

Pies, Ingo

Working Paper

Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft: Ist der "Kapitalismus" ein System zur "Ausbeutung" der Unternehmen?

Diskussionspapier, No. 2012-13

Provided in Cooperation with:

Martin Luther University of Halle-Wittenberg, Chair of Economic Ethics

Suggested Citation: Pies, Ingo (2012) : Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft: Ist der "Kapitalismus" ein System zur "Ausbeutung" der Unternehmen?, Diskussionspapier, No. 2012-13, ISBN 978-3-86829-509-2, Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Lehrstuhl für Wirtschaftsethik, Halle (Saale), <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:gbv:3:2-17636>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/170371>

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.



Ingo Pies

Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft: Ist der „Kapitalismus“ ein System zur „Ausbeutung“ der Unternehmen?

Diskussionspapier Nr. 2012-13

des Lehrstuhls für Wirtschaftsethik
an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg,
hrsg. von Ingo Pies,
Halle 2012

Haftungsausschluss

Diese Diskussionspapiere schaffen eine Plattform, um Diskurse und Lernen zu fördern. Der Herausgeber teilt daher nicht notwendigerweise die in diesen Diskussionspapieren geäußerten Ideen und Ansichten. Die Autoren selbst sind und bleiben verantwortlich für ihre Aussagen.

ISBN 978-3-86829-508-5 (gedruckte Form)
ISBN 978-3-86829-509-2 (elektronische Form)
ISSN 1861-3594 (Printausgabe)
ISSN 1861-3608 (Internetausgabe)

Autoranschrift

Prof. Dr. Ingo Pies
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Fax: +49 (0) 345 55 27385
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de

Korrespondenzanschrift

Prof. Dr. Ingo Pies
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Wirtschaftswissenschaftlicher Bereich
Lehrstuhl für Wirtschaftsethik
Große Steinstraße 73
06108 Halle
Tel.: +49 (0) 345 55-23420
Fax: +49 (0) 345 55 27385
Email: ingo.pies@wiwi.uni-halle.de

Kurzfassung

In diesem Artikel wird erläutert, warum Karl Marx und Friedrich Engels den Kapitalismus fälschlicherweise für ein System zur Ausbeutung der Arbeiter hielten. Hielte man an ihrem Ausbeutungsbegriff fest, müsste man den Kapitalismus als ein System zur Ausbeutung der Unternehmen kennzeichnen: Unternehmen sind Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag, die durch Wettbewerb gezwungen werden, ihre Wertschöpfungsbeiträge an ihre Arbeitnehmer und Kunden weiterzugeben. Hierbei spielen Eigentumsrechte eine zentral wichtige Rolle. Von ihnen hängt es ab, wie gut die Unternehmen ihr gesellschaftliches Mandat erfüllen können, im Interesse der Bürger immer neue Win-Win-Aktivitäten zu entfalten.

Schlagworte: Kapitalismus, Ausbeutung, Win-Win-Potential, Innovation, Eigentumsrechte

Abstract

This article explains why Karl Marx and Friedrich Engels were wrong in assuming that capitalism is a system expropriating workers. Keeping to their term of expropriation, it would be justified to characterize capitalism as a system for expropriating business firms: Corporations have a societal mandate to create value and are forced by competition to hand over their value added to their workers and clients. Property rights play a central role in this market game. It depends on property rights whether corporations are able to fulfill their societal role of engaging again and again in new win-win activities that are beneficial to all citizens.

Key Words: Capitalism, Expropriation, Win-Win Potential, Innovation, Property Rights

Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft: Ist der „Kapitalismus“ ein System zur „Ausbeutung“ der Unternehmen?

Ingo Pies*

Wir alle sind seit langem daran gewöhnt, die Marktwirtschaft als „Kapitalismus“ zu bezeichnen und diesen Kapitalismus als ein „Ausbeutungssystem“ zu beschreiben.¹ Dass der Kapitalismus ein System zur Ausbeutung der Arbeiter sei, war die explizite These von Karl Marx und Friedrich Engels. Diese Ausbeutungsthese war zugleich der Hauptgrund, warum Marx und Engels jeder marktwirtschaftlich verfassten Gesellschaftsordnung prinzipiell ablehnend gegenüberstanden, so dass sie nicht zu Reformern, sondern stattdessen zu Revolutionären wurden. Sie wollten das System der Marktwirtschaft, das für sie eben ein Ausbeutungssystem war, nicht graduell verbessern, sondern radikal abschaffen.²

Im vorliegenden Aufsatz will ich zu zeigen versuchen, dass sich auch die moderne, neo-klassische, nicht-marxistische Ökonomik durchaus auf die Perspektive einzulassen vermag, den Kapitalismus als ein Ausbeutungssystem zu kennzeichnen. Ein solches Unterfangen bringt zwei Pointen mit sich: Die erste Pointe besteht darin, den Blick für die Systemeigenschaft freizumachen, dass im Kapitalismus nicht die Arbeiter, sondern die Unternehmen „ausgebeutet“ werden. Hieran schließt sich als zweite Pointe an, dass es genau diese Art von system(at)ischer „Ausbeutung“ der Unternehmen ist, die den Kapitalismus – verstanden als eine marktwirtschaftlich verfasste Gesellschaftsordnung – so überaus attraktiv und dynamisch sowie aus Sicht der Bürger zustimmungsfähig und mithin demokratiekompatibel macht.

Der Argumentationsgang wird in drei Schritten entwickelt: Im ersten Schritt re-konstruiere ich die Position von Marx und Engels, wie sie sich beispielsweise im Kommunistischen Manifest des Jahres 1848 nachlesen lässt. Hier kommt es mir darauf an, ihre verbalen Überlegungen in einen Modellrahmen zu übersetzen und zu zeigen, dass Marx und Engels eine in sich durchaus konsistente Argumentation entwickelt haben. Im zweiten Schritt de-konstruiere ich die Position von Marx und Engels, indem ich zeige, dass ihnen in ihrem konsistenten Denkmodell ein gravierender Fehler unterlaufen ist, dessen Korrektur zu radikal anderen Schlussfolgerungen zwingt. Hier will ich verständlich machen, in welchem präzisen Sinn der Kapitalismus als ein *System zur Ausbeutung der Unternehmen* aufgefasst werden kann (erste Pointe). Und eine bestimmte Vorstellung über die gesellschaftliche Funktion von Unternehmen aufgreifend, die sich übereinstimmend bei Ludwig von Mises sowie bei Franz Böhm findet, erläutere ich dann abschließend im dritten Schritt die ordnungspolitische Idee, dass es gesellschaftlich produktiv ist, ein solches „Ausbeutungs“-System zu kultivieren, d.h. ein System, in dem die Unternehmen sich als wirtschaftliche Mandatare: als *Wertschöpfungsagenten im*

* Dieser Text ist die schriftliche Grundlage für einen am 26. Juli 2012 frei gehaltenen Vortrag im Rahmen der Sommerakademie „academia philosophia iuris“, die vom 24. bis 28. Juli 2012 in Kloster Lehnin stattfand. Ich danke den Teilnehmern für kritische Nachfragen und kontroverse Diskussionen.

¹ Vielleicht mag es manche Leser überraschen: Der Begriff „Kapitalismus“ geht nicht auf Karl Marx und Friedrich Engels, sondern auf Werner Sombart und Max Weber zurück. Es handelt sich also um eine semantische Prägung nicht schon des 19., sondern erst des frühen 20. Jahrhunderts. Vgl. Sombart (1902) und Weber (1904).

² Vgl. hierzu als Überblick Pies und Leschke (2005).

gesellschaftlichen Auftrag betätigen (zweite Pointe). Ich werde zeigen, dass hierbei die ordnungspolitische Gestaltung der Eigentumsrechte eine zentrale Rolle spielt. Damit verbindet sich als dritte Pointe die Erkenntnis, dass die marktkonforme Einrichtung und Ausgestaltung von Eigentumsrechten nicht nur im Interesse der Eigentümer, sondern primär – und in Zweifelsfällen sogar: prioritär – im Interesse der Nicht-Eigentümer erfolgt.

Um den Überblick zu erleichtern, will ich vorab drei Thesen formulieren, die den roten Faden deutlich machen. Sie lauten:

1. Die marxistische Kapitalismus-Analyse beruht darauf, die klassische Ökonomik des Gütermarktes per Analogieschluss auf den Arbeitsmarkt zu übertragen.
2. Dieser Analogieschluss misslingt. Marx und Engels unterläuft in ihrer ansonsten durchaus konsistenten Argumentation ein entscheidender Denkfehler.
3. Korrigiert man diesen Denkfehler, wird der Blick dafür frei, warum der Kapitalismus als System so produktiv und attraktiv ist – und welche politischen Maßnahmen geeignet sind, diese Produktivität und Attraktivität noch weiter zu steigern.

I. Rekonstruktion des Arguments von Marx und Engels

Noch bevor Marx sich 1849 ins Londoner Exil begab, wo er in der Bibliothek des British Museum ein intensives Selbststudium der ökonomischen Klassiker aufnahm, war er durch seinen Freund Friedrich Engels bereits mit wichtigen Erkenntnissen der klassischen Ökonomik eines Adam Smith oder David Ricardo durchaus vertraut. Dies zeigt sich daran, dass Marx gemeinsam mit Engels im Kommunistischen Manifest eine Argumentation entwickelt, die darauf beruht, die von den ökonomischen Klassikern übernommene Analyse des Gütermarktes per Analogieschluss auf die Analyse des Arbeitsmarktes zu übertragen. Ich will versuchen, das nun genauer zu erläutern.

((1)) Die ökonomischen Klassiker gingen davon aus, dass der Preis einer Ware fluktuiert und hierbei um ihren Wert schwankt. Aus ihrer Sicht war der Gütermarkt also erstens durch ein Auf und Ab von Preisen gekennzeichnet. Ein zweites Kennzeichen bestand für sie darin, dass es inmitten all dieser Schwankungen einen Gravitationspunkt gab, von dem die Preise nur zufällig und auch nur kurzfristig abweichen, um systematisch wieder auf den eigentlichen Wert der Ware zu konvergieren. Die Höhe dieses Werts sahen sie durch die notwendigen (minimalen) Produktionskosten bestimmt. Und im Wettbewerb identifizierten sie den Mechanismus, der die Gravitation der Preise zum Wert hervorbringt, mit folgender Überlegung: Wenn es – aus welchen Gründen auch immer – zu einer dauerhaften Nachfrageausdehnung kommt, steigt der Preis kurzfristig über das langfristige Produktionskostenminimum. Folglich steigen kurzfristig auch die Gewinne. Steigende Gewinne aber locken neue Anbieter auf den Markt und setzen damit einen Anpassungsprozess in Gang, der die Preise langfristig wieder auf den alten Gravitationsschwerpunkt hinabdrückt, weil die dauerhafte Nachfrageausdehnung durch eine ebenfalls dauerhafte Angebotsausdehnung kompensiert wird.

Ich übersetze das nun mit Hilfe der neo-klassischen Ökonomik in ein Diagramm. Dabei verwende ich theoretische Konzepte, die weder den Klassikern noch Marx und

Engels verfügbar waren. Damit verbinden sich zwei Vorteile: Erstens wird dadurch klar, wie bewunderungswürdig die denkerische Disziplin dieser frühen Ökonomen ist, die ohne diese technischen Hilfsmittel auskommen mussten, wenn es darum ging, die immense Komplexität der auf Märkten auftretenden systemischen Interdependenzen zahlloser Einzelhandlungen gedanklich zu durchdringen. Und zweitens können wir heute von der Gnade der späten Geburt produktiv Gebrauch machen, weil bestimmte Denkfehler, die den frühen Ökonomen – und hier insbesondere Marx und Engels – unterlaufen sind, mit dem modernen Instrumentarium leichter identifiziert werden können: Wir sind heute in der Lage, manches mit einem erweiterten Horizont und zudem klarer zu sehen, weil wir auf den Schultern von Riesen stehen.

Das Diagramm sieht nun wie folgt aus (Abb. 1). An der Ordinate wird der Preis für das Gut abgetragen, an der Abszisse abgetragen werden die Mengeneinheiten des Gutes, das auf dem Markt angeboten und nachgefragt wird. Schwarz eingezeichnet ist die langfristige Angebotskurve (LA). Sie verläuft horizontal, und zwar genau auf der Höhe der durchschnittlichen Produktionskosten ($DPK_{\min}$), die notwendig sind, um das Gut herzustellen. Grau eingezeichnet sind die Nachfragekurve (N_1) und die kurzfristige Angebotskurve (KA_1). Die Nachfragekurve hat eine negative Steigung. Sie bildet ab, dass die nachgefragte Menge mit steigenden Preisen abnimmt. Ausschlaggebend dafür ist, dass bei steigenden Preisen immer weniger Menschen bereit oder in der Lage sind, das teurer gewordene Gut zu kaufen. Hingegen hat die kurzfristige Angebotskurve eine positive Steigung. Sie bildet ab, dass die von den bereits im Markt befindlichen Unternehmen kurzfristig angebotene Menge mit steigenden Preisen zunimmt. Ausschlaggebend hierfür ist, dass es sich bei steigenden Preisen für die Anbieter lohnt, zusätzliche Kosten – etwa für Überstunden oder zusätzlichen Maschinenverschleiß – in Kauf zu nehmen, um das Angebot kurzfristig auszuweiten.

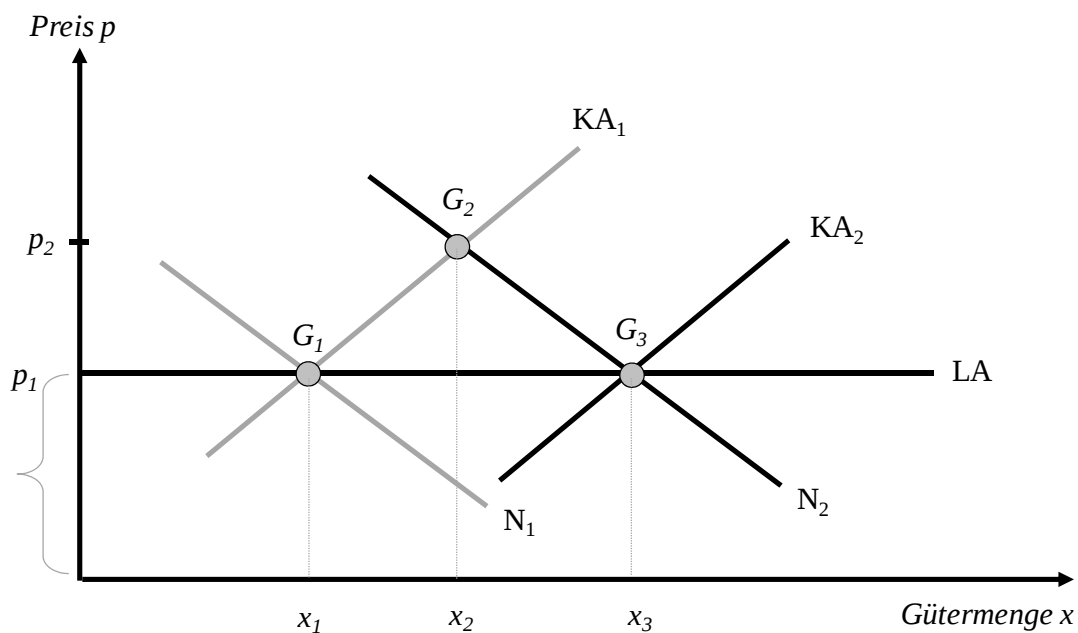


Abbildung 1: Die klassische Analyse des Gütermarktes

Der gedankliche Ausgangspunkt für die weiteren Überlegungen ist G_1 mit der zugehörigen Preis-Mengen-Kombination p_1 und x_1 . Zum einen handelt es sich um den Schnittpunkt der Nachfragekurve (N_1) und der kurzfristigen Angebotskurve (KA_1). Dies ist das

Kennzeichen eines *kurzfristigen* Gleichgewichts. Zum anderen handelt es sich gleichzeitig um den Schnittpunkt der Nachfragekurve (N_1) mit der langfristigen Angebotskurve (LA). Dies ist das Kennzeichen eines *langfristigen* Gleichgewichts. Wir wollen nun untersuchen, was auf dem Markt passiert, wenn dieses Ausgangsgleichgewicht dadurch gestört wird, dass es zu einer dauerhaften Ausdehnung der Nachfrage – und graphisch: zu einer entsprechenden Verschiebung der Nachfragekurve (von N_1 zu N_2) – kommt. Hierzu gehen wir in zwei Schritten vor. Der erste Schritt untersucht die marktlichen Anpassungsreaktionen, die zum neuen *kurzfristigen* Gleichgewicht führen. Hierauf aufbauend untersucht der zweite Schritt jene marktlichen Anpassungsreaktionen, die zum neuen *langfristigen* Gleichgewicht führen.

Erster Schritt: Das neue kurzfristige Gleichgewicht wird durch G_2 markiert, den Schnittpunkt der kurzfristigen Angebotskurve KA_1 mit der neuen Nachfragekurve N_2 , die sich ausgehend von N_1 aufgrund der Nachfrageausdehnung in nord-östlicher Richtung verschoben hat. Die zugehörige Preis-Mengen-Kombination besteht aus p_2 und x_2 . Der kurzfristige Gleichgewichtspreis ist also angestiegen, von p_1 auf p_2 . Was wäre hingegen passiert, wenn es diesen Preisanstieg nicht gegeben hätte? Dann wäre zum alten Preis die Gütermenge x_3 nachgefragt, aber nur die unveränderte Gütermenge x_1 angeboten worden. Damit wird ersichtlich, dass die infolge der Nachfrageausdehnung eintretende Preissteigerung *zwei* wichtige Funktionen erfüllt: Die *erste* Funktion besteht darin, einen Teil der Nachfrage zurückzudrängen, und zwar von x_3 zu x_2 . Die *zweite* Funktion besteht darin, die Anbieter zu einer kurzfristigen Angebotsausdehnung zu veranlassen, und zwar von x_1 zu x_2 . In simultaner Ausübung dieser beiden Funktionen wird der Marktpreis so lange ansteigen, bis die nachgefragte Menge exakt identisch wird mit der kurzfristig angebotenen Menge. Dies ist interessanterweise genau dort der Fall, wo die Produktionskosten der letzten getauschten Einheit genau so groß sind wie die Zahlungsbereitschaft für diese letzte Einheit: Auf freiwilliger Basis werden die Marktteilnehmer *nicht weniger* als x_2 tauschen, weil sie dann mögliche Tauschgewinne unrealisiert ließen. Gleichzeitig würden sie auf freiwilliger Basis aber auch *nicht mehr* als x_2 tauschen, weil sie dann individuelle Verluste erleiden würden. Deshalb ist die Preismengen-Kombination p_2 und x_2 eine *stabile* Gleichgewichtslösung. Dies gilt allerdings nur in kurzfristiger Hinsicht.

Zweiter Schritt: Die Anzahl der Anbieter auf einem Markt ist zwar kurzfristig konstant, aber langfristig variabel. Deshalb markiert G_2 kein langfristiges Gleichgewicht, und zwar aus folgendem Grund: An sich ist es möglich, das Gut zu minimalen durchschnittlichen Kosten ($DPK_{\min}$) herzustellen. Die im Ausgangsgleichgewicht gegebene Anzahl der Unternehmen kann auf diese Weise die Menge x_1 bereitstellen. Wird nun überraschenderweise mehr als x_1 nachgefragt, kann die kurzfristig fixierte Zahl der Unternehmen mit ihrer gegebenen Produktionskapazität beispielsweise die Menge x_2 nur herstellen, indem sie Zusatzkosten – etwa in Form von Überstunden oder höherem Maschinenverschleiß – in Kauf nimmt. Diese Zusatzkosten werden durch den Preisanstieg abgedeckt. Allerdings wird der höhere Preis p_2 von den Nachfragern nicht nur für die marginale Mengeneinheit x_2 gezahlt, sondern auch für die (x_2-1) infra-marginalen Mengeneinheiten. Folglich werden Gewinne erwirtschaftet, weil für diese infra-marginalen Mengeneinheiten der Erlös pro Stück über den Kosten pro Stück liegt. Genau diese Gewinne jedoch locken neue Unternehmen auf den Markt, die in der Lage sind, das Gut zu den minimalen durchschnittlichen Produktionskosten ($DPK_{\min}$) anzubieten. Diese Firmen strömen so lange auf den Markt und erhöhen damit die Angebotsmenge, bis der Preis auf das alte Niveau p_1 absinkt, das mit dem Niveau der minimalen Durchschnitts-

kosten zusammenfällt. Die kurzfristige Angebotskurve verschiebt sich damit von KA_1 zu KA_2 . Folglich wird das endgültige neue Gleichgewicht durch die Preis-Mengen-Kombination p_1 und x_3 markiert. Das neue Gleichgewicht in G_3 ist – ähnlich wie G_1 – wieder zugleich kurzfristiger und langfristiger Natur: Ein kurzfristiges Gleichgewicht ist es als Schnittpunkt der neuen kurzfristigen Angebotskurve KA_2 mit der Nachfragekurve N_2 . Ein langfristiges Gleichgewicht ist es als Schnittpunkt der Nachfragekurve N_2 mit der langfristigen Angebotskurve LA .

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Nachfrageausdehnung zwei unterschiedliche Anbieterreaktionen auslöst. *Kurzfristig* bieten die bereits im Markt befindlichen Anbieter zu steigenden Preisen mehr an, so dass zusätzlich zur alten Gleichgewichtsmenge x_1 die Versorgung der Nachfrager um die Gütermenge $x_2 - x_1$ gesteigert werden kann. *Langfristig* erhöht sich die Anzahl der Anbieter im Markt. Hierdurch kann die Versorgung der Nachfrager nochmals quantitativ gesteigert werden, und zwar um die Gütermenge $x_3 - x_2$. Zugleich sinken die Preise auf ihr altes Niveau! Hierbei spielt der Wettbewerb zwischen den Unternehmen eine entscheidende Rolle, denn er sorgt dafür, dass der Preis gleichsam herunterkonkurriert wird, bis die gesamte Nachfrage zu minimalen Kosten befriedigt werden kann.

((2)) Marx und Engels machen sich diese Analyse der ökonomischen Klassiker vollständig zu eigen und übertragen sie dann auf den Arbeitsmarkt. Der Kerngedanke, dem ihre Analyse folgt, lautet wie folgt: Wenn auf dem Gütermarkt die *Kosten der Produktion* das langfristige Gleichgewichtsniveau des Preises bestimmen, dann gilt per Analogieschluss, dass auf dem Arbeitsmarkt die *Kosten der Reproduktion* das langfristige Gleichgewichtsniveau des Lohnes bestimmen.

Genau so, wie der Gravitationswert des Güterpreises durch das Minimum der durchschnittlichen Produktionskosten bestimmt sei, wird dieser Ansicht zufolge der Gravitationswert des Preises auf dem Arbeitsmarkt, d.h. der Lohnsatz, durch das Minimum der durchschnittlichen Reproduktionskosten bestimmt. Hierzu liest man im Kommunistischen Manifest:

„Der Durchschnittspreis der Lohnarbeit ist das Minimum des Arbeitslohnes, d.h. die Summe der Lebensmittel, die notwendig sind, um den Arbeiter als Arbeiter am Leben zu erhalten. Was also der Lohnarbeiter durch seine Tätigkeit sich aneignet, reicht bloß dazu hin, um sein nacktes Leben wieder zu erzeugen.“³

Wir können diese Auffassung ebenfalls mit einem Diagramm der neo-klassischen Ökonomik rekonstruieren (Abb. 2). Hierzu tragen wir auf der Ordinate den Lohnsatz und auf der Abszisse die Arbeitsmenge ab. Grau eingezeichnet ist die Nachfrage der Unternehmen nach Arbeit (N_1). Diese Kurve hat eine negative Steigung. Sie bildet ab, dass die Unternehmen weniger Arbeiter einstellen, wenn der Lohnsatz steigt. Schwarz eingezeichnet ist die langfristige Arbeitsangebotskurve (LA). Sie verläuft horizontal auf dem Niveau des Subsistenzminimums ($S_{\min}$).

Der gedankliche Ausgangspunkt für die weiteren Überlegungen ist G_1 mit dem Lohnsatz w_1 und der Arbeitsmenge l_1 . Es handelt sich um ein Gleichgewicht, denn hier schneidet die Nachfragekurve N_1 die langfristige Arbeitsangebotskurve LA . Was passiert nun, wenn dieses Gleichgewicht dadurch gestört wird, dass die Nachfrage der Unternehmen nach Arbeit zunimmt, so dass sich die Nachfragekurve in nord-östlicher Richtung von N_1 auf N_2 verschiebt?

³ Marx und Engels (1848, 1959; S. 476).

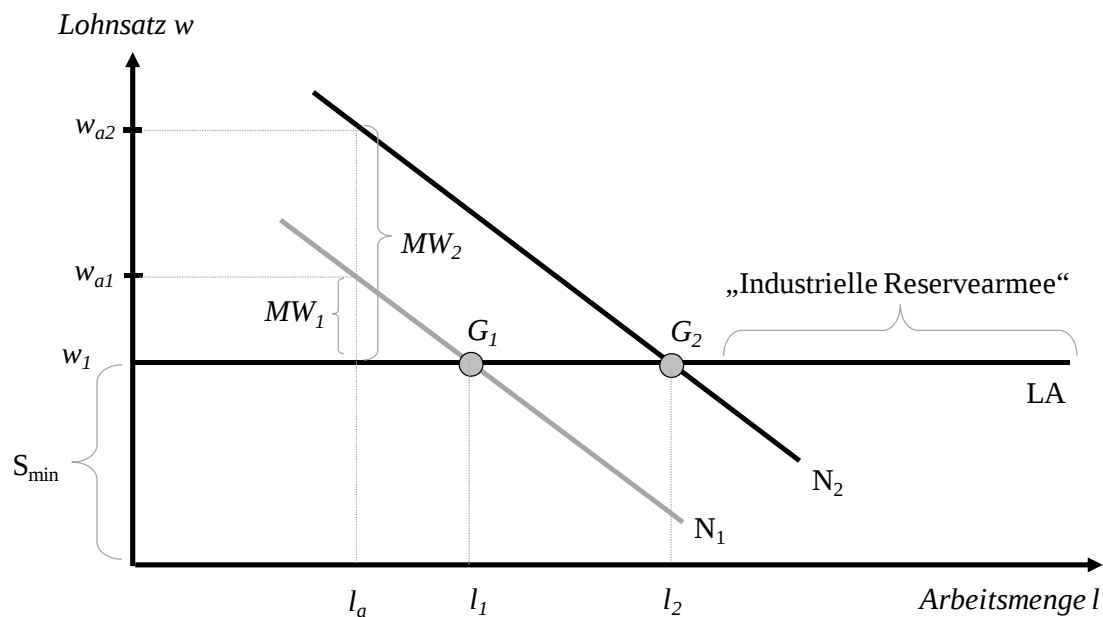


Abbildung 2: Die Analyse des Arbeitsmarktes bei Marx und Engels

Marx und Engels geben hierauf folgende Antwort: Das neue Gleichgewicht stellt sich im Punkt G_2 ein mit der Kombination von w_1 und l_2 . Die steigende Nachfrage übersetzt sich dieser Auffassung zufolge nicht in steigende Löhne, weil im Kapitalismus stets eine „industrielle Reservearmee“⁴ bereitsteht, aus der die Unternehmen neue Arbeitskräfte rekrutieren können, welche sich notgedrungen mit einem Lohnniveau begnügen (müssen), das gerade dazu ausreicht, die elementarsten Bedürfnisse ohne jeden Komfort oder gar Luxus abzudecken. Unter dieser Annahme ist die Konkurrenz zwischen den Arbeitern dafür verantwortlich, dass es zwar zu einer Ausweitung der Beschäftigung von l_1 zu l_2 kommt, nicht jedoch zu einer Verbesserung des Lebensstandards der Arbeiter, weil ihr Lohnniveau konkurrenzbedingt auf das Subsistenzminimum ($w_1 = S_{\min}$) fixiert ist.

Um dieser sozialstrukturellen Misere auch semantisch Ausdruck zu verleihen, erfindet Marx später den Begriff des Mehrwerts. Die Überlegungen hierzu lassen sich anschaulich machen, wenn man in Abb. 2 auf den infra-marginalen Arbeiter l_a blickt: Im Ausgangsgleichgewicht (G_1) besteht der Wert des Arbeiters für das ihn beschäftigende Unternehmen im monetären Gegenwert seiner Arbeitsleistung. Dieser Gegenwert lässt sich auf der durch G_1 verlaufenden Nachfragekurve N_1 ablesen. Er beträgt w_{a1} und ist damit höher als w_1 . Marx deutet das nun so, dass das Unternehmen eigentlich bereit wäre, diesem Arbeiter den Lohn w_{a1} auszus zahlen, aufgrund der Marktbedingungen jedoch nicht mehr als w_1 zahlen muss und sich folglich diese Differenz ($w_{a1} - w_1$) als Mehrwert (MW_1), d.h. als eigentlich unbezahlte Arbeit, einstreicht. Marx interpretiert dies als strukturelle Ausbeutung, die im System angelegt ist, so dass man ihr auch dann

4 Vgl. hierzu ausführlich Marx (1867, 1968; S. 657-670). Im 23. Kapitel seines Buches über „Das Kapital“ erläutert Marx in Abschnitt 3 seine Auffassung, dass es im Kapitalismus stets eine Tendenz zur Massenarbeitslosigkeit gebe. Diese Arbeitslosen bezeichnet Marx als „industrielle Reservearmee“ (ebd.; S. 657) oder alternativ als „relative Überbevölkerung“ (ebd.; S. 657) oder als „Surplusarbeiterpopulation“ (ebd.; S. 661). Ausschlaggebend hierfür ist Marx zufolge die Substitution von Arbeit durch Kapital, wie sie sich im zunehmenden Einsatz von Maschinen beobachten lässt. Hierzu liest man bei Marx (ebd.; S. 660): „Mit der durch sie selbst produzierten Akkumulation des Kapitals produziert die Arbeiterbevölkerung also in wachsendem Umfang die Mittel ihrer eignen relativen Überzähligmachung.“

nicht entkommen kann, wenn sich die Marktwirtschaft dynamisch fortentwickelt. Steigt nämlich beispielsweise aufgrund technischen Fortschritts oder aufgrund neuer Absatzmärkte die Arbeitsnachfrage der Unternehmen von N_1 auf N_2 , dann steigt die unternehmerische Zahlungsbereitschaft für den Arbeitnehmer l_a von w_{a1} auf w_{a2} . Einerseits ist er für das Unternehmen nun mehr wert, sei es, weil seine Produktivität durch technologischen oder organisatorischen Fortschritt ansteigt, sei es, weil sein Arbeitsprodukt aufgrund steigender Absatzpreise wertvoller geworden ist. Andererseits aber zahlt ihm das Unternehmen nach wie vor nicht mehr als seinen Subsistenzlohn aus. Würde er nun darauf bestehen, höher entlohnt zu werden, so würde er einfach entlassen und sein Arbeitsplatz mit einem Arbeiter besetzt, der aus der industriellen Reservearmee rekrutiert wird. Folglich kommt, so Marx, die gestiegene Produktivität des Arbeiters ihm selbst gar nicht zugute, weil sie als Mehrwert (MW_2) komplett vom Unternehmen angeeignet wird, das einfach davon profitiert, dass der Lohnsatz konkurrenzbedingt nicht über das Subsistenzniveau ansteigen kann.

Aufgrund dieser Analyse sahen Marx und Engels im Kapitalismus ein System struktureller Ausbeutung, aus dem es systemimmanent – durch Reformen – keinen Ausweg gab, so dass sie auf einen radikalen Systemwechsel – durch Revolution – setzen zu müssen glaubten, um die soziale Situation der Arbeiter nachhaltig zu verbessern.

II. *Dekonstruktion des Arguments von Marx und Engels*

Abbildung 3 zeigt, dass sich die Lage der Arbeiter auch ohne Revolution nachhaltig verbessert hat. Schaut man auf England als das im 19. Jahrhundert am stärksten industrialisierte Land der Welt, dann sieht man einen durchgängig positiven Trend der Durchschnittseinkommen, der bei den Hilfsarbeitern sogar noch stärker ausfällt als bei den Facharbeitern.

Die Marktwirtschaft hat nicht zur Verelendung der Arbeiter geführt, sondern ganz im Gegenteil zu einem breiten Massenwohlstand. Die Reallöhne und damit der Lebensstandard der arbeitenden Bevölkerung sind massiv angestiegen.⁵ Wie ist dieses empirische Resultat zu erklären, das ja der theoretischen Analyse von Marx und Engels geradezu zuwiderläuft?

Hierbei hilft Abbildung 4. Sie zeigt aus einer neo-klassischen Perspektive, wie der Arbeitsmarkt wirklich funktioniert. Mit ihrer Hilfe lässt sich auch leicht der Denkfehler identifizieren, der Marx und Engels unterlaufen ist und dessen Korrektur zu völlig anderen Schlussfolgerungen zwingt.

Schwarz eingezeichnet ist die langfristige Arbeitsangebotskurve LA . Sie verläuft zunächst horizontal auf dem Niveau des Subsistenzminimums S_{min} , also ganz so, wie auch Marx und Engels dies implizit angenommen haben. Allerdings weist sie bei der Vollbeschäftigungsmenge l^* einen Knick auf und verläuft ab dort vertikal. Dies ist der entscheidende Unterschied zu jener Modellwelt, die Marx und Engels vor Augen hatten. Sie waren davon ausgegangen, dass die industrielle Reservearmee unerschöpflich ist, so dass Ausdehnungen der Arbeitsnachfrage stets zum Minimallohn befriedigt werden, weil eine unerbittliche Lohnkonkurrenz die Arbeiter dazu zwingt, sich mit dem Subsistenzlohn zu begnügen.

⁵ Legt man den Indexwert des Jahres 1860 zugrunde, dann ist der Reallohn englischer Facharbeiter bzw. Hilfsarbeiter in der Dekade 1950 bis 1959 auf den Wert 221 bzw. 308 angestiegen und für die Dekade 1990 bis 1999 auf den Wert 559 bzw. 727. Vgl. Clark (2005; Tabelle A2, S. 1324-1325).

tenzminimum zu begnügen. In Wirklichkeit verhält es sich jedoch so, dass die Arbeitsnachfrage so stark gestiegen ist, dass die gesamte industrielle Reservearmee eine Beschäftigung findet. Dies hat eine dramatische Konsequenz zur Folge, die Marx und Engels nicht vorausgesehen und wohl noch nicht einmal bedacht haben. Genau jener Wettbewerbsmechanismus, als dessen Opfer sie die Arbeiter wahrgenommen haben, schlägt nun zum Wohl der Arbeiter aus: Es ist die Konkurrenz der Unternehmen um die knapp gewordene Arbeit, die den Lohn nach oben treibt.

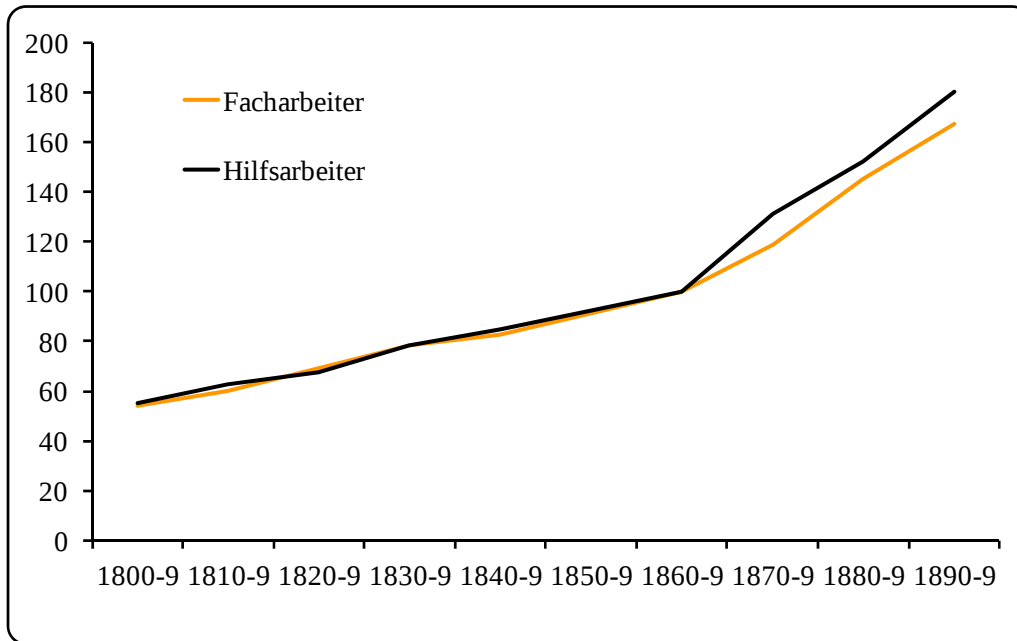


Abbildung 3: Die Entwicklung der Reallöhne in England im 19. Jahrhundert⁶

In Abb. 4 lässt sich dies anschaulich nachvollziehen, wenn man zunächst auf die kurzfristige Arbeitsnachfragekurve KN_1 blickt. Sie schneidet die langfristige Arbeitsangebotskurve LA im Punkt G_1 . Hier wird das gesamte Arbeitsangebot I^* nachgefragt; es herrscht also Vollbeschäftigung. Der gleichgewichtige Lohnsatz stellt sich auf dem Niveau w_1 ein.

Betrachten wir nun, wie auch Marx und Engels dies taten, den infra-marginalen Arbeitnehmer l_a . Er ist für das Unternehmen, das ihn anstellt, so wertvoll, dass es sich eigentlich leisten könnte, ihm den Lohnsatz w_{a1} auszus zahlen. Stattdessen zahlt es aber nur w_1 . Die Differenz $w_{a1} - w_1$ ist dem Mehrwert sehr ähnlich, den auch Marx und Engels identifiziert hatten. Er wird vom Unternehmen angeeignet (MW_1). Im Unterschied zur Analyse bei Marx und Engels realisiert jetzt aber auch der Arbeiter einen Mehrwert. Er wäre ja eigentlich bereit, sich notfalls mit dem Subsistenzlohn S_{min} zu begnügen. Stattdessen erhält er jedoch den höheren Lohnsatz w_1 und streicht mithin die Differenz $w_1 - S_{min}$ als Mehrwert (MW_{a1}) ein.

Wie dramatisch dieser Effekt ist, zeigt sich mit besonderer Deutlichkeit, wenn man sich vergegenwärtigt, was passiert, wenn die Arbeitsnachfrage von KN_1 auf KN_2 ansteigt. Dann stellt sich das neue Gleichgewicht in G_2 als Schnittpunkt der neuen kurz-

⁶ Quelle: Clark (2005; Tabelle A2, S. 1324-1325). Die Reallöhne des Jahres 1860 sind auf den Indexwert 100 gesetzt worden.

fristigen Arbeitsnachfragekurve KN_2 mit dem langfristigen Arbeitsangebot LA ein. Es herrscht weiter Vollbeschäftigung bei l^* . Gleichzeitig aber steigt der gleichgewichtige Lohnsatz auf w_2 .

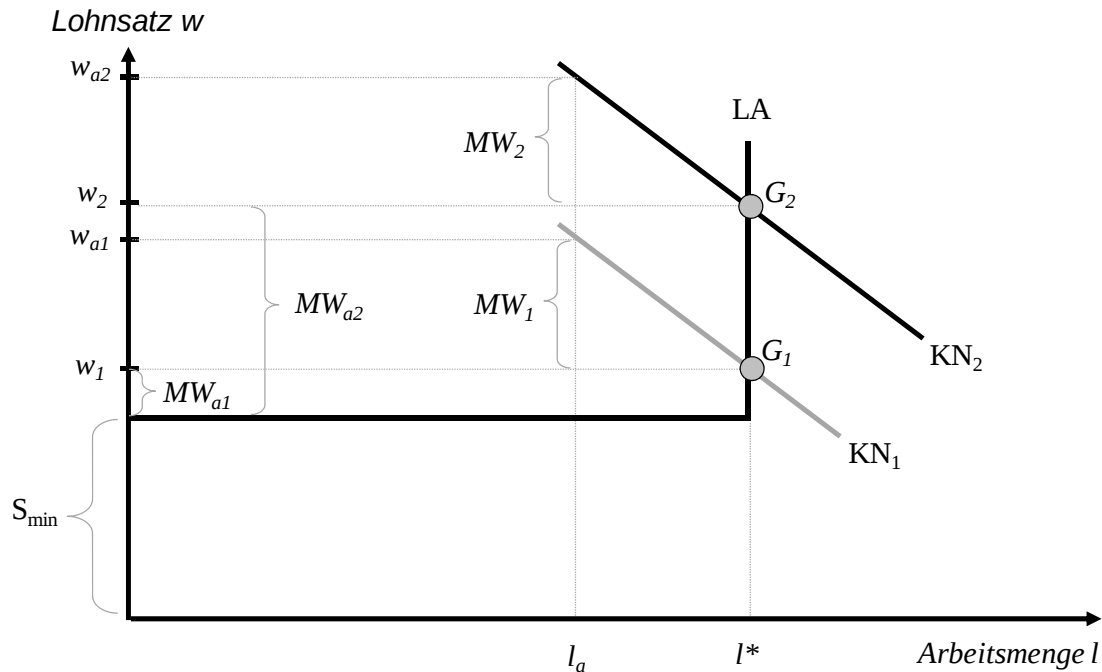


Abbildung 4: Die neo-klassische Analyse des Arbeitsmarktes

Betrachten wir nun wieder den infra-marginalen Arbeitsanbieter l_a . Wiederum wird ihm weniger bezahlt, als er dem Unternehmen eigentlich wert ist. Gleichzeitig bekommt er aber deutlich mehr als den Subsistenzlohn. Der Mehrwert des Unternehmens (MW_2) beläuft sich auf die Differenz $w_{a2} - w_2$. Dies ist deutlich weniger, als Marx und Engels unterstellen. Sie nehmen ja an, dass die Differenz $w_{a2} - S_{\min}$ vom Unternehmen als Mehrwert angeeignet wird. Gleichzeitig nehmen sie an, dass der Arbeiter gar keinen Mehrwert für sich einstreichen kann, weil sein Lohn auf $S_{\min}$ fixiert ist. Demgegenüber erhält der Arbeiter einen Mehrwert in Höhe der Differenz $w_2 - S_{\min}$. Dieser Mehrwert (MW_{a2}) steigt mit zunehmender Arbeitsnachfrage. Im Klartext bedeutet dies, dass sich der Konkurrenzmechanismus auf dem Arbeitsmarkt nicht zu Lasten, sondern zu Gunsten der Arbeitnehmer auswirkt, sobald Vollbeschäftigung erreicht ist und ihr Arbeitsangebot aus Sicht der Unternehmen knapp wird. Hier erfüllt der steigende Lohn dann die Aufgabe, die Überschussnachfrage der Unternehmen so zu reduzieren, dass Angebot und Nachfrage zum Ausgleich kommen.

Ich spare mir nun ein weiteres Diagramm und mache hier lediglich darauf aufmerksam, dass wir bislang nur die *kurzfristige* Arbeitsnachfrage (KN) analysiert haben. Die *langfristige* Arbeitsnachfrage verläuft horizontal. Dies bedeutet, dass die Unternehmen sich unter dem Druck marktwirtschaftlicher Konkurrenz gezwungen sehen, ihren Mehrwert auf dem Arbeitsmarkt genau so vollständig abzugeben, wie sie sich gemäß der klassischen Analyse auf dem Gütermarkt gezwungen sehen, die Preise langfristig auf das Minimum der durchschnittlichen Produktionskosten abzusenken und damit ihre Gewinne vollständig einzubüßen.

Im Klartext bedeutet das: Der Analogieschluss von Marx und Engels war ein Fehlschluss. Zwar ist es richtig, dass der langfristige Gleichgewichtspreis auf dem Güter-

markt durch die *minimalen Kosten der Produktion* bestimmt wird. Nicht richtig ist es jedoch, davon auszugehen, dass der langfristige Gleichgewichtspreis auf dem Arbeitsmarkt durch die *minimalen Kosten der Reproduktion* bestimmt wird. In Wirklichkeit sind die Löhne nicht auf das Subsistenzminimum fixiert. Ganz im Gegenteil: Die Arbeiter sind nicht die geschädigten Opfer, sondern die nachhaltigen Nutznießer des Wettbewerbs auf dem Arbeitsmarkt. Sobald ihr Arbeitsangebot knapp wird, steigen die Löhne, weil Unternehmen darum konkurrieren, wen sie einstellen können.⁷

Marx und Engels haben eine falsche Analogie zwischen Gütermarkt und Arbeitsmarkt gezogen. Die richtige Analogie lautet demgegenüber wie folgt: Genau so, wie der verfügbare Mehrwert auf dem Gütermarkt langfristig vollständig von den Konsumenten angeeignet wird, wird der verfügbare Mehrwert auf dem Arbeitsmarkt langfristig vollständig von den Arbeitern angeeignet. Die Unternehmen befinden sich also gleichsam in einer Sandwich-Position, in der sie ihre Wertschöpfungserträge sowohl auf dem Beschaffungsmarkt für Arbeit als auch auf dem Absatzmarkt für ihre Güter an ihre jeweiligen Marktpartner abgeben müssen, weil der Wettbewerb sie dazu zwingt, sich wechselseitig zu überbieten (im Hinblick auf die Löhne für Arbeiter) bzw. zu unterbieten (im Hinblick auf die Preise für Güter).

Wollte man an der Semantik von Marx und Engels festhalten, derzufolge derjenige als ein Opfer system(at)ischer Ausbeutung bezeichnet wird, dessen Wertschöpfungserträge durch Wettbewerbsdruck enteignet werden, so bleibt aus der hier vorgestellten Perspektive kein anderer Schluss als der, den „Kapitalismus“ als ein System zur „Ausbeutung“ der Unternehmen zu qualifizieren. Der Sache nach entspricht dies durchaus der Auffassung sowohl der klassischen als auch der modernen Ökonomik, obwohl hier freilich andere Begriffe verwendet worden sind. Ich will nur kurz zwei Beispiele anführen.

Das erste Beispiel liefert Ludwig von Mises. Aus seiner Sicht üben Unternehmen ein gesellschaftliches Mandat aus, wenn sie sich wirtschaftlich betätigen. Hierzu liest man:

„Die Verbraucher sind souverän. Indem sie kaufen oder vom Kaufen absehen, entscheiden sie über Gewinn oder Verlust der Unternehmer. Gewinn und Verlust leiten die Verfügung über die Produktionsmittel in die Hände derjenigen, die sie am zweckmäßigsten im Dienste der Verbraucher zu nützen wissen. Eigentum an Produktionsmitteln ist in der Marktwirtschaft gewissermaßen ein gesellschaftliches Mandat, das dem Mandatar entzogen wird, wenn er den jeweiligen Weisungen seiner Auftraggeber, der Verbraucher, nicht nachkommt.“⁸

⁷ Ich kann hier nur kurz darauf hinweisen, dass die Modellanalyse leicht erweitert werden kann, indem man den Lohnsatz *w* nicht nur als materielle Entlohnung, sondern zusätzlich auch als immaterielle Entlohnung interpretiert. Dann wird der Blick dafür frei, dass sich auch die Arbeitsbedingungen – angefangen vom Unfallschutz bis hin zur Arbeitsatmosphäre – im Laufe der Zeit deutlich verbessert haben, und zwar aufgrund der gleichen Wettbewerbslogik, die auch die materiellen Löhne hat ansteigen lassen. In der Tat gehört es zu den immensen Vorzügen der Marktwirtschaft, nicht nur die materielle Entlohnung der Arbeiter, sondern gerade auch die immateriellen Arbeitsbedingungen nachhaltig verbessert zu haben. Insbesondere Edmund Phelps hat in seinen neueren Schriften darauf aufmerksam gemacht, dass man es dem Kapitalismus als Systemeigenschaft zugutehalten muss, für attraktive Arbeitsplätze zu sorgen, die die Arbeitnehmer nicht nur mit hohen Einkommen, sondern auch mit persönlichen Entfaltungsmöglichkeiten versorgen, die das eigene Selbstvertrauen und die Selbstachtung stärken. Vgl. hierzu die Nobelpreisrede von Phelps (2007) sowie als Überblick Pies und Leschke (2012).

⁸ Mises (1959; S. 131).

Das zweite Beispiel liefert Franz Böhm. Bei ihm liest man: „Die Gewerbefreiheit hat ... den Charakter einer sozialen *Auftragszuständigkeit*, die der *Rechtfertigung durch den sozialen Nutzen* bedarf.“⁹

Ich will nun versuchen, meine eigene Sicht der Dinge zu skizzieren, indem ich die bisherige Analyse dynamisiere und ins Blickfeld rücke, inwiefern die Förderung von Innovationen eine ordnungspolitische Aufgabe ist, bei der es ganz entscheidend darauf ankommt, dass die Gesellschaft einen geeigneten institutionellen Rahmen bereitstellt, innerhalb dessen Märkte funktionieren können. Um es in der tendenziell irreführenden Semantik marxistischer Provenienz auszudrücken, geht es im Folgenden um Überlegungen, wie die Unternehmen mittels einer geeigneten institutionellen (Re-)Formierung von Eigentumsrechten im Interesse der Bürger noch besser „ausgebeutet“ werden können.

III. *Eigentumsrechte in der Marktwirtschaft: Unternehmen als Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag*

((1)) Um den Gedanken der Ordnungspolitik und den ordnungspolitischen Stellenwert von Eigentumsrechten argumentativ zu entwickeln, nehme ich die zwei Beispiele hier noch einmal auf:

- Erstes Beispiel: Mises macht darauf aufmerksam, dass auf dem Markt tätige Unternehmen eine „license to operate“ haben, die ihnen gesellschaftlich gewährt wird und die ihnen deshalb auch gesellschaftlich wieder entzogen werden kann. Die wirtschaftliche Produktion ist demzufolge kein Selbstzweck, der an sich schon gerechtfertigt wäre, sondern vielmehr ein Mittel zum Zweck der Besserstellung von Konsumenten – hier würde ich ergänzen wollen: zur Besserstellung von Konsumenten und anderen gesellschaftlichen Akteuren wie z.B. den Arbeitnehmern. Als Mittel lässt sich die wirtschaftliche Produktion immer nur rein instrumentell rechtfertigen, bleibt also in ihrer Legitimation stets rückgebunden an die gesellschaftlichen Bedürfnisse. Genau das meint die Misessche Formel vom „gesellschaftliche(n) Mandat“. Unternehmen erfüllen eine gesellschaftliche Funktion, wenn sie im marktlichen Leistungswettbewerb Gewinne erwirtschaften, denn das bedeutet, dass es ihnen mittels Wertschöpfung gelungen ist, bei ihren Kunden auf freiwilliger Basis eine Zahlungsbereitschaft zu aktivieren, die die Kosten der Produktion übersteigt. Die Misessche Formel aufgreifend, würde ich folgende Kennzeichnung treffen: In der Marktwirtschaft handeln Unternehmen als *Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag*.
- Zweites Beispiel: Franz Böhm offeriert nicht nur seine eigene Formulierung dieses Sachverhalts, wenn er im Hinblick auf Unternehmen und ihre Gewerbefreiheit von einer „sozialen Auftragszuständigkeit“ spricht. Er offeriert auch eine wichtige Folgeüberlegung, an die ich hier anschließen will. Bei ihm liest man über den Zusammenhang von wirtschaftlicher Autonomie und rechtlicher Steuerung: „Da in der marktwirtschaftlichen Ordnung die Aufgabe, die individuelle Aktivität auf den gesellschaftlichen Nutzen abzustimmen, dem *Marktmechanismus* anvertraut ist, hängt die rechtspolitische Sinnhaftigkeit der Gewerbefreiheit von der *volkswirtschaftlichen Lenkungsqualität des Marktmechanismus* ab. Ein Gesetzgeber, der die Gewerbefreiheit einführt, übernimmt die *Garantie und die*

⁹ Böhm (1971, 1980; S. 203, H.i.O.)

Sorge für die Lenkungsqualität des marktwirtschaftlichen Preissystems.“¹⁰ Franz Böhm, der neben Walter Eucken zu den maßgeblichen Köpfen der Freiburger Schule zählt, verleiht mit dieser Aussage der ordnungspolitischen Idee Ausdruck, dass die Unternehmen ihrem gesellschaftlichen Mandat nur dann nachkommen können, wenn die Gesellschaft ihrerseits für die geeigneten Rahmenbedingungen marktwirtschaftlicher Aktivitäten sorgt. Hierzu zählen vor allem klar definierte Eigentumsrechte, ein privates Vertragsrecht zur Übertragung dieser Rechte und eine entschiedene Anti-Kartellpolitik, die für Leistungswettbewerb sorgt.

Vor diesem Hintergrund will ich nun zeigen, warum Unternehmen auf geeignete *Eigentumsrechte* angewiesen sind, um ihre Aufgabe als *Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag* wahrnehmen zu können. Hierzu gehe ich in zwei Schritten vor. Zunächst erläutere ich das Vier-Quadranten-Schema des ökonomischen Güterkosmos. Sodann stelle ich gegenüber, wie sich Unternehmen im Wettbewerb verhalten, wenn klar definierte Eigentumsrechte vorliegen bzw. nicht vorliegen.

((2)) Abb. 5 hilft, sich den ökonomischen Güterkosmos vor Augen zu führen. In der horizontalen Dimension wird unterschieden, ob Rivalität im Konsum vorherrscht ($R=1$) oder nicht ($R=0$). In der vertikalen Dimension wird unterschieden, ob exklusive Eigentumsrechte vorliegen ($E=1$) oder nicht ($E=0$). Danach sind vier Fälle zu unterscheiden.

- Fall 1: Private Güter sind gekennzeichnet durch die Kombination von Rivalität und Exklusivität ($R=1$ und $E=1$). Ein typisches Beispiel hierfür sind Lebensmittel wie beispielsweise ein Apfel: (a) Wenn A ein Stück des Apfels isst, kann dieses Stück nicht auch gleichzeitig von B gegessen werden. Hier herrscht die Entweder-Oder-Logik der Knappheit, mit der Folge, dass jeder zusätzliche Konsument von A als abträglich für seinen Nutzen empfunden wird. Es besteht Rivalität im Konsum ($R=1$). (b) Wenn A der Eigentümer des Apfels ist, kann er B von der Nutzung ausschließen und gerade dadurch diesen veranlassen, ihm einen Preis dafür zu zahlen, dass A das Eigentumsrecht an B durch Vertrag übereignet. Erst dadurch, dass exklusive Eigentumsrechte ($E=1$) bestehen, wird das private Gut marktfähig.
- Fall 2: Allmendegüter sind gekennzeichnet durch die Kombination von Rivalität und Nicht-Exklusivität ($R=1$ und $E=0$). Ein typisches Beispiel hierfür ist der Fischbestand der Weltmeere. (a) Einerseits herrscht Knappheit ($R=1$). Jeder Fisch kann nur einmal gegessen werden. (b) Andererseits sind die Fische jenseits des nationalen Territoriums ein globales Gemeingut. Folglich gibt es keinen Eigentümer, der das Recht hätte, andere Akteure davon abzuhalten, diese Fische zu fangen ($E=0$). So kommt es zum Phänomen der Überfischung der Weltmeere. Es ist ein generelles Kennzeichen von Allmendegütern, dass bei ihnen eine Tendenz zur Übernutzung besteht: Weil kein Preis gezahlt werden muss, werden die (welt-)gesellschaftlich auftretenden Kosten nicht individuell spürbar. Folglich fehlt es an Anreizen zum sparsamen Umgang mit knappen Ressourcen. Vielmehr hat jeder einzelne einen Anreiz, sich genau so zu verhalten, wie er es von den anderen befürchtet.

¹⁰ Böhm (1971, 1980; S. 203, H.i.O.).

- Fall 3: Öffentliche Güter sind gekennzeichnet durch die Kombination von Nicht-Rivalität und Nicht-Exklusivität ($R=0$ und $E=0$). Typische Beispiele hierfür sind der Mondschein oder ein Feuerwerk. Für beide gilt: (a) Nutzer dieses Gutes werden durch zusätzliche Konsumenten nicht in ihrem eigenen Nutzen beeinträchtigt ($R=0$). (b) Es ist im Allgemeinen nicht möglich, andere Akteure von der Nutzung auszuschließen, weil diese öffentlichen Güter keinen Eigentümer haben ($E=0$). Sofern öffentliche Güter allererst produziert werden müssen – beim Feuerwerk ist dies der Fall, beim Mondschein nicht –, kommt es systematisch zum Phänomen der Unterversorgung: Aufgrund mangelnder Eigentumsrechte gelingt es nicht, bei den Konsumenten eine Zahlungsbereitschaft auf freiwilliger Basis zu aktivieren, mit der sich die Herstellungskosten decken ließen. Die Konsumenten verhalten sich als Trittbrettfahrer (free-riders). Da sie freiwillig keinen Preis bezahlen, können die Kosten der Produktion nicht gedeckt werden. Dies hat zur Folge, dass die Produktion genau deshalb unterbleibt. Das bedeutet: Es gibt weniger Feuerwerke, als eigentlich wünschenswert wäre.
- Fall 4: Clubgüter sind gekennzeichnet durch die Kombination von Nicht-Rivalität und Exklusivität ($R=0$ und $E=1$). Typische Beispiele hierfür sind Sportvereine, die ihre Sportanlagen nur Mitgliedern verfügbar machen und dafür einen generellen Mitgliedsbeitrag, aber keine Nutzungsgebühr erheben. (a) Innerhalb eines gewissen Intervalls besteht keine Rivalität, weil zusätzliche Nutzer (noch) nicht als Beeinträchtigung erfahren werden. (b) An der Anlage besteht exklusives Eigentum, so dass Nicht-Mitglieder daran gehindert werden können, die Anlage zu nutzen, was potentielle Nutzer zur Mitgliedschaft motiviert. – Der wichtigste Club ist der Staat. Seine Bürger kommen in den Genuss nicht-rivalisierender Güter wie beispielsweise Sicherheit und zahlen dafür Steuern, während Nicht-Bürger exkludiert werden können (und auch tatsächlich exkludiert werden, wie man es etwa entlang der Wohlstandsgrenze zwischen Europa und Afrika beobachten kann).

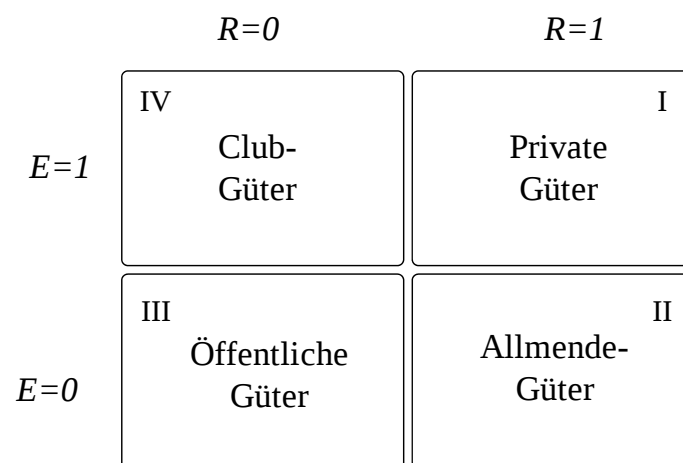


Abbildung 5: Der ökonomische Güterkosmos

Die historische Entwicklung ist dadurch gekennzeichnet, dass viele Naturgüter – z.B. die Umweltmedien Wasser, Luft und Land – zunächst als öffentliche Güter frei verfüg-

bar waren (Quadrant III). Dann kam es aufgrund des Bevölkerungswachstums und des gehobenen Lebensstandards zu Verknappungstendenzen. Güter, bei denen ursprünglich keine Rivalität im Konsum bestand, waren nun nicht mehr so reichlich vorhanden, dass alle Wünsche befriedigt werden konnten. Mit zunehmender Rivalität im Konsum wurden diese einstmals öffentlichen Güter zu Allmendegütern (Quadrant II). Eine intelligente gesellschaftliche Reaktion auf die hiermit systematisch auftretenden Übernutzungserscheinungen besteht darin, der Knappheit Rechnung zu tragen, indem man Eigentumsrechte an diesen Gütern kreiert, sie also zu privaten Gütern macht (Quadrant I). Private Güter sind marktfähig. Das bedeutet, dass man den Preismechanismus aktivieren kann, um Nachfrage und Angebot in Übereinstimmung zu bringen.

Ein konkretes Beispiel möge dies illustrieren:

- Vor 200 Jahren war die Aufnahmekapazität der Atmosphäre für Treibhausgase wie insbesondere Kohlendioxid noch nicht knapp. Luft als Speichermedium für CO₂ war ein öffentliches Gut (Quadrant III).
- Inzwischen wissen wir, dass sich das geändert hat. Naturwissenschaftler warnen vor einer Klimaerwärmung. Aus dem globalen öffentlichen Gut ist ein globales Allmendegut geworden (Quadrant II).
- Nach dem Kioto-Protokoll haben erste Versuche stattgefunden, hierauf durch die Einrichtung von Eigentumsrechten zu reagieren (Quadrant I). Es wurden CO₂-Emissionszertifikate geschaffen, die an der Börse gehandelt werden und mithin einen Preis bekommen, der es für die Emittenten attraktiv macht, sich um einen möglichst wirtschaftlichen Umgang mit dem zuvor übernutzten Gut zu bemühen.

((3)) Ich möchte nun zu zeigen versuchen, wie unterschiedliche Auswirkungen die Wettbewerbslogik zeitigt, je nachdem, ob die Unternehmen im Hinblick auf private Güter oder auf Allmendegüter konkurrieren. Hierbei hilft Abbildung 6.

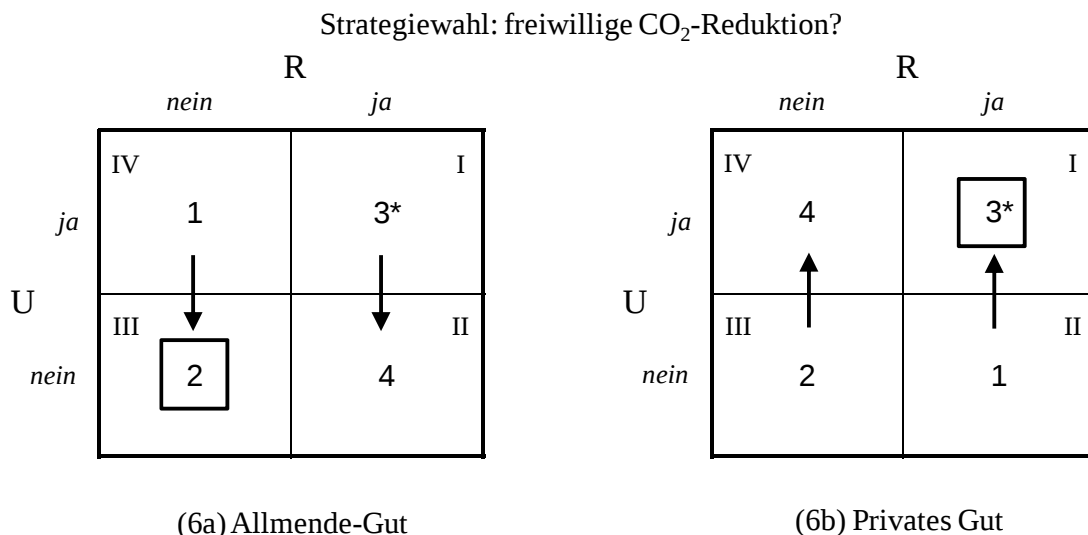


Abbildung 6: Unternehmerischer Wettbewerb um Allmendegüter bzw. private Güter

Zunächst betrachten wir eine Unternehmensbranche, die sich im Wettbewerb um ein Allmendegut befindet (Abb. 6a). Beispielsweise denke man an den unternehmerischen Umgang mit CO₂-Emissionen, bevor das Kioto-Protokoll in Kraft trat. Damals gab es

noch kein Eigentumsrecht an der Atmosphäre und auch kein institutionelles Surrogat, das dazu geführt hätte, CO₂-Emissionen mit einem Preis zu versehen. Unter diesen Bedingungen konnten Unternehmen mit klimaschonenden Aktivitäten – z.B. mit Investitionen in CO₂-Reduktion – keine Kosten sparen und auch keine Umsätze erwirtschaften. Wer sich trotzdem klimaschonend verhielt, wurde dafür auf dem Markt nicht belohnt, sondern bestraft.

Um dies nachzuvollziehen, versetzen wir uns in die Situation eines repräsentativen Unternehmens (U) und fassen alle seine Konkurrenten als Rest der Branche (R) zusammen. Alle Wettbewerber stehen vor der gleichen Frage: Sollen sie sich klimaschonend verhalten und ihre CO₂-Emissionen freiwillig drosseln? Sowohl U als auch R können diese Frage mit ja oder nein beantworten. Folglich gibt es vier Strategiekombinationen und mithin vier Quadranten, die abbilden, welche Situationen möglich sind.

Wir fragen uns nun, wie das für die Branche repräsentative Unternehmen U die möglichen Kombinationen einschätzt.

- Offenbar wäre Quadrant IV für U der worst case: Es nähme Kosten auf sich, um CO₂ zu reduzieren, während seine Konkurrenten nicht mitmachen. Für U käme dies einem Wettbewerbsnachteil gleich.
- Umgekehrt wäre Quadrant II für U der best case: Die Konkurrenten nähmen Kosten auf sich, um das Klima zu schonen. U spart sich diese Kosten und erringt so einen Wettbewerbsvorteil.
- Wenn alle Unternehmen CO₂ reduzieren, nehmen sie alle Kosten auf sich, die sie jedoch auf die Konsumenten weiterwälzen. Niemand erlitte einen Wettbewerbsnachteil. Der Klimaschutz wäre wettbewerbsneutral. Dies wäre für U der zweitbeste Fall.
- Wenn kein Unternehmen CO₂ reduziert, fallen dafür auch keine Kosten an. Wiederum entsteht niemandem ein Wettbewerbsnachteil. Allerdings handelt man sich ein Klimaproblem ein. Dies wäre aus der individuellen Sicht von U der drittbeste Fall.

Die vertikalen Pfeile in Abbildung 6a weisen beide nach unten. Spieltheoretisch formuliert, hat U eine dominante Strategie. Das bedeutet: Unabhängig davon, wie sich die Konkurrenten verhalten, ist es für U stets individuell vorteilhaft, CO₂ nicht freiwillig einzusparen. Da U repräsentativ für die gesamte Branche ist, werden auch die anderen Unternehmen (R) sich genau wie U verhalten. Auch sie haben die gleiche dominante Strategie. Folglich stellt sich als Gleichgewichtskonstellation die Strategiekombination in Quadrant III ein: Selbst dann, wenn sämtliche Unternehmen der Branche das gesellschaftliche Ziel teilen, Klimaschutz anzustreben – sie bewerten Quadrant I höher als Quadrant III –, sind sie dennoch nicht in der Lage, dieses gemeinsame Ziel auch wirksam zu verfolgen, weil der Wettbewerb mit seinen Anreizen sie daran hindert, Kosten in Kauf zu nehmen, für die sie nicht von den Konsumenten kompensiert werden. Im Klartext heißt das: Solange Unternehmen gezwungen werden, um Allmendegüter zu konkurrieren, müssen sie als Wertschöpfungsagenten versagen und können ihren gesellschaftlichen Auftrag nicht erfüllen.

Wie verhält es sich demgegenüber, wenn die Unternehmen um private Güter konkurrieren? Um beim konkreten Beispiel zu bleiben: Wie hat sich die Anreizsituation für die Unternehmen verändert, seitdem ein börsennotierter Zertifikatehandel eingeführt

wurde, der CO₂-Emissionen mit einem Preis versieht? Um dies zu analysieren, wenden wir uns Abb. 6b zu.

Wir fragen uns nun, wie das für die Branche repräsentative Unternehmen U unter diesen veränderten Bedingungen die möglichen Kombinationen einschätzt.

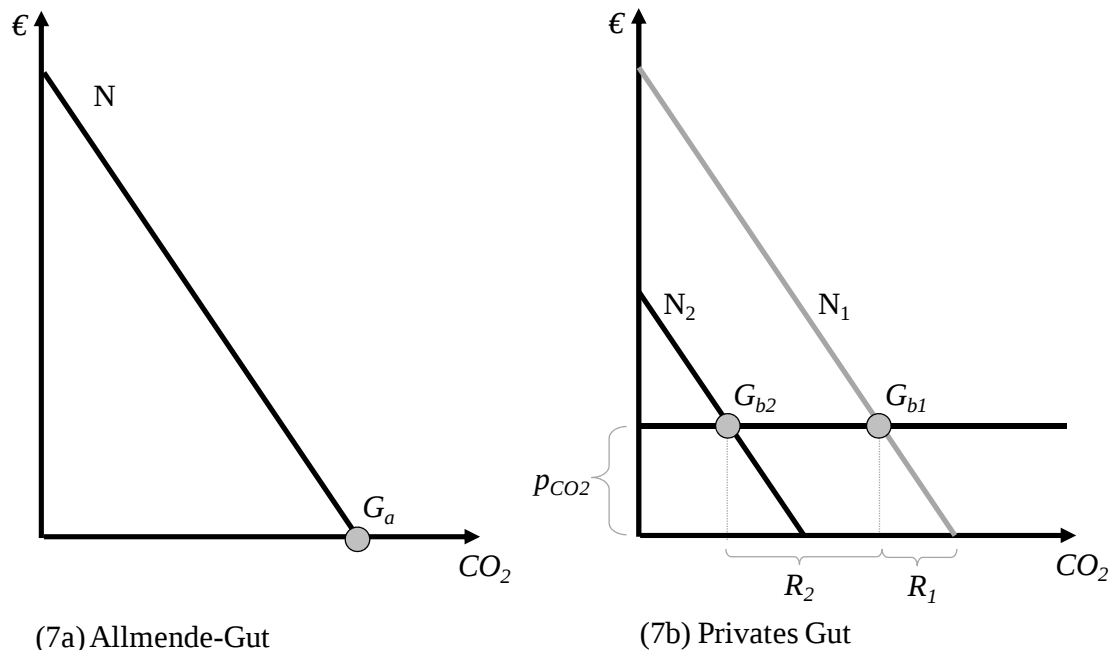
- Offenbar wäre jetzt Quadrant I für U der worst case: Die Konkurrenten würden Kosten sparen, während es selbst nicht mitmachen würde. Für U käme dies einem Wettbewerbsnachteil gleich.
- Umgekehrt wäre Quadrant IV für U der best case: Die Konkurrenten unternehmen nichts, um das Klima zu schonen, obwohl sie damit Geld sparen könnten. U hingegen folgt den preislich gesetzten Anreizen und erringt so einen Wettbewerbsvorteil.
- Wenn alle Unternehmen CO₂ reduzieren, realisieren sie allesamt Kosteneinsparungen, die sie freilich wettbewerbsbedingt an ihre Kunden weitergeben müssen. Niemand erlitte einen Wettbewerbsnachteil. Der Klimaschutz wäre wettbewerbsneutral. Dies wäre für U der zweitbeste Fall.
- Wenn kein Unternehmen CO₂ reduziert, fallen auch keine Kosteneinsparungen an. Wiederum entsteht niemandem ein Wettbewerbsnachteil. Allerdings handelt man sich ein Klimaproblem ein. Dies wäre aus der individuellen Sicht von U der drittbeste Fall.

Die vertikalen Pfeile in Abbildung 6b weisen beide nach oben. Spieltheoretisch formuliert, hat U wiederum eine dominante Strategie. Allerdings ist es diesmal so: Unabhängig davon, wie sich die Konkurrenten verhalten, ist es für U stets individuell vorteilhaft, CO₂ freiwillig einzusparen. Da U repräsentativ für die gesamte Branche ist, werden auch die anderen Unternehmen (R) sich genau wie U verhalten. Auch sie haben die gleiche dominante Strategie. Folglich stellt sich als Gleichgewichtskonstellation die Strategiekombination in Quadrant I ein: Sobald Unternehmen in die Lage versetzt werden, um private Güter zu konkurrieren, können sie sich wirksam als Wertschöpfungsagenten betätigen und ihren gesellschaftlichen Auftrag erfüllen.

Abbildung 7 hilft, diese Wettbewerbslogik noch einmal in einem Preis-Mengen-Diagramm nachzuvollziehen.

In Abbildung 7a ist der Wettbewerb um die Speicherkapazität der Luft als Allmendegut eingezeichnet. Es gibt keine Eigentumsrechte und folglich keinen Preis für CO₂-Emissionen ($p = 0$). Unter diesen Bedingungen fragen die Unternehmen solche Emissionen bis zur Sättigungsmenge nach. Dies entspricht dem Gleichgewichtspunkt G_a .

In Abbildung 7b ist eingezeichnet, wie sich der Unternehmenswettbewerb auswirkt, nachdem Eigentumsrechte in Form von börsennotierten CO₂-Zertifikaten eingeführt worden sind. Jetzt haben Treibhausgasemissionen einen positiven Preis (p_{CO_2}). Dieser Preis drängt ihre Nachfrage zurück. Die Unternehmen bewegen sich entlang ihrer grau eingezeichneten Nachfragekurve N_1 in nord-westliche Richtung. Das neue Gleichgewicht stellt sich in G_{b1} ein. Dieser Beitrag zum Klimaschutz ist als CO₂-Reduktion (R_1) kenntlich gemacht.



(7a) Allmende-Gut

(7b) Privates Gut

Abbildung 7: Die Wettbewerbslösung beim Allmendegut bzw. beim privaten Gut

Er wird noch ergänzt um einen weiteren Klimaschutzbeitrag (R_2), der sich in dynamischer Hinsicht einstellt, sobald man berücksichtigt, dass mit dem Preis nicht nur eine marktliche Anpassungslogik, sondern zudem auch eine marktliche Innovationslogik freigesetzt wird. Sobald CO_2 -Emissionen nicht mehr kostenlos zu haben sind, lohnt es sich, in die Vermeidung der nunmehr kostenträchtigen CO_2 -Emissionen zu investieren. Damit verschiebt sich die Nachfrage der Unternehmen von N_1 zu N_2 . Selbst bei einem gleichbleibenden Preis p bedeutet dies, dass der Markt für zusätzlichen Klimaschutz sorgt, weil er es für die Unternehmen individuell vorteilhaft macht, von G_{b1} auf G_{b2} zu wechseln. Bei langfristiger Betrachtung ist diese Innovationsdynamik noch weitaus wichtiger als die Anpassungslogik. Deshalb ist es nicht unrealistisch, wenn in Abbildung 7b der Effekt R_2 wesentlich größer eingezeichnet ist als R_1 . Die volle Sinnhaftigkeit privater Eigentumsrechte erschließt sich immer erst im Hinblick auf die dynamischen Anreizwirkungen für Innovation.¹¹

¹¹ Alle Innovationen beruhen auf der Generierung neuen Wissens. Solange es sich bei diesem Wissen um ein „öffentliches Gut“ im Sinne von Abb. 5 handelt, bleibt die Produktion neuer Erkenntnisse suboptimal. Führt man hingegen Eigentumsrechte ein, so verwandelt man das Wissen in ein „Club-Gut“. Dies hat dramatische Anreizfolgen, wie man sich anhand von Abb. 6 leicht klarmachen kann: Bezieht man die Matrix in Abb. 6a auf die Alternative, ob die Unternehmen einer Branche freiwillig dazu beitragen, Wissen als ein „öffentliches Gut“ zu generieren, etwa indem sie in neue Produkte oder neue Produktionsverfahren oder neue Organisationsformen investieren, dann lautet die allgemeine Antwort „nein“ (Gleichgewicht in Quadrant III). Bezieht man aber umgekehrt die Matrix in Abb. 6b auf die Alternative, ob die Unternehmen einer Branche freiwillig dazu beitragen, Wissen als ein Club-Gut zu generieren, mit dem sie aufgrund ihrer Eigentumsrechte Einnahmen erzielen können, dann lautet die allgemeine Antwort „ja“ (Gleichgewicht in Quadrant I). Insofern ist die Einrichtung und Ausgestaltung funktionaler Eigentumsrechte von allergrößter Bedeutung für die nachhaltige Wachstums-Governance der modernen (Welt-)Gesellschaft, denn von diesen Eigentumsrechten und den durch sie gesetzten Leistungsanreizen hängt es ab, inwiefern Unternehmen Wertschöpfung durch dynamische Wissensgenerierung betreiben (können). Anders formuliert: Die Institutionalisierung eines Innovationswettbewerbs ist die nachhaltigste Form der „Ausbeutung“ von Unternehmen.

IV. Fazit

Die Frage des Eigentums – und insbesondere des Eigentums an Produktionsmitteln – ist durch den Sozialismus des 19. Jahrhunderts ganz oben auf der politischen Agenda platziert worden. Aus meiner Sicht handelt es sich um eine durchaus wichtige Frage. Allerdings wurde sie durch die Vertreter des Sozialismus völlig falsch gestellt. Sie rückten in den Vordergrund, wem das Kapital gehört, und riefen dazu auf, per Revolution für einen Wechsel zu sorgen und das Eigentum der Kapitalisten in gesellschaftliches Eigentum zu überführen. Auf diese Weise wollten sie sicherstellen, dass möglichst alle Menschen in den Genuss des gesellschaftlich produzierten Reichtums gelangen. Für falsch gestellt halte ich diese Frage, weil so ausgeblendet wird, mit welchen Anreizen die Eigentümer ausgestattet werden, ihre Vermögensgegenstände gesellschaftlich produktiv zu nutzen. Nicht wem eine Sache gehört, ist aus meiner Sicht entscheidend, sondern dass sie überhaupt irgendjemandem gehört und dass dieser Eigentümer einem Leistungswettbewerb ausgesetzt wird, welcher dafür sorgt, dass dieser Eigentümer seine eigenen Interessen nur dadurch wirksam verfolgen kann, dass er die Interessen der Nicht-Eigentümer effektiv fördert, und zwar weitestgehend unabhängig davon, ob er dies nun bewusst anstrebt oder nicht. In dieser wichtigen Erkenntnis liegt die dritte Pointe meiner Argumentation. In einer funktionalen Marktwirtschaft orientiert sich die Einrichtung und Ausgestaltung der Eigentumsrechte nicht an den Interessen der Eigentümer, sondern geradewegs umgekehrt an den Interessen der Nicht-Eigentümer.

Zur Erinnerung: Ich habe in diesem Aufsatz zu zeigen versucht (erste Pointe), dass Marx und Engels einem Fehlschluss aufsitzen, wenn sie davon ausgehen, dass der Preis auf dem Gütermarkt durch die minimalen *Kosten der Produktion* und analog der Preis auf dem Arbeitsmarkt durch die minimalen *Kosten der Reproduktion* bestimmt sei. Korrigiert man diesen Fehlschluss, dann wird der Blick dafür frei, dass in einer funktionierenden Marktwirtschaft die Unternehmen sich als Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag betätigen, wovon nicht nur die Konsumenten, sondern ausdrücklich auch die Arbeitnehmer nachhaltig profitieren (zweite Pointe). Allerdings funktioniert die Marktwirtschaft nur dann richtig, wenn die institutionellen Rahmenbedingungen die erforderlichen Leistungsanreize setzen. Und hier kommt es vor allem darauf an, die Eigentümer durch Konkurrenzdruck mit Innovationsanreizen auszustatten, so dass sie Neuerungen hervorbringen, die mittelbar der gesamten Gesellschaft zugutekommen (dritte Pointe).

Auch diesen Gedanken kann man – mit ein wenig kritischer Phantasie – als Analogieschluss entwickeln: Marx und Engels empfanden den Kapitalismus als ein Ausbeutungssystem. Sie sahen in ihm ein Gefängnis, aus dem die Arbeiter nur durch Revolution ausbrechen können. Ich habe – Marx und Engels folgend – den Kapitalismus ebenfalls als ein System zur Ausbeutung gekennzeichnet, allerdings als ein System zur Ausbeutung der Unternehmen, weil in Wirklichkeit nicht die Arbeiter, sondern die Unternehmen veranlasst werden, ihre Wertschöpfungserträge an die Interaktionspartner (vor allem an Konsumenten und Arbeitnehmer) abzugeben. Es ist der Wettbewerb auf ihren Absatz- und Beschaffungsmärkten, durch den die Unternehmen gezwungen sind, sich ihre kurzfristigen Gewinne wechselseitig abspenstig zu machen und schließlich auf null herunterzunkurrieren. Allerdings gibt es für die Unternehmen ebenfalls so etwas wie einen revolutionären Ausweg aus dem Gefängnis langfristiger Nullgewinne. Der besteht darin, aus dem bisherigen System auszubrechen und durch Innovation einen neuen Markt zu öffnen, in dem sie vorübergehende Pioniergewinne einstreichen können, die

dann allerdings durch Imitationswettbewerb wieder abgebaut werden, so dass nur eine „permanente Revolution“ für nachhaltige Gewinne sorgt. Das entscheidende Charakteristikum der Marktwirtschaft ist deshalb die kontinuierliche Weiterentwicklung ihrer eigenen Produktionsbedingungen durch Neuerungen. Josef Schumpeter sprach in diesem Zusammenhang vom „process of creative destruction“¹². Ich bevorzuge stattdessen den Begriff „Wachstums-Governance“ sowie einen Ausdruck von Walter Lippmann: Er prägte die Formel „the invention of invention“¹³, um die Autopoiesis des kapitalistischen System auf den Begriff zu bringen. Vor diesem Hintergrund lautet mein Schlusssatz: Wenn wir es als Gesellschaft richtig anstellen, können wir die Unternehmen mit Anreizen versorgen, die sie in die Lage versetzen, sich als Wertschöpfungsagenten im gesellschaftlichen Auftrag zu betätigen, und zwar vor allem dadurch, dass sie Innovationen hervorbringen, die uns mit immer neuen Optionen versorgen, für die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft gewappnet zu sein.

¹² Schumpeter (1942, 2008; S. 81).

¹³ Lippmann (1929, 2009, S. 235).

Literatur

- Böhm, Franz (1971, 1980): Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, in: ders.: Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft, hrsg. von Ernst-Joachim Mestmäcker, Baden-Baden, S. 195-209.
- Clark, Gregory (2005): The Condition of the Working Class in England, 1209–2004, in: Journal of Political Economy 113(6), S. 1307-134.
- Lippmann, Walter (1929, 2009): A Preface to Morals, 6. Auflage, New Brunswick und London.
- Marx, Karl (1867, 1962): Das Kapital, in: MEW, Bd. 23, Berlin, S. 11-802.
- Marx, Karl und Friedrich Engels (1848, 1959): Manifest der Kommunistischen Partei, in: MEW, Bd. 4, Berlin, S. 459-493.
- Mises, Ludwig von (1959). Artikel „Markt“, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 7, S. 131-36.
- Phelps, Edmund S. (2007): Macroeconomics For a Modern Economy, in: Karl Grandin (Hrsg.): Les prix Nobel. The Nobel Prizes 2006, Stockholm, S. 343-368.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) (2005): Karl Marx‘ kommunistischer Individualismus, Tübingen.
- Pies, Ingo und Martin Leschke (Hrsg.) (2012): Edmund Phelps‘ strukturalistische Ökonomik, Tübingen.
- Sombart, Werner (1902): Der moderne Kapitalismus, Leipzig.
- Schumpeter, Joseph A. (1942, 2008): Capitalism, Socialism and Democracy, with a New Introduction by Thomas K. McCraw, Nachdruck der dritten Auflage von 1950, New York u.a.O.
- Weber, Max (1904, 1934): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, Tübingen.

*Diskussionspapiere*¹⁴

Nr. 2012-13	Ingo Pies Eigentumsrechte und dynamische Wertschöpfung in der Marktwirtschaft: Ist der „Kapitalismus“ ein System zur „Ausbeutung“ der Unternehmen?
Nr. 2012-12	Ingo Pies Ethik der Spekulation: Wie (un-)moralisch sind Finanzmarktgeschäfte mit Agrarrohstoffen? – Ein ausführliches Interview mit einem Ausblick auf die Rolle zivilgesellschaftlicher Organisationen
Nr. 2012-11	Ingo Pies Interview zur gesellschaftlichen Verantwortung der Unternehmen (CSR)
Nr. 2012-10	Matthias Georg Will Der blinde Fleck der Change-Management-Literatur: Wie Hold-Up-Probleme den organisatorischen Wandlungsprozess blockieren können
Nr. 2012-9	Matthias Georg Will Change Management und Interaktionspotentiale: Wie Rationalfallen den organisatorischen Wandel blockieren
Nr. 2012-8	Ingo Pies, Stefan Hielscher Gründe versus Anreize? – Ein ordonomischer Werkstattbericht in sechs Thesen
Nr. 2012-7	Ingo Pies Politischer Liberalismus: Theorie und Praxis
Nr. 2012-6	Ingo Pies Laudatio Max-Weber-Preis 2012
Nr. 2012-5	Ingo Pies Kultur der Skandalisierung: Sieben Thesen aus institutionenethischer Sicht
Nr. 2012-4	Matthias Georg Will Eine kurze Ideengeschichte der Kapitalmarkttheorie: Fundamentaldatenanalyse, Effizienzmarkthypothese und Behavioral Finance
Nr. 2012-3	Ingo Pies Ethik der Skandalisierung: Fünf Lektionen
Nr. 2012-2	Matthias Georg Will, Stefan Hielscher How do Companies Invest in Corporate Social Responsibility? An Ordonomic Contribution for Empirical CSR Research
Nr. 2012-1	Ingo Pies, Markus Beckmann und Stefan Hielscher The Political Role of the Business Firm: An Ordonomic Concept of Corporate Citizenship Developed in Comparison with the Aristotelian Idea of Individual Citizenship
Nr. 2011-22	Ingo Pies Interview zur Schuldenkrise
Nr. 2011-21	Stefan Hielscher Vita consumenda oder Vita activa? – Edmund Phelps und die moralische Qualität der Marktwirtschaft
Nr. 2011-20	Ingo Pies Regelkonsens statt Wertekonsens: Die Grundidee des politischen Liberalismus
Nr. 2011-19	Matthias Georg Will Technologischer Fortschritt und Vertrauen: Gefahrenproduktivität und Bindungsmechanismen zur Überwindung von Konflikten
Nr. 2011-18	Matthias Georg Will Change Management und nicht-monetäre Vergütungen: Wie der organisatorische Wandel das Mitarbeiterverhalten beeinflusst

¹⁴ Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>. Hier finden sich auch die Diskussionspapiere der Jahrgänge 2003-2008.

- Nr. 2011-17 **Tobias Braun**
Wie interagieren Banken und Ratingagenturen? Eine ökonomische Analyse des Bewertungsmarktes für strukturierte Finanzprodukte
- Nr. 2011-16 **Stefan Hielscher**
Das Unternehmen als Arrangement von horizontalen und vertikalen Dilemmastrukturen: Zur Ordonomik der Corporate Governance *in* und *durch* Unternehmen
- Nr. 2011-15 **Ingo Pies**
Die Rolle der Institutionen: Fragen und Antworten zur Institutionenökonomik und Institutionenethik
- Nr. 2011-14 **Ingo Pies**
Die zwei Pathologien der Moderne – Eine ordonomische Argumentationsskizze
- Nr. 2011-13 **Ingo Pies**
Wie kommt die Normativität ins Spiel? – Eine ordonomische Argumentationsskizze
- Nr. 2011-12 **Stefan Hielscher, Ingo Pies, Vladislav Valentinov**
How to Foster Social Progress:
An Ordonomic Perspective on Progressive Institutional Change
- Nr. 2011-11 **Tatjana Schönwälder-Kuntze**
Die Figur des ‚Wetteifers‘ und ihre Funktion in Kants Ethik
- Nr. 2011-10 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik: Der Beitrag von Edmund Phelps
- Nr. 2011-9 **Ingo Pies, Matthias Georg Will**
Coase-Theorem und Organ-Transplantation: Was spricht für die Widerspruchslösung?
- Nr. 2011-8 **Matthias Georg Will**
A New Empirical Approach to Explain the Stock Market Yield: A Combination of Dynamic Panel Estimation and Factor Analysis
- Nr. 2011-7 **Ingo Pies**
Der wirtschaftsethische Imperativ lautet: Denkfehler vermeiden! – Sieben Lektionen des ordonomischen Forschungsprogramms
- Nr. 2011-6 **Ingo Pies**
System und Lebenswelt können sich wechselseitig „kolonisieren“! – Eine ordonomische Diagnose der Moderne
- Nr. 2011-5 **Ingo Pies**
Wachstum durch Wissen: Lektionen der neueren Welt(wirtschafts)geschichte
- Nr. 2011-4 **Ingo Pies, Peter Sass**
Haftung und Innovation – Ordonomische Überlegungen zur Aktualisierung der ordnungspolitischen Konzeption
- Nr. 2011-3 **Ingo Pies**
Walter Eucken als Klassiker der Ordnungsethik – Eine ordonomische Rekonstruktion
- Nr. 2011-2 **Ingo Pies, Peter Sass**
Wie sollte die Managementvergütung (nicht) reguliert werden? – Ordnungspolitische Überlegungen zur Haftungsbeschränkung von und in Organisationen
- Nr. 2011-1 **Ingo Pies**
Karl Homanns Programm einer ökonomischen Ethik – „A View From Inside“ in zehn Thesen
- Nr. 2010-8 **Ingo Pies**
Moderne Ethik – Ethik der Moderne: Fünf Thesen aus ordonomischer Sicht
- Nr. 2010-7 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Beitrag von William Baumol
- Nr. 2010-6 **Ingo Pies, Stefan Hielscher**
Wirtschaftliches Wachstum durch politische Konstitutionalisierung: Ein ordonomischer Beitrag zur „conceptual history“ der modernen Gesellschaft

- Nr. 2010-5 **Ingo Pies**
Das moralische Anliegen einer nachhaltigen Klimapolitik: Fünf Thesen aus Sicht einer ordonomischen Wirtschaftsethik
- Nr. 2010-4 **Ingo Pies, Peter Sass**
Verdienen Manager, was sie verdienen? –Eine wirtschaftsethische Stellungnahme
- Nr. 2010-3 **Ingo Pies**
Die Banalität des Guten: Lektionen der Wirtschaftsethik
- Nr. 2010-2 **Walter Reese-Schäfer**
Von den Diagnosen der Moderne zu deren Überbietung: Die Postsäkularisierungsthese von Jürgen Habermas und der gemäßigte Postmodernismus bei Niklas Luhmann
- Nr. 2010-1 **Ingo Pies**
Diagnosen der Moderne: Weber, Habermas, Hayek und Luhmann im Vergleich
- Nr. 2009-19 **Ingo Pies, Markus Beckmann**
Whistle-Blowing heißt nicht: „verpfeifen“ – Ordonomische Überlegungen zur Korruptionsprävention durch und in Unternehmen
- Nr. 2009-18 **Ingo Pies**
Gier und Größenwahn? – Zur Wirtschaftsethik der Wirtschaftskrise
- Nr. 2009-17 **Christof Wockenfuß**
Demokratie durch Entwicklungskonkurrenz
- Nr. 2009-16 **Markus Beckmann**
Rationale Irrationalität oder “Warum lehnen die Intellektuellen den Kapitalismus ab?” – Mises und Nozick als Impulsgeber für die ordonomische Rational-Choice-Analyse von Sozialstruktur und Semantik
- Nr. 2009-15 **Markus Beckmann**
The Social Case as a Business Case: Making Sense of Social Entrepreneurship from an Ordonomic Perspective
- Nr. 2009-14 **Stefan Hielscher**
Morality as a Factor of Production: Moral Commitments as Strategic Risk Management
- Nr. 2009-13 **Ingo Pies, Markus Beckmann, Stefan Hielscher**
Competitive Markets, Corporate Firms, and New Governance—An Ordonomic Conceptualization
- Nr. 2009-12 **Stefan Hielscher**
Zum Argumentationsmodus von Wissenschaft in der Gesellschaft: Ludwig von Mises und der Liberalismus
- Nr. 2009-11 **Ingo Pies**
Die Entwicklung der Unternehmensethik – Retrospektive und prospektive Betrachtungen aus Sicht der Ordonomik
- Nr. 2009-10 **Ingo Pies**
Ludwig von Mises als Theoretiker des Liberalismus
- Nr. 2009-9 **Ingo Pies**
Theoretische Grundlagen demokratischer Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik – Der Ansatz von Ludwig von Mises
- Nr. 2009-8 **Markus Beckmann**
Diagnosen der Moderne: North, Luhmann und mögliche Folgerungen für das Rational-Choice-Forschungsprogramm
- Nr. 2009-7 **Ingo Pies**
Das ordonomische Forschungsprogramm
- Nr. 2009-6 **Ingo Pies, Markus Beckmann, Stefan Hielscher**
Sozialstruktur und Semantik – Ordonomik als Forschungsprogramm in der modernen (Welt-)Gesellschaft
- Nr. 2009-5 **Ingo Pies**
Hayeks Diagnose der Moderne – Lessons (to be) learnt für das ordonomische Forschungsprogramm
- Nr. 2009-4 **Ingo Pies**
Wirtschaftsethik für die Schule

- Nr. 2009-3 **Stefan Hielscher**
Moral als Produktionsfaktor: ein unternehmerischer Beitrag zum strategischen Risikomanagement am Beispiel des Kruppschen Wohlfahrtsprogramms
- Nr. 2009-2 **Ingo Pies**
Wirtschaftspolitik, soziale Sicherung und ökonomische Ethik: drei ordonomische Kurzartikel und zwei Grundlagenreflexionen
- Nr. 2009-1 **Ingo Pies**
Wirtschafts- und Unternehmensethik in Halle – ein Interview und zwei Anhänge

Wirtschaftsethik-Studien¹⁵

- Nr. 2010-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Sustainability in the Petroleum Industry: Theory and Practice of Voluntary Self-Commitments
- Nr. 2009-1 **Ingo Pies, Alexandra von Winning, Markus Sardison, Katrin Girlich**
Nachhaltigkeit in der Mineralölindustrie: Theorie und Praxis freiwilliger Selbstverpflichtungen
- Nr. 2007-1 **Markus Beckmann**
Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship
- Nr. 2005-3 **Ingo Pies, Peter Sass, Roland Frank**
Anforderungen an eine Politik der Nachhaltigkeit – eine wirtschaftsethische Studie zur europäischen Abfallpolitik
- Nr. 2005-2 **Ingo Pies, Peter Sass, Henry Meyer zu Schwabedissen**
Prävention von Wirtschaftskriminalität: Zur Theorie und Praxis der Korruptionsbekämpfung
- Nr. 2005-1 **Valerie Schuster**
Corporate Citizenship und die UN Millennium Development Goals: Ein unternehmerischer Lernprozess am Beispiel Brasiliens
- Nr. 2004-1 **Johanna Brinkmann**
Corporate Citizenship und Public-Private Partnerships: Zum Potential der Kooperation zwischen Privatwirtschaft, Entwicklungszusammenarbeit und Zivilgesellschaft

¹⁵ Als kostenloser Download unter <http://ethik.wiwi.uni-halle.de/forschung>.