ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Gries, Thomas

Article — Digitized Version

Soziales Marktmodell Europa versus liberales Marktmodell Amerika

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Gries, Thomas (2001) : Soziales Marktmodell Europa versus liberales Marktmodell Amerika, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 81, Iss. 8, pp. 462-469

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/40817

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Thomas Gries

Soziales Marktmodell Europa versus liberales Marktmodell Amerika

In der Diskussion über notwendige Reformen der Volkswirtschaften werden in der Bundesrepublik und anderen europäischen Ländern die institutionellen Rahmenbedingungen der Vereinigten Staaten zur Nachahmung empfohlen. Gibt es ein marktwirtschaftlich orientiertes Wirtschaftssystem, dessen Institutionen anderen Marktwirtschaftsmodellen überlegen ist? Lässt sich die Überlegenheit solch eines Systems empirisch nachweisen?

Nach dem Zusammenbruch der Zentralverwaltungswirtschaften wird nunmehr statt über Markt oder Plan über den Institutionenwettbewerb marktwirtschaftlicher Systeme diskutiert. Einen Überblick und eine umfangreiche Einführung in dieses Problemfeld mit seinen unterschiedlichen Aspekten sowie den wichtigsten Facetten dieser Diskussion geben Schenk et al.[1] und Streit/Wohlgemuth[2]. Die theoretische Diskussion der jüngeren Vergangenheit wird von den Effekten der Globalisierung angetrieben. Kapital und auch Arbeitskräfte sind heute mobil, so dass Wirtschaftssysteme durch ihre Ausgestaltung um diese mobilen Faktoren konkurrieren. Im Steuer- und Fiskalwettbewerb werden effiziente Lösungen gesucht.

Der überwiegende Teil dieser Literatur argumentiert hierbei entweder fundamental theoretisch oder untersucht partielle mikroökonomische Phänomene theoretisch wie empirisch. Wie sind mikroökonomisch Regelungen und Institutionen effizient und anreizkompatibel zu gestalten, lautet die Leitfrage dieser Literatur. Eine empirische Makrobetrachtung stand bisher nicht im Vordergrund dieser Diskussion. Sie soll Gegenstand dieses Beitrages sein.

Die Frage, die bei einer empirischen Makrobetrachtung gestellt werden muss, lautet: Gibt es ein existierendes Marktwirtschaftssystem, das mit seiner Vielfalt von Detailausgestaltungen anderen Marktwirtschaftssystemen eindeutig überlegen ist? Diese Fragestellung ist vor allem an die Teilnehmer der öffentlichen Diskussion gerichtet, in der während der vergangen Jahre immer wieder Vorschläge zur Kopie von Elementen des US-amerikanischen Wirtschaftssystems gemacht wurden. Die hier angestellten Überlegungen gehen damit nicht der Frage nach, wie Institutionen im Systemwettbewerb ausgestaltet werden sollten, sondern ob es bereits ein System gibt, das überlegen arbeitende Institutionen hat, so dass es als First-best-System und damit als Leitbild identifiziert werden kann.

Prof. Dr. Thomas Gries, 40, ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftstheorie, insbesondere Internationale Wachstums- und Konjunkturtheorie an der Universität Paderborn.

Ist die Weltwirtschaft eingipflig?

Die Frage, ob das europäische oder das amerikanische System das bessere Modell der Marktwirtschaft ist, impliziert, dass es nur eine institutionelle Ausgestaltung der Wirtschaft gibt, die ein maximales Erfolgsniveau erreicht. Eine diversifizierte Ausprägung von marktwirtschaftlichen Systemen, die zu ungefähr gleichen Ergebnissen führen, ist bei dieser Fragestellung ausgeschlossen. Unterstellt wird ein enger Zusammenhang zwischen der institutionellen Ausgestaltung von Marktwirtschaften und dem Erfolg einer Wirtschaft. Dieser Zusammenhang – so er denn existiert – kann jedoch sehr unterschiedliche Formen haben[3]. Gibt es nur ein bestes Modell oder gibt es vielleicht unterschiedliche Ausprägungen der Organisation von Marktwirtschaft, die zu ähnlich erfolgreichen Ergebnissen führen können?

Abbildung 1 stellt einen Zusammenhang zwischen institutioneller Ausgestaltung und dem wirtschaftlichen Erfolg eines Landes her. Die horizontale Achse indiziert (eindimensional stilisiert) die institutionelle Ausgestaltung, die vertikale Achse indiziert (eindimensional stilisiert) den „Erfolg" der Wirtschaft[4]. Abbildung 1a beschreibt den Zusammenhang, den wohl die meisten Teilnehmer an dieser öffentlichen Debatte implizit vor Augen haben. Wandert man in Abbildung 1a entlang der horizontalen Achse, gibt es einen ganz bestimmten Bereich institutioneller Ausgestaltungen, bei dem eine Wirtschaft das beste Ergebnis erzielt.

[1] Vgl. K-E. Schenk, D. Schmidtchen, M. E. Streit, V. Vanberg: Globalisierung, Systemwettbewerb und Nationalstaatliche Politik, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 1998.

[2] Vgl. M.E. Streit, M. Wohlgemuth: Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie, Baden-Baden 1999.

[3] Vgl. R. B. Freeman: Single Peaked vs. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes, IEA World Congress, Buenos Aires 1999, Tabelle 4.

[4] Der Erfolg kann beispielsweise durch makroökonomische Standardindikatoren wie Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens, Produktivitätswachstum, Inflationsrate, Arbeitslosenrate etc. abgebildet werden.

Andere Ausgestaltungen können diese Performance nicht erreichen (Eingipfligkeit). Die Empfehlung aus diesem Zusammenhang wäre, dass sich alle Länder diesem institutionellen Modell nähern sollten, um ähnlich gute Ergebnisse zu erzielen. Die Welt konvergiert zu einem institutionellen First-best-Modell.

Problematisch ist diese Sichtweise bereits, wenn man berücksichtigt, dass institutionelle Ausgestaltungen häufig Reflexe auf kulturelle Präferenzen sind. Es gibt eine Interaktion zwischen der Kultur und den Institutionen einer Gesellschaft. Die Forderung nach Konvergenz würde dann faktisch vorhandene kulturelle Unterschiede ignorieren, oder mit einer institutionellen Konvergenz auch eine gewisse kulturelle Konvergenz einfordern.

Eine zweite Möglichkeit ist in Abbildung 1b dargestellt. Bewegt man sich entlang der x-Achse gibt es einen Bereich von institutionellen Ausprägungen, bei dem ungefähr das gleiche Erfolgsniveau erzielt wird. Das Erfolgsplateau deutet an, dass in einem gewissen Bereich – trotz unterschiedlicher Institutionen – ein ähnliches Erfolgsergebnis erzielt wird. Die unterschiedlichen kulturellen Präferenzen und Ausgangsbedingungen der einzelnen Gesellschaften führen (in gewissen Grenzen) zu unterschiedlichen institutionellen Ausprägungen der Marktwirtschaften, ohne dass nennenswerte systematische Unterschiede im wirtschaftlichen Erfolg entstehen.

Diese Diskussion um Institutionen und wirtschaftlichen Erfolg wird noch um eine ganze Dimension schwieriger, wenn außer den einfachen makroökonomischen Erfolgskriterien auch Einkommensverteilungsvorstellungen berücksichtigt werden. Existiert eine Trade-off-Situation zwischen Wirtschaftskraft und Verteilung, muss die Gesellschaft ihre institutionellen Rahmenbedingungen so wählen, dass sie entweder hohe Wirtschaftskraft erzielt, bei großer Ungleichverteilung von Einkommen und Vermögen, oder eine gleichere Verteilung bei geringerer Wirtschaftskraft. Die Entscheidung der Gesellschaft für die eine oder andere Variante wird von den kulturell bedingten Werturteilen abhängen. Eine intergesellschaftliche Bewertung, ob das eine oder andere besser ist, wäre ähnlich unmöglich wie interpersonelle Nutzenvergleiche.

Die Diskussion über die richtige institutionelle Ausgestaltung des marktwirtschaftlichen Systems muss daher zunächst klären, welche Zusammenhänge zwischen institutioneller Ausgestaltung, Durchsetzung von Verteilungsvorstellungen und wirtschaftlichem Erfolg der Realität am nächsten kommen. Ist es wirklich die eingipflige Landkarte, in der die Vereinigten Staaten durch eine überlegenere Ausgestaltung ihrer Institutionen dem Gipfel näher sind als die Europäer oder Japaner mit ihren jeweils anderen Institutionen und Verteilungsvorstellungen? Ist der Institutionenvektor die dominierende Einflussgröße auf die Ergebnisse eines Marktsystems, oder sind andere Einflussgrößen die eigentlichen Fundamentals – wie die Humankapital- und Technologieausstattung – eines Landes, so dass ein Marktsystem ein weites Spektrum an institutionellen Ausgestaltungen toleriert?

Ein Kriterienkatalog

Zur Klärung dieser Fragestellungen muss ein Kriterienkatalog für eine eingipflige Landkarte aufgestellt werden. Dieser Kriterienkatalog müsste von einer Ökonomie (z.B. den USA) in allen Punkten erfüllt werden, damit ihre institutionelle Ausprägung als „First-best"-Institutionensystem eines Marktsystems in Frage kommt.

Sollte eine Eingipfligkeit bei den existierenden marktwirtschaftlichen Systemen empirisch vorliegen, müsste eine bestimmte „institutionelle Ausprägung" als guter Kandidat für die „First-best"-Ausprägung eines Marktsystems in Frage kommen. Für die Eingipfligkeit muss damit eine Wirtschaft identifiziert werden können, die die Kriterien für ein alleiniges Maximum erfüllt (in Anlehnung an ein mathematisches globales Maximum einer Funktion). Diese Kriterien lauten:

1. Ein Marktsystem mit einer bestimmten „institutionellen Ausprägung" muss alle institutionell anders ausgeprägten Marktsysteme nach anerkannten ökonomischen Indikatoren eindeutig dominieren.
2. Das aktuell dominierende Wirtschaftssystem muss auch über einen langen Zeitraum „bestes System" sein.
3. Institutionell ähnlich ausgestaltete Marktsysteme müssen einen ähnlichen Erfolg aufweisen. Der Erfolg muss umso größer sein, je näher die institutionellen Ausprägungen der erfolgreichsten Wirtschaft kommen.
4. Große Schritte zur institutionellen Annäherung an den Spitzenreiter müssen direkt zu einem höheren Erfolg führen (vgl. Bewegung von A nach B in Abbildung 1a).

Nach der Definition der Kriterien soll nun empirisch in den beiden Dimensionen „wirtschaftlicher Erfolg" und „Einkommensverteilung" überprüft werden, ob sich tatsächlich eine Wirtschaft identifizieren lässt, die als „First-best"-Wirtschaft bezeichnet werden kann.

☐ Der „gesamtwirtschaftliche Erfolg" wird mit Hilfe der makroökonomischen Standardindikatoren ermittelt. Da sich die Ergebnisse dieser Indikatoren für die einzelnen Länder direkt miteinander vergleichen lassen, ist der so gemessene Erfolg eindeutig ablesbar. Ein Ländervergleich mit einer Erfolgsrangfolge ist aufstellbar.

Abbildung 1

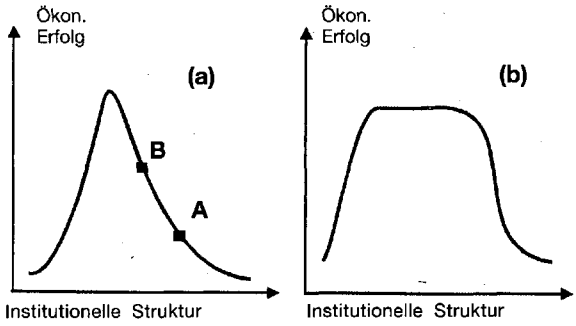
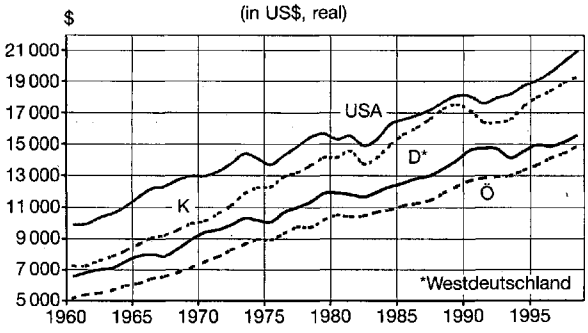
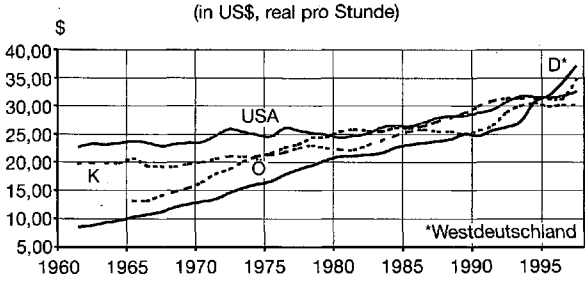


Abbildung 2
Pro-Kopf-Einkommen
(in US$, real)



Quellen: 1960-1992: The Penn World (Mark 5.6a), http://pwt.econ.upenn.edu; 1993-1998: U.S. Department of Labor, Bureau of Labour Statistics, Office of Productivity and Technology: Comparative Real Gross Domestic Product Per Capita and Per Employed Person Fourteen Countries 1960-1998, 30. März 2000, S. 8, http://stats.bls.gov/fladata.htm.

Abbildung 3
Stundenproduktivität
(in US$, real pro Stunde)



Quellen: GPD per Employed Person: 1960-1992: The Penn World Table (Mark 5.6a), http://pwt.econ.upenn.edu; 1993-1998: Comparative Real Gross Domestic Product Per Capita and Per Employed Person Fourteen Countries 1960-1998, a.a.O., S. 8., http://stats.bls.gov/fladata.htm; level of working hours per employed: OECD Employment Outlook 1999, S. 241; Dynamics of working hours approximated by hours in USA, Deutschland, Kanada 1960-1999, International Comparisons Manufacturing Productivity and Unit Labor Cost Trends, Revised Data for 1998, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor April 28. 2000, S. 20, http://stats.bls.gov; Österreich 1965-1991, OECD Main Economic Indicators Historical Statistics: Prices, Wages 1962-1991, S. 109; Österreich 1995-1998, OECD Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the aggregate sectoral level, Economics Department working papers Nr. 248, Economic Working Paper (2000) 21, S. 83.

☐ Im Gegensatz zu den makroökonomischen Standardindikatoren ist bei der Diskussion der „Einkommensverteilung" eine eindeutige Bewertung der Situation nicht möglich. Hinsichtlich der Verteilung der Einkommen bestimmen die länderspezifischen Präferenzen, ob eher eine Gleichverteilung oder eine ungleichere Verteilung gewünscht ist. Eine Bewertung der gemessenen Situation der Einkommensverteilung ist von den individuellen Präferenzen abhängig. Daher werden die Verteilungsergebnisse gesondert dargestellt, ohne diese zu bewerten.

Makroökonomische Standardindikatoren

Die Performance (ökonomischer Erfolg) der untersuchten Wirtschaften soll durch die makroökonomischen Standardindikatoren charakterisiert werden. Als makroökonomische Standardindikatoren werden die Pro-Kopf-Einkommen, Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsproduktes pro Kopf, die Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität pro Stunde, die Arbeitslosenquote und die Inflationsrate gewählt.

Für diese Standardindikatoren wird überprüft, ob die oben genannten Kriterien zur Eingipfligkeit der marktwirtschaftlichen Ausprägungen zutreffen. Die Zeitreihen der Diagramme (außer Abbildungen 2 und 3) sind in fünf Jahresdurchschnitten und geglätteten Zeitverläufen dargestellt. Als Länder wurden die beiden Prototypen der zu vergleichenden Wirtschaftssysteme Deutschland und USA ausgewählt. Als institutionell möglichst nahe Verwandte dienen Österreich für Deutschland und Kanada für die USA. Zwar gibt es zwischen Deutschland und Österreich bereits institutionelle Unterschiede, diese sind aber über alles betrachtet sicherlich eher gering. Deutschland und Österreich können daher als wahrscheinlich institutionell nahe Verwandte angesehen werden. Ähnliches gilt für die USA und Kanada.

Reales Pro-Kopf-Einkommen

Das reale Pro-Kopf-Einkommen in international vergleichbaren Preisen wird häufig als wichtiger Wohlstandsindikator für internationale Vergleiche herangezogen. Die USA und Kanada sind beim direkten Einkommensvergleich pro Kopf die beiden führenden Länder.

Die in Abbildung 2 dargestellten hohen Pro-Kopf-Einkommen der Amerikaner geben keine Auskunft darüber, mit welchem Einsatz diese erzielt werden. In den 90er Jahren beispielsweise war der erforderliche Arbeitsstundeneinsatz zur Produktion des amerikani-

schen Einkommens um 25–30% höher als in Deutschland. Das heißt, Deutschland erzielt die in Abbildung 2 dargestellten Pro-Kopf-Einkommen mit einem Viertel weniger an Arbeitseinsatz als die USA. Mit anderen Worten, der durchschnittliche Deutsche hat erheblich mehr Freizeit als der durchschnittliche US-Amerikaner. Die Einbeziehung des Freizeitwertes würde die Interpretation der Positionen der Pro-Kopf-Einkommen als wesentlichen Wohlstandsniveauindikator deutlich relativieren. Dies gilt auch dann, wenn ein Teil des geringeren Arbeitsvolumens in Deutschland durch höhere Arbeitslosigkeit erzwungen wurde.

Eine Stagnation der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist für die 90er Jahre zu erkennen. Nach dem Wiedervereinigungsboom 1990-92 hat es Deutschland (einschließlich Westdeutschland) nicht geschafft, zu der gewohnten Wachstumsdynamik zurückzukehren. Die Ursachen hierfür könnten in einer zunehmenden Schwäche der fundamentalen Standortfaktoren „Humankapital" und „Technologiefähigkeit"[5] liegen.

Produktivität

Als Produktivitätsindikator wird die Arbeitsproduktivität pro Stunde gewählt (vgl. Abbildung 3). Im Gegensatz zu dem Pro-Kopf-Einkommen trägt dieser Indikator dem deutlich unterschiedlichen Arbeitseinsatz in den einzelnen Ländern Rechnung. Durch die Verwendung von Industrie-Arbeitsstunden als Proxi für die Dynamik der gesamten Stundenentwicklung ist von einer Überschätzung der Produktivitätsentwicklung auszugehen. Auch lassen sich strukturelle Verzerrungen nicht ausschließen. Trotz dieser Einschränkungen ist jedoch nicht zu erwarten, dass sich die Tendenz eines Aufhol- und womöglich Überholprozesses (1995) durch Deutschland und Österreich umkehren würde, wenn konsistentere Datenreihen verfügbar wären.

Wachstumsraten

Neben dem Vergleich der absoluten Einkommenspositionen ist die Dynamik der makroökonomischen Entwicklung ein weiterer wichtiger Indikator zur Charakterisierung des gesamtwirtschaftlichen Erfolgs. Als Messgröße wird hierfür die Wachstumsrate der Pro-Kopf-Einkommen (vgl. Abbildung 4) genutzt. Diese zeigt zunächst in der Darstellung von geglätteten fünf Jahresdurchschnitten einen deutlich wellenförmigen Verlauf, der die Konjunkturbewegungen widerspiegelt. Interessanter ist jedoch das Niveau, auf dem die Wellenbewegung stattfindet. Ein Vergleich der Kurven zeigt, dass über den gesamten Zeitraum keine eindeutig schwachen oder starken Wirtschaften identifizierbar sind. Während in den 60er und 70er Jahren die deutschen und österreichischen wie auch die kanadischen Wachstumsraten deutlich über denen der USA lagen, wird dieses Bild in den 80er und 90er Jahren gemischter. Hier gab es durchaus Zeiträume, in denen die USA höhere Wachstumsraten als Deutschland aufwies.

Auch die Dynamik der Produktivität gibt Aufschluss über den wirtschaftlichen Fortschritt. Hier ist erkennbar, dass Deutschland bis auf einen vorübergehenden Einbruch zu Beginn der 80er Jahre ein deutlich höheres Produktivitätswachstum als die USA oder Kanada aufweist. Auch für Österreich ist dieses Muster nicht wesentlich anders (vgl. Abbildung 5).

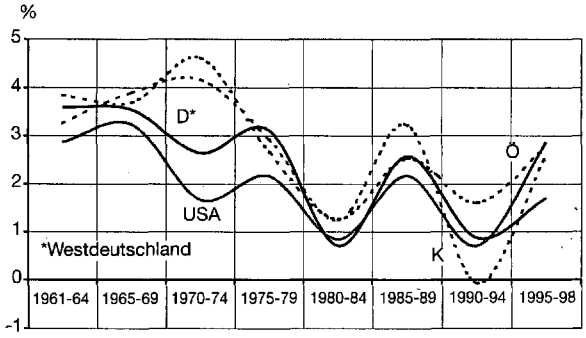
Arbeitslosigkeit und Inflation

Als Arbeitslosenquote (vgl. Abbildung 6) wurden die standardisierten Arbeitslosenraten der OECD gewählt. Der Vorteil dieser Daten ist, dass sie im Gegensatz zu den offiziellen nationalen Arbeitslosenstatistiken, die in der Öffentlichkeit meist diskutiert werden, international vergleichbare Zahlen ausweisen. Während die USA bei den standardisierten Arbeitslosenquoten bereits in den 60er Jahren auf einem relativ hohen Niveau starteten, um sich dann in den 90er Jahren wieder auf dem Ausgangsniveau zu stabilisieren, ist für Deutschland und Österreich – ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau in den 60er Jahren – ein tendenzieller Anstieg dieser Raten deutlich erkennbar. Dieser Anstieg ist so deutlich, dass die westdeutschen Arbeitslosenzahlen in den 90er Jahren das amerikanische Niveau übersteigen. Durch die erheblichen Strukturprobleme in Ostdeutschland sind die gesamtdeutschen Zahlen deutlich höher. Für einen internationalen langfristigen Vergleich ist es jedoch sinnvoll, die ostdeutsche Problematik herauszufiltern.

Die Inflationsrate (vgl. Abbildung 7) ist die einzige nicht realwirtschaftliche Größe innerhalb der makroökonomischen Standardindikatoren. Nach den gängigen Theorien wird die langfristige Inflationsentwicklung im Wesentlichen von den Zentralbanken beeinflusst. Damit ist ein Vergleich der langfristigen Inflationsraten der vier Länder vor allem ein Vergleich der Stabilisierungsziele und Stabilisierungserfolge des Federal Reserve Systems der USA und der Deutschen Bundesbank. Hier war die Bundesbank über den gesamten Betrachtungszeitraum deutlich stabilitätsorientierter.

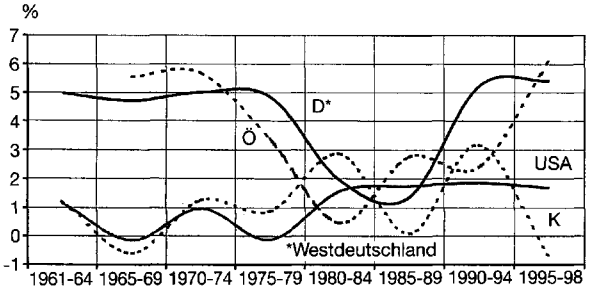
[5] Vgl. T. Gries: Internationale Wettbewerbsfähigkeit, – eine Fallstudie für Deutschland, Wiesbaden 1998; T. Gries: Standort Deutschland – eine langfristige Strategieentwicklung ist überfällig, Forschungsforum Paderborn, Januar 2000; oder T. Gries: Deutschland zehrt von der Substanz, in: Handelsblatt vom 4.6.1999.

Abbildung 4
Wachstumsrate des realen Pro-Kopf-Einkommens



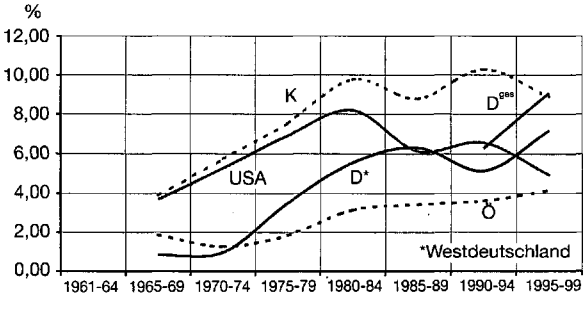
Quellen: 1960-1992: The Penn World Table (Mark 5.6a), http://pwt.econ.upenn.edu; 1992-1998: Comparative Real Gross Product Per Capita and Per Employed Person Fourteen Countries 1960-1998, a.a.O., S.8.

Abbildung 5
Wachstumsrate der Stundenproduktivität



Quellen: GPD per Employed Person: 1960-1992: The Penn World Table (Mark 5.6a), http://pwt.econ.upenn.edu; 1993-1998: Comparative Real Gross Domestic Product Per Capita and Per Employed Person Fourteen Countries 1960-1998, a.a.O., S.8, http://stats.bls.gov/flsdata.htm; Dynamics of working hours approximated by hours in manufacturing: USA, Deutschland, Kanada 1960-1999, a.a.O. S. 20, http://stats.bls.gov. Österreich 1965-1991, OECD Main Economic Indicators Historical Statistics: Prices, Labour and Wages 1962-1991, S. 109; Österreich 1995-1998, OECD Economic Growth in the OECD Area: Recent Trends at the aggregate and sectoral level, Economics Department working papers Nr. 248, a.a.O., S. 83.

Abbildung 6
Standardisierte Arbeitslosenraten



Quellen: USA, Deutschland, Kanada 1960-1980: 1); USA, Kanada 1981-99: 2); Deutschland 1981-92: 2); 1993-97: 3); Österreich 1960-83: 1); 1984-92: 4); 1993-99: 2); 1) OECD Quarterly Labour Force Statistics 1950-1999, OECD Publications, Paris Cedex. 2) OECD Economic Outlook Nr. 67, J 2000, S. 266. 3) Handbook of International Economic Statistics, 1998, S. 25.; http://www.odci.gov/cia/di/products/hics/ 4) United Nations Economic Survey of Europe 1999 Nr. 1, S. 126.

Einkommensverteilung

Abbildung 8 beschreibt die Einkommensspanne zwischen der niedrigsten und höchsten Dezentile der jeweiligen Einkommen der Länder im Verhältnis zum Median der USA, der auf 100 normiert wurde. Diese Abbildung zeigt deutlich, dass die USA eine erheblich ungleichere Einkommensverteilung aufweist als alle drei anderen Länder. Deutschland ist das Land mit der geringsten Spannweite, die Spannweite von Kanada und Österreich ist nahezu gleich. Während die Wirkung der europäischen Sozialstaaten nicht verwundert, hat auch das kanadische institutionelle Modell bereits erhebliche Verteilungswirkungen. Dieses Ergebnis spiegelt sich auch noch einmal im Vergleich der Gini-Koeffizienten wider. Auch die jährlichen Veränderungen des Gini-Wertes[6] zu stärkerer Ungleichheit waren zwischen 1979 und 1995 in den USA am höchsten.

Die Eindeutigkeit der Wirkung der Institutionen auf die Verteilung ist damit klar erkennbar. Institutionelle Nachbarn sind auch Nachbarn bei der Einkommensverteilung. Die eher liberalen Systeme der USA und Kanadas realisieren eine deutlich ungleichere Verteilung als die sozialstaatlich organisierte Marktwirtschaft Deutschlands. Dies ist auch gar nicht verwunderlich, da häufig institutionelle Regelungen explizit zur Beeinflussung der Einkommensverteilung entstanden sind. Die soziale Marktwirtschaft hat also die damit verbundenen Verteilungsziele erreicht. Die sozialstaatlichen Institutionen haben die erwartete Verteilungswirkung.

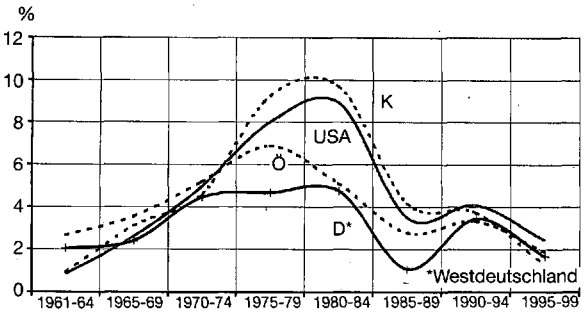
Eingipfligkeit empirisch nachweisbar?

Die Tabelle wertet die Abbildungen 2 – 7, also den Befund für die makroökonomischen Standardindikatoren aus und ermöglicht so eine relativ leichte Überprüfung der Kriterien zur Eingipfligkeit der marktwirtschaftlichen Systeme. Da die Verteilungssituation nicht quantifiziert bewertet werden kann, soll die obige Darstellung ausreichen. Sie ergänzt die hier zusammengefassten Ergebnisse der makroökonomischen Standardindikatoren. Die Verteilungssituation – auch wenn sie hier nicht explizit beurteilt wird – ist bei der individuellen Bewertung der Ländervergleiche mit zu berücksichtigen.

In der Tabelle wird die Aussage überprüft, ob die USA und/oder Kanada in Bezug auf die einzelnen Indikatoren ein besseres Ergebnis erzielen konnten als

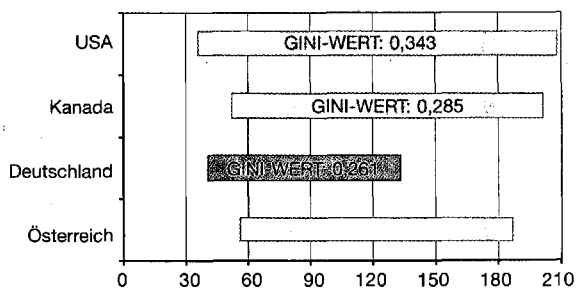
[6] Gini-Wert: Maß der Einkommensverteilung: Wert liegt zwischen 0 und 1; je höher der Wert, desto ungleicher die Einkommensverteilung.

Abbildung 7
Inflationsraten



Quellen: 1960-1999, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Office of Productivity and Technology: Consumer Price Indexes, Sixteen Countries, 7. Juni 2000, S. 2 bis 5, http://stats.bls.gov/flsdata.htm.

Abbildung 8
Spannweite der Haushaltseinkommen
(Median der USA = 100)



Quelle: L. Mishel, J. Bernstein, J. Schmitt: The State of Working America 1998-99, Tabelle 8.12.

Vergleich der makroökonomischen Indikatoren

Kriterium	Aussage: USA besser als Deutschland Kanada besser als Deutschland in ( )			Aussage: USA besser als Österreich Kanada besser als Österreich in ( )		
	1995 - 99	1990 - 99	1960 - 99	1995 - 99	1990 - 99	1960 - 99
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
- Reales BIP pro Kopf	++ (++)	++ (++)	++ (++)	++ (++)	++ (++)	++ (++)
- Stundenproduktivität	-- (--)	0 (0)	+ (+)	0 (--)	0 (--)	0 (0)
- Wachstumsrate reales BIP pro Kopf	++ (++)	0 (0)	- (0)	+ (0)	- (-)	-- (0)
- Wachstumsrate reale Produktivität	-- (--)	-- (--)	- (-)	-- (--)	-- (-)	- (-)
- Inflationsrate	-- (0)	-- (0)	-- (-)	-- (0)	-- (0)	-- (-)
- Arbeitslosenrate	++ (--)	0 (--)	0 (--)	-- (--)	-- (--)	-- (--)

trifft zu	++	trifft überwiegend nicht zu	-
trifft überwiegend zu	+	trifft nicht zu	--
gemischtes Bild	0		

der institutionelle Gegenpol Deutschland bzw. Österreich. Dabei wird sowohl die aktuelle Situation (zweite Hälfte der 90er Jahre) als auch die jüngere Vergangenheit (Dekade der 90er Jahre) und letztlich auch der gesamte Zeitablauf der letzten 40 Jahre betrachtet.

Eindeutige Identifikation

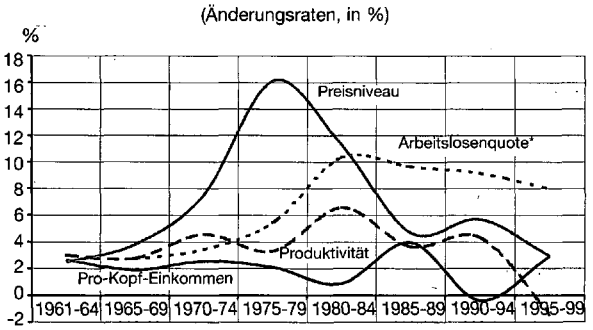
Kriterium 1: Eindeutige Identifikation der aktuell besten Wirtschaft: Im Rahmen dieses ersten Kriteriums muss festgestellt werden, ob aktuell eine beste Wirtschaft eindeutig identifizierbar ist. Aktuell bedeutet hier in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Eine eindeutige beste Wirtschaft ist dann identifiziert, wenn alle makroökonomischen Indikatoren in einem Land eindeutig besser sind als in allen anderen Ländern, bzw. der eine institutionelle Pol in allen Kriterien klare Vorteile gegenüber dem entgegengesetzten Pol aufweist.

Die Frage der besten Wirtschaft kann damit durch einen Blick auf die erste Spalte der Tabelle beantwortet werden. Die USA und Kanada sind die Länder mit dem höchsten realen Pro-Kopf-Einkommen. Dieser wichtige Wohlstandsindikator prädestiniert diese beiden Länder als Vorschlag für die „beste Wirtschaft". In der zweiten Hälfte der 90er Jahre waren die Makroindikatoren (bis auf das Produktivitätswachstum und die Inflationsrate) in den USA günstiger als in Deutschland. Im Vergleich zu Österreich kann die USA nur beim Pro-Kopf-Einkommen einen klaren Vorteil erzielen.

Die institutionell nahe verwandte Wirtschaft Kanadas zeichnet bei einem Vergleich mit Deutschland und Österreich kein eindeutig positives Bild (Angaben in der Tabelle in Klammern). Im Vergleich zu Deutschland kann lediglich das Pro-Kopf-Einkommen und dessen Entwicklung als klar besser betrachtet werden. Alle anderen Kriterien sind in der zweiten Hälfte der 90er Jahre eher schlechter. Ein Vergleich von Kanada und Österreich lässt sogar den Vorsprung bei der Pro-Kopf-Einkommensentwicklung verschwinden. Hier kann keinesfalls von einer Überlegenheit der wirtschaftlichen Situation in Kanada gegenüber Österreich gesprochen werden.

Damit lässt sich bei diesem Kriterium (Gibt es aktuell eine in allen wesentlichen Indikatoren dominierende Wirtschaft – oder einen Systempol?) keine eindeutig positive Antwort geben. Zwar ist die USA in der zweiten Hälfte der 90er Jahre bei wichtigen Indikatoren erfolgreicher als Deutschland, nicht aber erfolgreicher als Österreich. Ähnliches gilt mit noch stärkeren Einschränkungen für den institutionellen Verwandten Kanada. Aktuell – auch wenn die USA sehr erfolgreich war – gibt es damit kein eindeutig überlegenes Wirtschaftssystem.

Abbildung 9
Makroökonomische Entwicklung Großbritanniens
(Änderungsraten, in %)



* Niveau der standardisierten Arbeitslosenquote

Quelle: Preisniveau: vgl. Quellen Abb. „Inflationsrate"; Arbeitslosenrate: vgl. Quellen Abb. „standardisierte Arbeitslosenrate"; Produktivität: vgl. Quellen Abb. „Produktivität"; Pro-Kopf-Einkommen: vgl. Quellen Abb. „Pro-Kopf-Einkommen".

Längerer Zeitraum

Kriterium 2: Die beste Wirtschaft muss über einen längeren Zeitraum beste Wirtschaft bleiben: Dieses zweite Kriterium soll überprüfen, ob Vorteile, die eine Wirtschaft möglicherweise aktuell hat, auch über einen längeren Zeitraum Bestand haben. Um dies zu überprüfen, wird der Zeitraum auf das gesamte Jahrzehnt erweitert. Überprüft wird also, ob aktuelle Vorteile auf das ganze Jahrzehnt Bestand hatten. Die Spalte 2 der Tabelle gibt Antwort auf diese Frage.

Während die USA aktuell noch Vorteile gegenüber Deutschland beim Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen und bei der Arbeitslosigkeit aufweisen, gilt dies für die gesamten 90er Jahre nicht mehr eindeutig. Bei den Kriterien Produktivitätswachstum und Inflationsrate hatte Deutschland auch im Gesamtzeitraum der 90er Jahre einen klaren Vorsprung. Ein ähnlich gemischtes Bild wie für die 90er Jahre ergibt sich auch für den Gesamtzeitraum 1960-1999.

Kriterium 3: Institutionelle Nachbarn müssen ähnliche Erfolge aufweisen: Die Abbildungen 2 – 7 sowie die Tabelle zeigen, dass es keine systematischen Parallelentwicklungen in den institutionellen Nachbarländern gibt. Genauso gibt es keine systematischen Unterschiede zwischen den beiden Länderpaaren. Jedes Land hat bei bestimmten Indikatoren zeitweise überlegene Positionen, aber auch Nachteile bei anderen Indikatoren. Es lassen sich nicht einmal für die Paare identische Indikatoren feststellen, bei denen überwiegend Vor- oder Nachteile vorhanden sind. Dies bedeutet, dass auch hinsichtlich dieses dritten Kriteriums nicht von einem identifizierbaren besten Wirtschaftssystem gesprochen werden kann.

Institutionelle Veränderungen

Kriterium 4: Große institutionelle Veränderungen müssen zu erkennbaren Änderungen in der Performance der Wirtschaften führen: Dieses Kriterium ist noch schwieriger zu diskutieren als die drei obigen Kriterien. Institutionelle Veränderungen finden häufig nur sehr langsam statt und werden häufig auch nur in Teilbereichen der Wirtschaft durchgeführt. Darüber hinaus kann nicht von einer schnellen und direkten Wirkung auf die wesentlichen makroökonomischen Indikatoren ausgegangen werden. Die Wirkungsverzögerungen von institutionellen Änderungen liegen eher im 5-Jahreszeitraum als in den an die Änderung direkt anschließenden ein bis zwei Jahren.

Um daher überhaupt eine vermutete Wirkung feststellen zu können, muss nach historischen Beispielen gesucht werden, in denen nahezu institutionelle Revolutionen innerhalb der marktwirtschaftlichen Systeme stattgefunden haben. Das vermutlich signifikanteste Beispiel hierfür sind die institutionellen Änderungen in Großbritannien während der Thatcher-Ära (1979-1990). In dieser Zeit wurde über einen hinreichend langen Zeitraum eine merkliche Liberalisierungspolitik durchgeführt. Diese Liberalisierungspolitik betraf Schlüsselbereiche des britischen Wirtschaftssystems und müsste daher auch makroökonomisch Wirkung gezeigt haben. Zu untersuchen ist also, ob ab den 80er Jahren ein erkennbarer Strukturbruch in den ökonomischen Datenreihen für Großbritannien eingetreten ist.

Ein erster optischer Eindruck der in Abbildung 9 dargestellten makroökonomischen Indikatoren ist sehr schwierig zu interpretieren. Bei der Entwicklung der Pro-Kopf-Einkommen und der Produktivität erhöhen sich in den 80er und 90er Jahren zwar die Schwankungen, das Niveau scheint sich jedoch nicht wesentlich verändert zu haben. Auch die Entwicklung der Arbeitslosigkeit ist nicht eindeutig interpretierbar. Zwei Interpretationen sind denkbar:

☐ Erstens: Die Liberalisierungen des „Thatcherismus" haben bereits in der ersten Hälfte der 80er Jahre zu einer erheblichen Verschärfung der Arbeitsmarktsituation in Form eines Niveauschubs geführt. Von diesem hat sich Großbritannien bis heute nicht erholt.

☐ Zweitens: Während zu Beginn der 80er Jahre der Einbruch auf dem Arbeitsmarkt die Spätfolge der starren Strukturen auf dem britischen Arbeitsmarkt war, haben die Liberalisierungen des „Thatcherismus" in der zweiten Hälfte der 80er Jahre eine Wende herbeigeführt.

Ob also der Liberalisierungsschub der Thatcher-Ära – also eine signifikante Veränderung des institutionellen Umfelds in Großbritannien – tatsächlich eine Wirkung auf die makroökonomische Performance gehabt hat, ist kaum nachweisbar. Angesichts der eher intuitiv argumentierenden Methodik kann diese Aussage jedoch eher als begründete Vermutung denn als nachweisbares Analyseergebnis gewertet werden. Leider ist den Autoren keine Studie bekannt, die diese Fragestellung mit hinreichenden quantitativen Methoden analysiert und damit ein methodisch fundiertes Ergebnis erzielen kann.

Resümee

Institutionelle Ausgestaltungen und deren Veränderungen scheinen einen erheblich geringeren Einfluss auf die wirtschaftliche Gesamtperformance zu haben, als in der öffentlichen Diskussion bisweilen vermutet wird. Sie haben allerdings eine große Bedeutung für die Einkommensverteilung in einem Land. Die Diskussion um Veränderungen der Institutionen in Deutschland sollte mit großer Vorsicht geführt werden.

Die Analyse der vier Kriterien, mit deren Hilfe eine Wirtschaft mit bester Performance identifiziert werden sollte, führt zu keinem eindeutigen Ergebnis. Nach diesen Kriterien gibt es die „Single Peak Economy" mit einer institutionellen Ausgestaltung, die größten wirtschaftlichen Erfolg verspricht, nicht. Zu einem ähnlichen Ergebnis, allerdings mit einer stärkeren Fokussierung auf die Analyse der Arbeitsmärkte, kommen Mishel/Bernstein/Schmitt[7]: „Anhänger des US-amerikanischen Modells geben allgemein eine größere Ungleichheit in den Vereinigten Staaten zu, allerdings behaupten sie, dass dieses Modell zu einer größeren Mobilität, mehr Beschäftigungsmöglichkeiten und zu einer größeren Dynamik führt als interventionistischere Volkswirtschaften. Wie auch immer, diese Sicht lässt sich kaum empirisch unterstützen. ... Das wichtigste Ergebnis ist vielleicht, dass das Muster der Arbeitslosigkeit in den OECD-Ländern völlig inkonsistent mit der Vorstellung ist, Arbeitsmarktinstitutionen haben durch Hochlohnpolitik gering qualifizierte Arbeitnehmer arbeitslos gemacht: Der flexible US-Arbeitsmarkt verzeichnet die höchste relative Arbeitslosigkeit bei geringer qualifizierten Arbeitnehmern von allen OECD-Ländern."

Dieses Ergebnis, dass die USA keineswegs das alleinige Erfolgsmodell eines Marktwirtschaftssystems sind, scheint auf folgende Schlussfolgerung hinzudeuten: Die institutionelle Ausgestaltung eines prinzipiell marktwirtschaftlichen Systems scheint erhebliche Freiräume zu lassen. Diese können ausgestaltet werden, ohne dass große Wirkungen auf die Performance der Wirtschaft ausgehen. Damit scheint die Abbildung 1b eine wahrscheinlich gute schematisch stilisierte Darstellung des Zusammenhangs von Institutionen und wirtschaftlichem Erfolg. Innerhalb eines Gestaltungsbereichs, der sich durch Anreizkompatibilität auszeichnet, wird eine ähnlich gute Performance erzielt (Gipfelplateau).

Solange also eine starke empirische Evidenz dafür fehlt, dass eine bestimmte institutionelle Ausgestaltung innerhalb der marktwirtschaftlichen Systeme klar überlegen ist, kann kaum die Empfehlung gegeben werden, die kulturell geprägten institutionellen Bedingungen eines Landes an die eines anderen Landes anzugleichen.

Die Anforderung der Anreizkompatibilität, die das Marktsystem funktionsfähig hält, definiert ein Gebirgsplateau starker Ökonomien und nicht einen einzelnen Gipfel. Wirtschaften verlassen erst dann dieses Plateau, wenn ihre Institutionen diese Anforderungen nicht mehr erfüllen. Bei andauernder und gravierender Anreizinkompatibilität werden sie das Gebirgsplateau verlassen und die Hänge hinunter wandern. Die wissenschaftliche Diskussion um System- und Standortwettbewerb und die daraus resultierenden Vorschläge sind daher von großer Bedeutung, da sie häufig genau an diesen Rand erinnern.

Im Gegensatz zu den Aussagen zum makroökonomischen Erfolg hat die institutionelle Ausgestaltung eines Wirtschaftssystems einen erheblichen Einfluss auf die Einkommensverteilung. Die eher liberalen Systeme der USA und Kanadas realisieren eine deutlich ungleichere Verteilung als die sozialstaatlich organisierten Marktwirtschaften Deutschlands und Österreichs. Das heißt, institutionelle Nachbarn sind auch Nachbarn bei der Struktur der Einkommensverteilung. Die Eindeutigkeit der Wirkung der Institutionen auf die Verteilung scheint offenkundig. Bevor daher wichtige institutionelle Regelungen verändert werden, sollte deren Wirkung in beide Richtungen abschätzbar sein.

Spiegelt die Vielfalt der Institutionen die Präferenzen der Gesellschaft wider, gibt es kaum einen Grund, diese Vielfalt nicht als Reichtum zu schätzen. Die Vielfalt erfolgreicher marktwirtschaftlicher Länder zeigt vielmehr, wie robust und leistungsfähig dieses Wirtschaftssystem auch in seinen verschiedenen Ausprägungen arbeitet.

[7] Vgl. L. Mishel, J. Bernstein, J. Schmitt: The State of Working America 1998-99, ILR/Cornell University Press, 1999, S. 388 f. (eigene Übersetzung).