine Schuldenlösung eigener Art vorgenommen und zwar in Form von Pogromen.

Wenn man eine evolutionäre Marktwirtschaft in adäquater Weise beschreiben will, so sind die Kategorien denen entgegengesetzt, die uns von der Gleichgewichtsanalyse her vertraut sind. Hält man sich z.B. die Treppenfunktion für das Angebot einer Branche auf dem Markt vor Augen, wie es unter anderem Barone getan hat, so hat diese wenig mit der Darstellung der Differentialrenten eines Ricardo in der Landwirtschaft gemein. Fruchtbarkeitsunterschiede der einzelnen Böden sind naturbedingt, und die daraus entspringenden Renten stellen Pfründen dar, welche die Landeigentümer von einer Generation auf die andere übertragen. Von dem ist in der heutigen Industrie- und Dienstleistungsgesellschaft nicht mehr die Rede. Die Unterschiede in den Kosten

²Veränderung der Produktionsfunktion und nicht die Bewegung auf der Isoquante einer vorgegebenen Produktionsfunktion.

³Das bekannteste Beispiel dafür geben die Fugger ab.

stellen nicht zuletzt Unterschiede in der Nutzbarmachung von präsentem Wissen dar, sei es auf der Ebene der technischen Produktionsverfahren, sei es auf der der Organisation oder auch der Absatzpolitik etc. Wenn die einen an der Spitze, die anderen im mittleren oder hinteren Glied stehen, so stellt dies lediglich eine Momentaufnahme dar, und innerhalb kurzer Zeit kann sich die Reihenfolge ändern, indem z.B. einer im mittleren Glied mit einer Innovation vorstösst und sich an die Spitze stellt, wie z.B. Ford im ersten und zweiten Jahrzehnt auf dem amerikanischen Automobilmarkt, nachher aber im dritten Jahrzehnt am Rande eines Konkurses gestanden ist, als er die neuen Marktgegebenheiten nicht rechtzeitig erkannt und daher geglaubt hatte, noch weiter mit seinem früheren Erfolgsmodell T den Markt beliefern zu können. Ein Beispiel aus unserer Gegenwart ist die Unternehmung Nixdorf. Die Kostenunterschiede in einer Branche zeigen daher, welches Entwicklungspotential noch vorhanden ist, das es umzusetzen gilt. Verläuft hingegen die Angebotskurve flacher und nähert sich einer Horizontalen - das Abbild der vollkommenen Konkurrenz -, dann zeigt dies an, dass keine Entfaltungschancen mehr bestehen bzw. keine unter den Anbietern gesehen werden und daher der Wettbewerb erlischt. Daraus ergibt sich, dass gerade die Divergenzen unter den Anbietern Ausdruck eines aktiven Wettbewerbs sind. Es wird daher in der Wettbewerbstheorie die Streuung als Indikator für aktiven Wettbewerb benützt.

In engem Zusammenhang mit der Streuung unternehmerischer Tätigkeit steht ein anderes Phänomen, dessen Bedeutung man sich erstaunlicherweise kaum bewusst ist, und zwar die Stellung der

Unternehmung in der Rolle der Absorption von Marktrisiken.⁴

Als sich die erste Welle der industriellen Revolution ausbreitete, wurde für eine ganze Schicht von Handwerkern und vor allem für die in der Heimindustrie Tätigen im Textilsektor die Existenzgrundlage vernichtet. Diese Menschen, die bisher in einer relativ stationären Umwelt ihr Brot gefunden hatten, waren gegenüber dem Ansturm der Maschine hilflos, was sich u.a. in den bekannten Verzweiflungsaktionen der Maschinenstürmerei geäußert hat.

Wenn an diese Vorgänge erinnert wird, dann geschieht es deswegen, um deutlich zu machen, wie grundverschieden die heutige Situation gegenüber der von damals ist. Inzwischen hat sich nämlich eine Aufteilung der marktwirtschaftlichen Funktionen unter den Menschen vollzogen. So tragen heute die Unternehmungen die spezifisch marktmässigen Risiken, indem sie sich zwischen den Märkten auf der Aufwandseite und denen auf der Absatzseite zu bewegen haben. Hier handelt es sich im wahrsten Sinne des Wortes um eine Gratwanderung, wenn die Umsatzrendite wenige Prozentsätze beträgt, und unter Umständen sogar negativ sein kann. So sind es die Imponderabilien und die Überraschungen des Marktes, auf welche hin die Unternehmungsspitze ihre Entscheidungen zu treffen hat. Wenn man früher von fortune sprach, die ein General in der Schlacht haben müsse, so gilt das gleiche, wenn nicht in noch höherem Masse, heute für das Unternehmerische.

⁴Allerdings zwar nicht im Sinne von Knight.

Es ist evident, dass eine derartige Tätigkeit nicht jedermanns Sache ist. So schliesst der nicht selbständig Erwerbende einen Arbeitsvertrag mit der Firma ab, der er seine Arbeitsleistung gegen ein festes Entgelt zur Verfügung stellt und es dann dieser obliegt, sie marktmässig zu verwerten. Die Unternehmung als solche steht dem Markte gegenüber und kann mit diesem keinen Vertrag abschliessen, der ihr einen Gewinn bringt oder zumindest einen kostendeckenden Erlös für die gelieferte Leistung sichert. In diesem Falle ist es mit der gewissenhaften Erfüllung der vertragsmässig übernommenen Arbeit in einer Welt der innerbetrieblichen Transparenz nicht getan. Hierauf ist es vor allem zurückzuführen, dass die Anzahl der selbständig Erwerbenden eine deutliche Minderheit bildet, die sich in der Grössenordnung von rund 10 Prozent in den entwickelten Volkswirtschaften halten dürfte. Es versteht sich von selbst, dass die Streuung der Einkommen der selbständig Erwerbenden gegenüber den nicht selbständig Erwerbenden wesentlich grösser ist. Gerade bei gleicher Berufsqualifikation, wie z.B. bei selbständig praktizierenden und angestellten Ärzten, wird dies offenbar. Freilich kann dem nicht selbständig Erwerbenden nicht jedes Risiko abgenommen werden, indem es keine hundertprozentige Sicherheit für den gewählten Arbeitsplatz gibt. Auf der anderen Seite ist jedoch darauf hinzuweisen, dass es in normalen Konjunkturlagen der Arbeitnehmer ist, der von sich aus den Arbeitsplatz wechselt, um bessere Arbeitsmöglichkeiten wahrzunehmen. Das sind immerhin mehr als zehn Prozent pro Jahr in der Bundesrepublik Deutschland. Selbstredend ist dies im Sinne der marktwirtschaftlichen Funktionsweise, bei der jeder seinen Part spielt, und zwar gemäss seinem Naturrell.

Es trüge zum Verständnis der marktwirtschaftlichen Funktionsweise sehr viel bei, wenn man sie unter diesem Aspekt betrachten würde. Ein Blick in unsere Medienwelt und auch in die Kirchen zeigt, dass man davon weit entfernt ist. Im Grunde genommen denkt man noch immer in den Vorstellungen von Aristoteles, der sich zu seiner Zeit im Spannungsfeld von Oiken- und der sich anbahnenden Marktwirtschaft befunden hat. Letztere hat er in der Kaufmannskunst gesehen, die in einem grenzenlosen und daher widernatürlichen Erwerbsstreben besteht. Es hätten daher die zwei eingangs genannten Beziehungen zwischen Ware und Geld ebenso von Aristoteles stammen können.

Es gehört wohl zu einer der wichtigsten Einsichten der Wettbewerbstheorie nach dem 2. Weltkrieg, dass der Wettbewerb nur dann funktionsfähig ist, wenn in die menschliche Umwelt immer wieder Neues gesetzt wird, an dem sich der Wettbewerb entzünden kann. Gibt es aber nichts mehr, an welchem sich der Wettbewerb entfalten kann, so muss es zwangsläufig zu einem Zustand kommen, der sich von einer Zeitperiode zur anderen wiederholt, also die Gegenwart sich in der Vergangenheit spiegelt und ebenso die Zukunft zum Abbild der Gegenwart wird. Dies heisst aber, dass die Zukunft als Wiederholung transparent wird und damit auch die Marktbeziehungen, die zunächst recht komplex und daher nicht durchschaubar waren, oder anders ausgedrückt, aus der unsichtbaren Hand wird eine sichtbare. Sobald dies eintritt, führt die Rationalität des Menschen wie auch dessen Eigeninteresse zu einer oligopolistischen Verhaltensweise bzw. zu einer monopolistischen mit den damit verbundenen Konsequenzen. Will man dies verhindern, so führt dies zu einer Reglementierung, die in den

bekannten *circulus vitiosus* immer weiter ausgreifender Interventionen ausmündet. Ein Beispiel dafür, wenn auch hierfür andere Entstehungsgründe verantwortlich sind, bildet heute der immer mehr reglementierte Gesundheitsmarkt, von der Agrarwirtschaft ganz zu schweigen. Man kann daher die Zeit von Adam Smith auch in der Weise interpretieren, dass in ihr Kräfte wie die Zünfte vorgeherrscht haben, die am Status quo interessiert gewesen und daher gegen unbotmässige Unternehmer eingeschritten sind. Sicherlich ist der Fall von Melchior Steiner ein extremer, als die Zürcher keinen anderen Weg für dessen Ausschaltung sahen, als ihn 1687 für verrückt zu erklären⁵.

Ein Blick auf unsere Gegenwart zeigt jedoch ein anderes Bild. Hier gewinnt man den Eindruck, dass sich der Innovationsprozess gegenüber dem 19. Jahrhundert eher beschleunigt. Dies dürfte auf Gründe der zunehmenden personalen Marktverflechtung unter den Wirtschaftssubjekten zurückzuführen sein, die heute nahezu hundert Prozent erreicht hat und daher kaum noch steigerungsfähig ist. Tatsache ist, dass sich unter dem Eindruck dieser Akzeleration ein allgemeines Unbehagen in den letzten Jahrzehnten ausgebreitet hat. Das bekannte Stichwort, das inzwischen in aller Munde ist, heisst Umweltschutz. Es mag paradox erscheinen, dass die sich hier stellende Aufgabe gerade eine Chance für eine evolutorische Marktwirtschaft ist. Die heute wohl allgemein gewonnene Einsicht besagt, dass es darum geht, bisherige externe Kosten zu internalisieren. Die Antwort darauf besteht in der Schaffung adäquater Anreizsysteme. Es besteht kein Grund, warum die

⁵Albert Hauser, *Schweizerische Unternehmergestalten aus früheren Jahrhunderten*, Zürich 1953.

menschliche Kreativität für derartige Kosten ebenso Möglichkeiten findet, diese zu senken, wobei der Wettbewerb dafür sorgt, dass dazu alle gezwungen werden, Anbieter wie auch Nachfrager. Es hat etwas Ermutigendes zu sehen, wie in den letzten Jahrzehnten Vorschläge für solche Anreizsysteme gemacht wurden, wie u.a. die Einführung von Emissionsrechten oder auch die Kompensationslösungen innerhalb einer Unternehmung. Es gilt daher, die der Marktwirtschaft inhärenten Kräfte dafür zu aktivieren, d.h. die menschliche Kreativität wie auch das ökonomische Prinzip als Ausdruck der menschlichen Rationalität dafür einzuspannen.

Es ist eine andere Ebene, auf welcher sich der Mensch in eine Lage bringt, die an ihn Anforderungen anderer Art heranträgt. So stehen ihm heute gegenüber früher eine Fülle zusätzlicher Handlungsmöglichkeiten zur Verfügung, die ihn auch überfordern können. So sei an einen uns wohlvertrauten Sachverhalt erinnert, in dem die moderne Medizin zur Bevölkerungsexplosion in den unentwickelten Ländern und zur schrumpfenden Bevölkerung in den entwickelten Ländern führt, die bei letzteren u.a. darauf zurückzuführen ist, dass die pharmazeutische Industrie glaubte, die List der Natur überlisten zu können. So weist das bevölkerungsgrösste Land unter den entwickelten Volkswirtschaften in Europa seit längerer Zeit eine Netto regenerationsrate von nur 2/3 auf. Dieser widersinnige Sachverhalt einer zur ökonomischen Leistungsfähigkeit konträren Bevölkerungsentwicklung - es liessen sich noch andere Beispiele anführen - lässt den Eindruck aufkommen, als ob eine Welt desto schwieriger vom Menschen zu meistern sei, je mehr sie Züge des vom Menschen Gemachten trägt.

Und dies führt zurück zu der ganz allgemeinen Frage, wie der Mensch sich selbst in seiner Umwelt sieht. Offensichtlich ist diese mehr als eine Welt der Knappheiten. Eine solche ist wiederum in einen umfassenderen Zusammenhang zu setzen, von dem aus auch das marktwirtschaftliche System gesehen und interpretiert werden muss. Es ist Aufgabe der Nationalökonomie, diesen Bezug herzustellen, nicht zuletzt auch deswegen, weil unser Jahrhundert von dem Selbstverständnis der Aufklärung zur Zeit von Adam Smith weit entfernt ist. Zu glauben, sich als Nationalökonom hinter die subjektiven Präferenzen des einzelnen Wirtschaftssubjektes - auch diese sind Ausfluss der Evolution - verschanzen zu können, macht hingegen klar, wie wenig man sich dieser Aufgabe bewusst ist.