

Gäfgen, Gérard

Working Paper

Implikationen rationaler Erwartungsbildung für die Gestaltung der Wirtschaftspolitik

Diskussionsbeiträge - Serie I, No. 225

Provided in Cooperation with:

Department of Economics, University of Konstanz

Suggested Citation: Gäfgen, Gérard (1986) : Implikationen rationaler Erwartungsbildung für die Gestaltung der Wirtschaftspolitik, Diskussionsbeiträge - Serie I, No. 225, Universität Konstanz, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik, Konstanz

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/68883>

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.

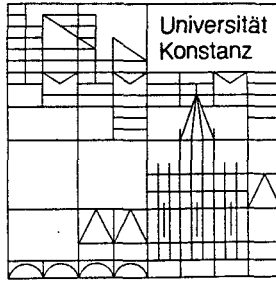
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

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.



**Fakultät für
Wirtschaftswissenschaften
und Statistik**

Gérard Gäfgen

**Implikationen rationaler
Erwartungsbildung für die
Gestaltung der Wirtschaftspolitik**

Diskussionsbeiträge

IMPLIKATIONEN RATIONALER ERWARTUNGSBILDUNG FÜR DIE
GESTALTUNG DER WIRTSCHAFTSPOLITIK

Gérard Gäfgen

Serie I - Nr. 225

A 9 4729 / 86 Weltwirtschaft
Kiel

August 1986

INHALTSVERZEICHNIS

	<u>Seite:</u>
1. Begriff und Bedeutung rationaler Erwartungen	1
1.1. Gründe für eine rationale Erwartungsbildung	1
1.2. Strenge Rationalität der Erwartungen als Extremtyp	3
1.3. Tendenziell rationale Erwartungen	5
2. Folgen rationaler Erwartungen für die Informations- grundlagen wirtschaftspolitischen Handelns	9
2.1. Information in Form wirtschaftspolitischer Entscheidungsmodelle als Vergleichsbasis	9
2.2. Die Erschwerung der Abschätzung von Politik- wirkungen durch rationale Erwartungen	11
2.3. Versuche zur Behebung der informatorischen Schwierigkeiten	14
3. Folgen rationaler Erwartungen für die Wirksamkeit wirtschaftspolitischer Eingriffe	16
3.1. Das Theorem von der Unwirksamkeit antizipierter Stabilisierungspolitik	16
3.2. Die Abschwächung und Verfehlung erstrebter Politikeffekte	18
a) Informationsmängel	18
b) Handlungsverzögerungen	20
3.3. Durchhaltbarkeit einer Politikkonzeption durch Glaubwürdigkeit	23
4. Folgen rationaler Erwartungen für die politischen Restriktionen wirtschaftspolitischen Handelns	24
4.1. Die Bedeutung rationaler Erwartungsbildung der Wähler in der Demokratie	24
4.2. Ist rationale Erwartungsbildung der Wähler eine realistische Annahme ?	26
4.3. Folgen für den Handlungsspielraum der Politiker	27

II

Seite:

5. Konklusionen für die Gestaltung wirtschafts- politischer Strategien	29
5.1. Eine Ergänzung: Strategische Unbestimmtheit durch wechselseitig rationale Erwartungen	29
5.2. Ein Lösungsvorschlag: Öffentliche strategische Bindung der Wirtschaftspolitik	33
5.3. Vereinfachte Regelbindungen der Wirtschafts- politik	34
5.4. Nochmals: Glaubwürdigkeit, Täuschung und Regelbindung	36
6. Konklusionen für die Organisation wirtschaftspolitischer Zuständigkeiten und für die Wirtschaftsordnung	39
6.1. Gegenseitige kooperative Bindungen zwischen staatlichen und privatwirtschaftlichen Instanzen	39
6.2. Die Konstituierung von Kooperationspartnern	41
6.3. Einige Folgen für die Wirtschaftsordnung	42
Fußnoten	45

1. Begriff und Bedeutung rationaler Erwartungen.

1.1. Gründe für eine rationale Erwartungsbildung.

Die Bemühungen der Unternehmungen, verfügbare Informationen über ihr marktliches und soziales Umfeld, darunter besonders über die gesamtwirtschaftliche Situation und die Haltung der wichtigsten politischen Akteure, möglichst weitgehend auszuwerten, um begründete Vorstellungen über die Folgen ihrer eigenen Handlungsweise zu entwickeln, sind seit langem Gegenstand betriebswirtschaftlicher Kunstlehren zur Planung von Absatz, Produktion, Beschäftigung, Beschaffung und Investition der Unternehmen. Diese Art der Erwartungsbildung wurde auch schon früh in vorgeschlagenen Planungskalkülen präzisiert als Vorhersage von Gewißheitsäquivalenten für maßgebliche Größen, deren Zufallsabweichungen von den Handlungsparametern der Planungsinstanz selbst unabhängig sind und den Erwartungswert von Null haben. Der Planer macht sich also die Vorgehensweise des Ökonometrikers zu eigen, der eine beste Schätzung des Zusammenhangs zwischen den Handlungsparametern (und anderen exogenen Größen) einerseits und den Erwartungsparametern andererseits vornimmt. Diese "rationale" Auswertung gegebener Informationen ermöglicht es, nach den Vorschlägen von H. Simon und H. Theil unter einigen weiteren Einschränkungen, darunter die Annahme einer in den Zielvariablen quadratischen Nutzenfunktion, so zu rechnen, als seien diese Erwartungen gewiß und damit eindeutig¹⁾. Man kann wohl davon ausgehen, daß solche und ähnliche Techniken im Laufe der Zeit vermehrt Eingang in die Planungspraxis der Unternehmen gefunden haben, daß aber analoge Bemühungen der Unternehmen um eine begründete Informationsauswertung schon immer existierten - und damit auch eine Tendenz zu diesem Typ von Erwartungsbildung.

Dennoch hat die theoretische Erklärung wirtschaftlicher Abläufe, und damit auch die theoretische Grundlage einer "Theorie des Wirtschaftspolitischen Handelns", lange Zeit Vorstellungen über die Erwartungsbildung von Wirtschaftssubjekten benutzt, welche mit der genannten vorgeschlagenen unternehmerischen Planungspraxis nicht zu vereinbaren sind. Sie hat, z.B. in Investitionsfunktionen, gegebene Erwartungen unterstellt, Erwartungstypen nach der Elastizität erwarteter in Bezug auf realisierte Größen klassifiziert, ad hoc bestimmte Erwartungstypen angenommen, wie etwa Keynes' regressive Erwartungen bei spekulativer Kassenhaltung; und schließlich Erwartungen (als selbst unbeobachtbare Größen) als abhängig von anderen Variablen des jeweiligen Erklärungsmodells modelliert. Da als letztere vor allem vom Subjekt beobachtete Realisationen der betreffenden Größen infrage kommen, gelangt man zur Hypothese der Anpassung der Erwartungen

an bisherige Realisationen bzw. an die Abweichung bisheriger Realisationen von den bisher erwarteten Größen. Solche adaptiven Erwartungen ermöglichen es, die Zwischenvariable Erwartung aus der Kette bisheriger Ablauf - Erwartungsbildung - Verhalten zu eliminieren und das Verhalten von dem zeitlichen Verlauf anderer Größen unmittelbar abhängig zu machen (Aufstellung von dynamischen Verhaltensfunktionen). Erst die mangelnde empirische Bewährung und Nutzbarkeit der aus solchen Verhaltensfunktionen aufbauenden Modelle für Zwecke der wirtschaftspolitischen Steuerung führte zu der Überlegung, daß eine schematische Anpassung der erwarteten Größen an bisherige Realisationen der Variablen kein rationales Verfahren der Auswertung vorhandener Information darstellt und daher mit der ansonsten weiter unterstellten Rationalitätshypothese des Verhaltens von Wirtschaftssubjekten in Widerspruch steht. Wenn Wirtschaftssubjekte eine Größe x auf der Grundlage bisheriger Informationen J als $E(x)/J$ vorausschätzen, so werden dabei zwar Schätzfehler vorkommen: $x = E(x) + e$, aber diese sollten einen Erwartungswert von Null haben $E(e) = 0$, und unkorreliert sein mit

- dem vorhergesagten Wert $E(x)$
- der Menge der vorhandenen Informationen selbst
- bisherigen Realisationen von x .

Vorhersagefehler weisen also keinerlei systematisches Muster auf.

Dieser als empirische Hypothese zuerst von J. Muth verwendete Typ von Erwartungsbildung²⁾ bedeutet, daß Erwartungswerte stochastisch konsistent mit realisierten Werten der gleichen Variablen sind. Das legt ihre Benutzung in Modellen nahe, die ein stochastisch "richtiges" Disponieren der Wirtschaftssubjekte und daher eine Tendenz zum Gleichgewicht aller Märkte - das nur durch unerwartete shocks immer erneut gestört wird - voraussetzen. Es sind dies die mit Lucas (1972) einsetzenden Modelle der neuen Klassik³⁾, welche im Gegensatz stehen zu der keynesianischen Tradition und der von ihr inspirierten "neuklassischen Synthese".

Neben dieser theorie-immanenten Entwicklung und der zuerst erwähnten Verbreitung betrieblicher Planungstechniken spricht zugunsten der Annahme rationaler Erwartungen die "Erosion" der angestrebten Wirkungen einer Politik, welche inflatorische Entwicklungen und schließlich steigende Inflationsraten in Kauf nahm, um durch Erhöhung der effektiven Gesamtnachfrage den Beschäftigungsgrad zu erhöhen. Diese Politik hat positive Beschäftigungseffekte, so-

lange sich die Wirtschaftssubjekte nur mit Hilfe von Erfahrungsregeln nachträglich an die bislang beobachtete Inflation anpassen. Da in vielen Ländern diese Politik aber zu hoher Inflation verbunden mit Unterbeschäftigung geführt hat, entspricht die ihr zugrunde liegende Vorstellung von der Erwartungsbildung und von den darauf basierenden Anpassungsreaktionen der Subjekte offensichtlich nicht mehr den tatsächlichen Wahrnehmungs- und Verhaltensweisen. Wenn diese sich aber mit der praktizierten Politik selbst verändern, so waren in der Theorie der Erwartungsbildung offensichtlich wichtige Bestimmungsfaktoren außer acht gelassen worden, in diesem Falle nämlich die Überzeugungen der Subjekte von den zu erwartenden Maßnahmen der Wirtschaftspolitik. Aus leicht verfügbaren Informationen lassen sich über letztere aber leicht Aufschlüsse gewinnen, und wenn solche vorhanden sind, widerspricht das Festhalten an starren Regeln der Verhaltensanpassung vernünftiger Erwartungsbildung "in any acceptable sense of rationality"⁴⁾. Eine Mindestvoraussetzung erfolgreicher Wirtschaftspolitik, hier insbesondere Stabilisierungspolitik, besteht also darin, daß die Politikinstanz mit solchen Erwartungen der Wirtschaftssubjekte über realwirtschaftliche Größen rechnet, die verfügbar sind zu Kosten, welche den Wert der Information rechtfertigen. Dies schließt einerseits zu schwer erreichbare Information aus - ohne daß hier auf die umständliche Entscheidungslogik der Ermittlung von Informationswerten eingegangen sei⁵⁾, andererseits aber auch Wahrnehmungsfehler vom Typ der Geldillusion.

1.2. Strenge Rationalität der Erwartungen als Extremtyp.

Die extremste Annahme, die den genannten Forderungen genügt, aber weit über sie hinausgeht, ist die einer strengen Rationalität der Erwartungen nach der oben genannten Version von Muth: Der mittlere Erwartungsfehler ist gleich Null, die Fehlerterme weisen keinerlei systematisches Muster auf, und es handelt sich um die bestmögliche Schätzung anhand der verfügbaren Informationen: Es gibt keine Möglichkeit, die unvorhersagbare Komponente e der prognostizierten Größe x systematisch zu prognostizieren. Soll die Erwartungsbildung objektiv voll nachvollziehbar sein, so müßte die rationale Erwartung einer Variablen gleichgesetzt werden mit der (in Bezug auf den vorhandenen Informationsstand konditionalen) mathematischen Erwartung der Variablen. Handelt es sich um subjektive Formen der Erwartungsbildung, so ist der erwartete Wert gleich der kon-

ditionalen mathematischen Erwartung zuzüglich einer zufälligen subjektiven Störung, die aber ihrerseits mit den bedingenden Variablen nicht korreliert ist. Das läßt Raum für eine nicht vollkommene, aber auch nicht systematisch selektive Verwendung der erreichbaren Informationen. Bei objektiv bestmöglicher Voraussicht wäre davon auszugehen, daß in einem stochastischen steady state die vom Subjekt angenommenen Werte der Parameter eines Modells der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge einschließlich des Verhaltens der Politikinstanz der "wahren Struktur" entsprechen. Dies wird ja in der Theorie der quantitativen Wirtschaftspolitik auch von den Schätzungen der Politikinstanz selbst angenommen. Hier kommt also nur hinzu, daß die Erwartungsbildung der Wirtschaftssubjekte sich nicht weniger vernünftig vollzieht als die des wirtschaftspolitischen Akteurs, daß also alle am Prozeß Beteiligten so handeln, als würden sie die Zusammenhänge voll verstehen.

Nun ist wissenschaftstheoretisch die Vorstellung einer "wahren Struktur" mehr als fragwürdig, da es ja immer nur partielle und allenfalls vorläufig bewährte Theorieentwürfe als Handlungsgrundlage von Menschen geben kann, welche überdies in offenen Systemen und Interaktionszusammenhängen wie der Gesamtwirtschaft noch unsicherer sind. Es geht hier jedoch nur darum, ob aufgrund dieser Annahme bessere Wirkungsvorhersagen für wirtschaftspolitische Maßnahmen möglich sind als aufgrund einer makroökonomischen Theorie, welche derartige - so sicher nicht realistische - Fähigkeiten nur dem Politiker unterstellt. Die Gleichheit der Fähigkeiten bezieht sich überdies auf a l l e Wirtschaftssubjekte bzw. auf d a s repräsentative Subjekt. Soweit makroökonomische Modelle auf diesem Aggregationsniveau arbeiten, ist diese Gleichheit der Erwartungsbildung in ihrem Rahmen eigentlich unvermeidlich. Bei eher disaggregierten Vorstellungen läßt sich jedoch auch einiges zur Homogenität der Erwartungen sagen: Jedermann ist motiviert, bestmögliche Vorausschätzungen zu machen oder, wo ihm die Daten oder Methoden fehlen, sich solche zu beschaffen. Letzteres ist angesichts der Tätigkeit vieler Informationsspezialisten auch nicht besonders kostspielig; auch könnten sich Fehlschätzungen im Aggregat ausgleichen. Dennoch rentiert sich nicht die Beschaffung und Auswertung jeglicher zusätzlicher noch erreichbarer Information, um noch genauere Schätzungen anzustellen. Demnach ergeben sich auch andere Arten von Vorhersagefehlern als bisher angenommen. Da man diese jedoch quasi kostenlos im Laufe der Zeit erfahren kann, tendiert die Erwartungsbildung zu einem Zustand ohne systematische Muster von Fehlern - vorausgesetzt, man hat es mit sich wiederholenden Abläufen gleichen Typs zu tun⁶⁾.

Die denkbar bestmögliche Ausnutzung solcher bestmöglicher Vorausschätzungen wäre dann gegeben, wenn die Subjekte jederzeit ihre Handlungsparameter ohne wesentliche Verzögerungen und in beliebigem Ausmaße dem neuesten Stand ihrer Einsichten anpassen könnten, wenn z.B. preissetzende Wirtschaftseinheiten ihre Preise sofort an neue Marktverhältnisse anpassen oder wenn aus Mengenanpassungen jederzeit markträumende Preise hervorgingen. Solche voll wirksamen rationalen Erwartungen würden also jederzeit nahezu gleichgewichtige Marktzustände schaffen; die geplanten Werte der Handlungsparameter würden nur immer wieder revisionsbedürftig werden durch die Abweichung der realisierten von den rational erwarteten Werten der Erwartungsparameter.

Die so entstehenden stochastisch gestörten Gleichgewichte weisen etwas länger dauernde Störungen auf, wenn temporäre falsche Erwartungen zugelassen werden; dann können Abweichungen der realisierten von erwarteten Werten zunächst vom Gleichgewicht weg führen. Das wohl bekannteste Beispiel ist der Friedman-Phelpssche Angebotsirrtum, bei dem Anbieter in Unkenntnis des sich gerade neu einstellenden Niveaus ihrer Beschaffungspreise die Erhöhung ihres Produktpreises für eine Erhöhung des relativen Preises zu ihren Gunsten halten und ihre Angebotsmenge demnach bei steigendem Preisniveau ausdehnen, darunter auch die Anbieter von Arbeitskraft⁷⁾. In der Tat sind aktuelle Preisniveaus nicht sofort beobachtbar, Einzelpreise dagegen wohl, so daß solche Informationsasymmetrien denkbar sind; doch könnten sie ebenso gut das Verhalten von Nachfragern beeinflussen, so daß bei steigendem Einzelpreis auf der Beschaffungsseite die gleichzeitige Steigerung des allgemeinen Preisniveaus auf der Absatzseite nicht wahrgenommen würde und demnach die nachgefragte Menge zurückginge, also das Gleichgewicht in umgekehrter Richtung gestört würde. Es ist also eine empirische Frage, auf welchen Märkten und auf welcher Marktseite solche Fehlwahrnehmungen eine Rolle spielen. Auf jeden Fall werden solche Irrtümer automatisch nach einiger Zeit erkannt und die Fehldispositionen wieder rückgängig gemacht.

1.3. Tendenziell rationale Erwartungen.

Streng rationale Erwartungen, auch wenn nur subjektiv oder auch temporär gestört, stellen trotz plausibler Begründungen einen gedachten Extremtyp dar, der wichtige Hemmnisse rationaler Erwartungsbildung und darauf beruhender Anpassungshandlungen außer acht läßt. Eine Berücksichtigung derartiger Hemmnisse unter

Beibehaltung wichtiger Einsichten der Grundhypothese menschlicher Bemühungen um vernünftige Erwartungsbildung führt zu der schwächeren Annahme, daß Wirtschaftssubjekte versuchen, sich an realwirtschaftlichen Größen zu orientieren, daß also Geldillusion nur vorübergehend auftritt, und daß sie alle Information über künftige Abläufe einschließlich des Verhaltens der Politiker auswerten, die solche Bemühungen rechtfertigt. Solche nur der Tendenz nach rationalen Erwartungen berücksichtigen die Kosten der Erlangung und Verarbeitung von Information und sind demnach nicht im Sinne voller Auswertung allen Datenmaterials "effizient"⁸⁾. Nach wie vor sind sie jedoch nicht systematisch verzerrt (z.B. in bestimmten Situationen regressiv, in anderen adaptiv usw.); auch werden ihre Fehler keine Autokorrelation aufweisen, denn diese könnte ja wahrgenommen und zur Verbesserung der Prognoseverfahren genutzt werden. Die Wirtschaftssubjekte kennen jedoch nicht ein "wahres" ökonometrisches Modell bzw. dessen reduzierte Struktur. Ihr mittlerer Fehler wird nach wie vor gleich null sein und die Erwartungen werden besser sein als solche, die mit Hilfe von rational nicht begründbaren Verfahren (Daumenregeln) gebildet werden.

Schwer aufrechtzuerhalten ist aber die Annahme, daß Subjekte und Politikinstanz ihre Verhalten an Gewißheitsäquivalenten ausrichten: Die Unsicherheit, welche Abweichungen von den mittleren erwarteten Werten auftreten werden, wird zu Vorkehrungen der Risikovermeidung führen und damit zur Abwägung zwischen Alternativen, welche sich nicht nur an deren erwarteten Ergebnissen orientiert, sondern auch an den mit ihnen verbundenen Risiken. Letztere werden vor allem dann unterschiedlich sein, wenn - im Gegensatz zu den erwähnten Simon-Theilschen Annahmen - die Varianz der Erwartungswerte davon abhängt, welche Werte die Handlungsparameter annehmen; dies allein schon deshalb, weil die Subjekte mit der einen Verhaltensweise schon mehr Erfahrungen gemacht haben als mit einer anderen. Dies gilt auch für die Erfahrungen mit dem Verhalten Anderer. So wird es Bereiche der Politikvariablen geben, deren Ergebnisse die Wirtschaftssubjekte nur mit größerer Unsicherheit abschätzen können als diejenigen anderer Bereiche, z.B. solcher, in denen sich die bisherige Politik oft bewegt hat. Je neuartiger eine politische Maßnahme ist - auch wenn nur das Ausmaß des Eingriffs neu sein sollte - desto größer die Unsicherheit der Einschätzung ihrer Ergebnisse. Dies macht es schwerer, mit der Bildung ansonsten rationaler Erwartungen auch bestimmte optimale Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte zu verbinden. Auch ist es nun rational, je nach Risikoneigung und Exponiertheit der individuellen Lage gegenüber bestimmten Risiken, sich in verschiedenem

Ausmaß und verschiedener Richtung zu informieren, so daß eher mit Informationsasymmetrien zu rechnen ist statt mit gleichem Informationsstand aller Akteure (bei stark aggregativen Betrachtungen muß man aber wohl nach wie vor hiervon weitgehend abstrahieren).

Die Erwartungsbildung wird stark davon beeinflußt, zu welchem Zeitpunkt realisierte Werte beobachtet werden können und wie lange es dauert, bis daraus systematisch geltende Zusammenhänge, z.B. typische Reaktionen der Politikinstanz, abgeleitet werden können. Vollzieht sich beispielsweise die Anpassung des Verhaltens an rationale Erwartungen schneller als die Wahrnehmung von autokorrelierten Vorhersagefehlern, so haben die Subjekte bereits aufgrund systematisch verzerrter Erwartungen gehandelt, bevor sie diese revidieren konnten. Solche Informationsverzögerungen werden auch für verschiedene Erwartungsgrößen unterschiedlich sein, z.B. bei den oben genannten temporär falschen Erwartungen unterschiedlich für Einzelpreise und das Preisniveau; demnach treten auch in Bezug auf die Kenntnis verschiedener Variablen Informationsasymmetrien auf⁹⁾. Daraus entstehen Fehlreaktionen, wie etwa eine Angebotsexpansion in Reaktion auf Preisniveausteigerungen, werden jedoch kaum sehr lange anhalten können, da die Subjekte im Zeitablauf die tatsächlichen Werte der Variablen erfahren und ihr Fehlverhalten erkennen und zu korrigieren trachten. Erkannten sie ursprünglich etwa die Art der praktizierten Wirtschaftspolitik nicht, so wird diese Politik, wenn anhaltend, schließlich gelernt, bis sie die Erwartungen "konditioniert" hat. Voraussetzung für solche Lernprozesse ist das Vorliegen wiederkehrender stochastischer Prozesse, darunter auch Prozesse der Umsetzung von Situationen in politische Maßnahmen. "Unsystematisches" Verhalten von wirtschaftspolitischen Instanzen ist demnach auch nicht rational erwartbar, da es keine entdeckbaren Verhaltensmuster enthält; es kann sich dann aber auch kaum um zielgerichtete und auf Wirksamkeit bedachte Politik handeln. Lange vorherrschende Politikmuster, wie etwa das der keynesianischen Globalsteuerung, werden selbst bei hartnäckigen Lernschwächen der Wirtschaftssubjekte schließlich auch erwartet werden. Anders steht es um eine einmalige Umorientierung der Politik, ein typisches nicht-repetitives Ereignis. "Einmaligkeit" von Ereignissen ist allerdings wiederum keine intrinsische Eigenschaft von Ereignissen, da bestimmte Aspekte etwa einer Politikumkehr durchaus systematisch mit bestimmten Umständen (exogenen wirtschaftlichen Schocks, Wahlniederlagen) in Verbindung gebracht werden können. Sicherlich wird es aber gelegentlich einmalige Brüche in den erwarteten Regularitäten geben und andauernd auch Entwicklungen, die stets

zu spät erkannt werden.

Selbst bei günstigsten Eigenschaften der Prognoseverfahren wird jedoch die volle Wirksamkeit derart rational gebildeter Erwartungen durch Starrheiten in den Handlungsparametern gehemmt oder gar auf etwas längere Sicht verhindert. Manche dieser Starrheiten sind "harte institutionelle Tatsachen", wie Fellner sie nennt¹⁰⁾; so gibt es unausweichliche Änderungen der realen Steuerlast durch die Inflation, da weder die Steuertarife noch die Steuerzahlungen der Preisniveaumentwicklung genau synchron angepaßt werden können. Solche Verzögerungen der Anpassung bedeuten, daß auch im voll antizipierten Inflationsprozeß sich die relativen Preise verschieben. Dieser Tatbestand ist nicht zu verwechseln mit mangelnder Preisflexibilität in dem Sinne, daß Preise nicht auf gleichzeitig stattfindende Änderungen der Marktverhältnisse reagieren, denn sie könnten dann trotzdem in E r w a r t u n g der marktlichen Veränderungen schon f r ü h e r entsprechend festgesetzt worden sein. Daß Preise auch gegenüber erwarteten Änderungen unbeweglich sind, ist also durchaus vereinbar mit der Beobachtung, daß Preisänderungen sich z.B. erst nach und nach vollziehen, wenn die gesamtwirtschaftliche Nachfrage steigt, und daß sie "Überbeschäftigung" erst allmählich eliminieren¹¹⁾. Asymmetrien in der Anpassungsflexibilität - wie auch schon in der Rechtzeitigkeit der Information - ändern allerdings diese Folgerungen, vor allem wenn Politikparameter rascher geändert werden können als privatwirtschaftliche Parameter (näheres siehe Abschn. 3.2.).

Es gibt gute Gründe für private Wirtschaftseinheiten, ihre Preise oder Löhne nicht zu häufig zu ändern oder neu zu verhandeln. Die Änderungsintervalle, während derer ungleichgewichtige Preise herrschen, werden umso ausgeprägter sein, je größer der Signalwert fester Preise für im Suchprozeß befindliche Marktpartner ist und je langfristiger die impliziten und expliziten Kontrakte¹²⁾. Die keynesianische Schlußfolgerung, daß bei wenig flexiblen Preisen dann Anpassungen der Mengen umso ausgeprägter sein müssen, ist zwar sehr verbreitet, ergibt sich jedoch nicht zwangsläufig, da die Risiken der Lage, in welche man sich durch Preisfestlegungen bringt, von den Preissetzern durchaus gesehen werden. Sie werden daher nicht einfach mechanische Mengenreaktionen vornehmen, ja neben preislichen und statt ihrer auch mengenmäßige Bindungen im voraus eingehen. Als extremes Beispiel sei eine Art der Mengenbestimmung bei mangelnder Preisflexibilität erwähnt, welche zu Abläufen genau wie in einem Modell mit stetiger Markträumung führt, so bei Barro¹³⁾.

Sowohl die empirische Existenz wenig beweglicher Preise als auch ihre Begründung aus rationalem einzelwirtschaftlichem Verhalten ist allerdings kaum zu bestreiten, jedoch ist das Ausmaß des Festhaltens an bestimmten Preishöhen selbst wieder von den ökonomischen Umständen abhängig; z.B. wird bei stark wechselnder Nachfrage eine Unternehmung prinzipiell häufigere Preisänderungen vorsehen, als dies in einer stabileren Umgebung der Fall wäre. Diese Umgebung wird u.a. von der Wirtschaftspolitik mitgeprägt, weshalb auch vertragliche Bindungen auf Änderungen der Wirtschaftspolitik reagieren werden¹⁴⁾. Es erscheint daher zweckmäßig, für tendenziell rationale Erwartungen auch eine tendenzielle Wirksamkeit für das Anpassungsverhalten anzunehmen, also zwar Verzögerungen, aber keine von den Umständen unabhängige Starrheiten mit Ausnahme der oben genannten institutionentechnisch bedingten harten Fakten. Endgültige Evidenz über das Vorkommen rationaler Erwartungen ist schwer zu erlangen, weshalb hier unsere bisherigen Überlegungen zur Plausibilität genügen sollen. Empirische Schätzungen erfolgen - außer aus erfragten Erwartungsdaten oder aus Modellen mit unbeobachtbaren Variablen - sehr oft in Kombination mit anderen Hypothesen, zumeist mit der Hypothese vollkommener Preisflexibilität. Dabei muß überdies beachtet werden, daß nicht die verwendete einfach gleich der verfügbaren Information gesetzt oder systematische Größenänderungen als erwartet und nur Reststörungen als unerwartet angesehen werden dürften (Tautologisierung). Schließlich können Beobachtungsreihen durch Modelle mit oder ohne rationale Erwartungen oft gleichermaßen erklärt werden (beobachtungsmäßige Äquivalenz siehe unten Abschn. 2.2). Wir gehen daher von dem Typus tendenziell rationaler Erwartungen aus, der durch unvollständige, verzögerte und gelegentlich asymmetrische Information und durch verzögertes und gelegentlich asymmetrisch verzögertes Anpassungsverhalten umrissen ist. Auf dieser Grundlage lassen sich dann einige Folgerungen zu den Verhaltensmöglichkeiten von Politikinstanzen ziehen.

2. Folgen rationaler Erwartungen für die Informationsgrundlagen wirtschaftspolitischen Handelns.

2.1. Information in Form wirtschaftspolitischer Entscheidungsmodelle als Vergleichsbasis.

Die am Ideal einer perfekten Globalsteuerung orientierte Theorie der quantitativen Wirtschaftspolitik setzt die Kenntnis der "wahren Struktur" des zu

beeinflussenden stochastischen Prozesses des gesamtwirtschaftlichen Ablaufs sowie die - über die Instrumentvariablen laufende - Kontrollierbarkeit der Zielgrößen voraus. Es sollen geeignete Zeitpfade der Instrumentvariablen ermittelt werden, welche die Erreichung erwünschter Zielniveaus (fixed targets) oder die Maximierung einer Zielfunktion ermöglichen. Zumindest sollen die Wirkungen der instrumentellen Festlegungen auf die Zielgrößen simuliert werden können. Sei z ein Vektor endogener Zustandsvariablen (Zielgrößen), x ein Vektor von Instrumenten, y ein Vektor exogener Größen und u ein Vektor von Zufallsstörungen, so soll ein System von Bewegungsgleichungen $\dot{z} = f(z,y,x,u)$ bekannt sein, anhand dessen ein Zielfunktional

$$\int_0^t E W[z(t)]dt \text{ zu maximieren ist.}$$

$W(z)$ gebe dabei das Niveau der gesellschaftlichen Wohlfahrt zu jedem Zeitpunkt an. Unter den bekannten einschränkenden Bedingungen, z.B. einer quadratischen Wohlfahrtsfunktion, läßt sich dann für jeden erreichten Zustand $z(T)$ eine optimale Politikregel P angeben, welche die Änderung der Instrumente angibt, die das Zielfunktional von diesem Punkt aus maximiert: $x = P(z,y,x,u)$. Bei zeitlich diskontinuierlicher Betrachtung und einer rekursiven Lösung von der letzten Teilperiode her ergibt sich etwa eine optimale Kontrollregel in der Form $x_T = z_{T-1} + g_T$. Sie führt zu einem Maximum der Summe der erwarteten Wohlfahrt von jedem T bis zur letzten Teilperiode t ; diese ist dann ein Datum für den nächsten Schritt der Optimierung von x_{T-1} aus. Dieses Vorgehen mittels dynamischer Programmierung beruht auf dem Bellmanschen Optimalitätsprinzip, laut welchem, wenn ein optimaler Zeitpfad vom Anfangszustand 0 bis zur letzten Periode t verfolgt wird, auch jeder Teil dieses Pfades von einem Zwischenzustand t' aus bis zur Finalperiode t eine optimale Strategie darstellt. Alle Politikmaßnahmen im Betrachtungszeitraum sind dann dynamisch untereinander konsistent. Die Anwendung der Kontrollregel auf einen Ausgangszustand $z(0)$ initiiert einen stochastischen Prozeß, bei dem jeweils nach der einschlägigen optimalen feed back-Regel auf den erreichten Zustand zu reagieren ist. Das System der Bewegungsgleichungen bildet dabei ein großes ökonometrisches Modell, dessen Koeffizienten bestmöglich geschätzt sind. Mit dem Zeitablauf wird dabei zudem zusätzliche Information über die Struktur des Systems verfügbar, die zu einer verbesserten Schätzung und zu einem zielgerechteren "fine tuning" der Instrumente x benutzt werden kann, kurzfristig auch durch Auswertung von Informationsvariablen, deren aktuelle

Werte schneller bekannt werden als die der Zielvariablen¹⁵⁾. Diese Konzeption strategischer Feinsteuerung wurde hier in einigen Grundzügen skizziert, um die Frage zu beantworten: Was ändert sich daran, wenn mit rationalen Erwartungen der Wirtschaftssubjekte zu rechnen ist ?

2.2. Die Erschwerung der Abschätzung von Politikwirkungen durch rationale Erwartungen.

Wie Brunner betont, sollte sich nach der geschilderten Konzeption im Laufe der Zeit eine immer bessere Approximation der geschätzten Koeffizientenmatrizen des Modells an die Realität ergeben; die ökonometrische Praxis im Dienste der Wirtschaftspolitik rechnet jedoch statt dessen mit einer dauernden Verschiebung der strukturellen Eigenschaften der Modelle und paßt diese systematisch oder von Fall zu Fall neu an¹⁶⁾. Aus einer Reihe von methodischen Gründen ist dies nicht überraschend; einer dieser Gründe für die Variabilität einer vorgestellten sozioökonomischen Struktur besteht nun gerade in den Besonderheiten der Erwartungsbildung der beteiligten Subjekte. Diese werden laufend Veränderungen in den für sie wichtigen Vorgängen, darunter auch solche der Politikgestaltung, oder durch Politik beeinflusste, wahrnehmen und einzuschätzen versuchen. Damit werden für sie bisher optimale Verhaltensschemata oder Entscheidungsregeln obsolet. Die bei der Konzipierung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen zugrunde gelegten Verhaltenskoeffizienten der Modelle müssen sich daher mit der Art der praktizierten Politik ändern, können also bei dieser Konzipierung nicht vorausgesetzt werden. Das ist der Hauptinhalt von Lucas' berühmter Kritik ökonometrischer Politikeinschätzung¹⁷⁾. So ändern sich mit dem Politikregime, das durch eine Verhaltensfunktion der Politikinstanz beschrieben wird, die Koeffizienten von Konsum- und Investitionsfunktionen oder Angebotsreaktionen auf Preisänderungen. Wird aufgrund einer geschätzten Struktur eine optimale Kontrollregel ermittelt und stellt man sich deren Anwendung vor, so muß man damit rechnen, daß diese Anwendung selbst die Struktur verändert. Damit erweist sich eine andere Form der Kontrollregel als optimal, die aber wiederum bei Anwendung eine nochmals andere Struktur entstehen ließe. Es entstünde eine Abfolge von gedachten Politikänderungen, ohne daß man sicher sein kann, schließlich ein Politikregime finden zu können, welches mit der Struktur, die es induziert, konsistent ist¹⁸⁾. Das benutzte Modell mag für kurzfristige Prognosen nach wie vor benutzbar sein, es eignet sich

jedoch nicht zur Simulation der Wirkungen alternativer Maßnahmen bzw. zur Ableitung einer optimalen Politik bzw. dynamischen Strategie.

Das Prinzip kann man durch das folgende übervereinfachte Modellbeispiel illustrieren (welches die Symbole des obigen Abschnitts 2.1. beibehält):

Verhalten der Privatwirtschaft:

$$z_t = ay_{1,t} + b(x_t - E_{t-1} x_t) + u_{1,t} \quad (1)$$

Politikregel:

$$x_t = cy_{2,t-1} + u_{2,t} \quad (2)$$

Bildung rationaler Erwartungen:

$$E_{t-1} x_t = cy_{2,t-1} \quad (3)$$

Alternativ: Bildung nicht rationaler Erwartungen:

$$E_{t-1} x_t = c^*y_{2,t-1} \text{ mit } c^* \neq c \quad (3a)$$

Unter Verwendung des Erwartungsfehlers aus der Differenz von (2) und (3) zur Umformung von (1) ergibt sich

$$z_t = ay_{1,t} + b u_{2,t} + u_{1,t} \quad (4)$$

und unter Ermittlung von $u_{2,t}$ aus (2) die Form

$$z_t = ay_{1,t} + b x_t - bcy_{2,t-1} + u_{1,t} \quad (5)$$

Man kann an einem aus (2) und (5) gebildeten Gleichungssystem erkennen, daß rationale Erwartungen eine Hypothese bestimmter Einschränkungen der Größen von Koeffizienten implizieren. Es muß nämlich der Koeffizient des 3. Gliedes in (5) gleich dem Produkt aus dem Koeffizienten des 2. Gliedes aus (5) und des ersten Gliedes aus (2) sein. Bei nicht rationalen Erwartungen der Form (3a) ergäbe sich statt (5) eine Form (5a), in der statt c nunmehr c^* auftaucht, so daß die genannte Hypothese über die Größenordnung der Koeffizienten nicht gelten würde.

Man stelle sich nun vor, die Beziehung (5) sei ohne Beachtung rationaler Erwartungen mit Regressionsmethoden geschätzt worden, so daß sich die folgende Form ergeben hätte:

$$z_t = \beta_1 y_{1,t} + \beta_2 x_t + \beta_3 y_{2,t-1} + u_{1,t} \quad (5b)$$

Dies wäre eine gute Schätzung der Struktur des Systems bei gegebener Politikregel, da numerisch die Werte der Koeffizienten sich nicht von deren Werten in (5) unterscheiden würden. Wird jedoch aufgrund dieses Modells eine Änderung der Politik empfohlen, was sich als Veränderung des Koeffizienten c zu c^{**} äußert, so muß sich in der Beziehung (5) der Koeffizient des 3. Gliedes zu bc^{**} verändern; die geschätzte Beziehung (5b) wird falsch; der Ökonometriker findet, daß er seine Schätzung neu anpassen muß, obwohl die "wahren Zusammenhänge" unverändert geblieben sind. Das liegt einfach daran, daß rationaler die Erwartungen über die Politik bestimmt werden durch den tatsächlichen Prozeß der Politikformulierung, das sogenannte Politikregime, und sich dementsprechend mit diesem verändern. Modelle, die dies nicht berücksichtigen, sagen Politikwirkungen immer dann systematisch falsch voraus, wenn Änderungen des Politikregimes erfolgen.

Die Informationsschwierigkeiten erhöhen sich noch aus einem weiteren Grund: Modelle mit rationalen Erwartungen lassen sich beobachtungsmäßig nicht immer von solchen mit nicht-rationalen Erwartungen unterscheiden: Die gleichen Beobachtungen - Datenmaterial bzw. daraus geschätzte Koeffizienten - lassen sich aus beiden Arten von Modellen ableiten: Es sei angenommen, daß in Gleichung (1) z_t zusätzlich noch von der exogenen Variablen $y_{2,t-1}$ abhängt; damit ändert sich Gleichung (4) zu

$$z_t = ay_{1,t} + by_{2,t} + dy_{2,t-1} + u_{1,t} \quad (6)$$

und Gleichung (5) wird zu

$$z_t = ay_{1,t} + bx_t + b(d-c)y_{2,t-1} + u_{1,t} \quad (7)$$

Gleichung (7) zusammen mit (2) enthält aber nicht mehr diejenigen beschränkenden Aussagen über die Größenordnung der Parameter, welche das Modell - (2) mit (5) - mit rationalen Erwartungen von dem mit nicht-rationalen

Erwartungen - (2) mit (5a) - unterschied. Werden also die Parameter der drei unabhängigen Variablen in (7) geschätzt, so können sie mit Erwartungen vom Typ (3) ebenso gut erklärt werden wie mit solchen vom Typ (3a).

2.3. Versuche zur Behebung der informatorischen Schwierigkeiten.

Diese mögliche beobachtungsmäßige Äquivalenz verschiedener modelltheoretischer Politikgrundlagen - übrigens an sich ein allgemeineres Problem der Ökonometrie - sowie die Abhängigkeit der Modellkoeffizienten vom Politikregime stellen so grundsätzliche Einwände gegen die Theorie der globalen Feinsteuerung dar, daß die Möglichkeit von Auswegen aus dieser Situation dringlich geprüft werden muß. So könnten Beobachtungsunterschiede für beide Modelle auch in dem soeben beschriebenen Fall hervorgebracht werden, wenn man die Beobachtungsperiode in zwei Zeitabschnitte einteilen kann, in denen verschiedene Politikregimes vorherrschten. Ändern sich dann nämlich diejenigen Koeffizienten, deren Wert von dem die Politikregel beschreibenden Parameter c abhängt, so liegen rationale Erwartungen vor; bleiben sie konstant, so widerspricht das der Hypothese rationaler Erwartungen¹⁹⁾. Es wird also gerade Lucas' Theorem von der Abhängigkeit der Parameterschätzung vom Politikregime benutzt, um Beobachtungsäquivalenz zu vermeiden.

Ferner handelt es sich bei diesem Theorem nicht um eine *l o g i s c h e* Unmöglichkeit jeder Politikeinschätzung aufgrund von Verhaltensmodellen. Das Grundmodell ökonomischen Verhaltens, nämlich Maximierung einer Zielfunktion unter rational wahrgenommenen Restriktionen, soll ja mit den makroökonomischen Verhaltensfunktionen nicht bestritten werden; und es läßt sich gerade daraus ableiten, daß eine Änderung der Parameter der Restriktionen durch neue politische Maßnahmen zu einer Anpassung des Verhaltens führen muß. Die üblichen Verhaltensfunktionen der makroökonomischen Modelle unterscheiden aber nicht Zielfunktionen und Restriktionen, sondern binden direkt Verhaltensvariable an verhaltensbestimmende andere Variable. Demnach müßte man sich nur eines anderen Modelltyps bedienen, der das Verhalten als das eines unter Restriktionen maximierenden repräsentativen Durchschnitts- oder Gesamtsubjekts auffaßt, um wieder voraussagen zu können, was unter alternativen Politiken geschehen wird. Modelle dieser Art wurden in der Tat als Ausweg vorgeschlagen, so von Hansen und Sargent²⁰⁾. Die Schätzbarkeit solcher Modelle ist jedoch kaum gewährleistet,

da Modelle mit so vielen Parametern kaum noch zu identifizieren sind. Auf nähere Besonderheiten sei hier nicht weiter eingegangen²¹⁾, wäre doch grundsätzlich ohnehin bei Rückgriff auf Individualverhalten eine Vielzahl von Akteuren und deren Interaktion zu berücksichtigen. Ferner kann der Analytiker kaum diejenigen Kenntnisse besitzen, die der Markt tagtäglich den Wirtschaftssubjekten neu zuspielt und durch die die Reaktionsstruktur der Gesamtwirtschaft im evolutionären Gesamtprozeß sich andauernd wandelt; eine Auffassung, die sich wohl am ausgeprägtesten bei A. v. Hayek findet, die aber auch von anderen Kritikern einer aktivistischen Stabilisierungspolitik vorgebracht wird²²⁾. Die These von der rationalen Erwartungsbildung der Subjekte erweist sich so als ein Teilargument im Rahmen der Gesamtthese von der Unmöglichkeit hinreichenden zentralen Steuerungswissens, das zur beliebigen Gestaltung gesellschaftlicher Prozesse genutzt werden könnte. Insbesondere wird angesichts der evolvierenden Information der Subjekte eine vielperiodische Steuerung im Sinne der optimalen Kontrolle verhindert, weil das Optimalitätsprinzip verletzt ist: Wird auf einem durch Steuerung beeinflussten Pfad ein Zwischenzustand erreicht, so ist der von dort bis zum Planungshorizont reichende Teilplan nicht mehr optimal, weil sich inzwischen der Informationsstand der Subjekte, ihre Zukunftserwartungen und damit die Verhaltenskoeffizienten des Modells geändert haben. Der nun neu zu bestimmende Teilplan ist nicht mehr konsistent mit dem ursprünglichen Gesamtplan, der ja im Hinblick auf den optimalen Charakter des für den letzten Zeitabschnitt bestimmten Planes konzipiert wurde. Die Wahl einer bestimmten Kombination von Inflationsrate und Beschäftigung auf der mit rationalen Erwartungen nicht vereinbaren Philippskurve verschiebt diese Kurve so, daß mehr Inflation und weniger Beschäftigung als gedacht resultiert. Es muß dann ein neuer Teilplan mit noch mehr Inflation als nunmehr noch erreichbares Optimum gewählt werden. Diesem wäre aber eine Politik der Nullinflation mit etwas höherer Unterbeschäftigung auf der ursprünglichen Kurve an sich vorgezogen worden. Die letztere Politik wäre dann auch über die Zeit hin konsistent gewesen²³⁾. Politikkonzepte werden also nicht durchgehalten; die Kontinuität der Wirtschaftspolitik ist nicht gewahrt - mit allen Folgen für das Politikvertrauen der Wirtschaftssubjekte und ihre Dispositionen, die nun Politikrisiken mit einkalkulieren müssen. Nicht umsonst wird hierin eine ständige Versuchung der Wirtschaftspolitik zur Täuschung der Wirtschaftssubjekte gesehen, etwa indem bewußt Inkonsistenz späterer Schritte mit ursprünglichen Maßnahmen schon von vornherein vorgesehen wird, um die Wirt-

schaftssubjekte zu bestimmten anfänglichen Dispositionen, besonders zu langfristigen Festlegungen, zu verleiten. Bei tendenziell rationalen Erwartungen lernen die Wirtschaftssubjekte jedoch auch die Regelmäßigkeit bewußt inkonsistenter Politik. Vom Prozeß der politischen Willensbildung insgesamt wird es abhängen, ob zeitliche Inkonsistenz aufgrund mangelnder Vorhersehbarkeit oder gewollter Täuschung für Politiker nach wie vor attraktiv ist (vgl. also Abschn. 4. unten).

3. Folgen rationaler Erwartungen für die Wirksamkeit wirtschaftspolitischer Eingriffe.

3.1. Das Theorem von der Unwirksamkeit antizipierter Stabilisierungspolitik.

Abstrahieren wir von den soeben beschriebenen Informationsproblemen, so bleibt es dennoch dabei, daß das Wissen der Wirtschaftssubjekte um die Verhaltensweisen der wirtschaftspolitischen Instanz diese zu einem anderen Verhalten veranlaßt als bei nicht-rationalen Formen der Erwartungsbildung. Der Unterschied zwischen beiden Erwartungshypothesen ergab sich bereits aus unserem Beispiel in Abschn. 2.2. Aus dem gleichen Beispiel ergibt sich nun auch, daß bei rationalen Erwartungen die Zielvariable z_t gemäß Gleichung (4) im genannten Abschnitt nur von der exogenen Variablen $y_{1,t}$ und von der Summe der beiden Zufallsterme $u_{2,t}$ und $u_{1,t}$ abhängt und nicht von der Politikvariablen x_t , die ihrerseits im Beispiel mittels Handhabung des Parameters c durch die Politikinstanz gesteuert wird. Stellen wir uns z_t als reales Sozialprodukt vor, x_t als die Geldmenge und die übrigen Größen als exogene Größen, welche als y_1 das Verhalten der Produzenten beeinflussen, oder als y_2 das der geldpolitischen Instanz, so erhalten wir die sogenannte "Lucas-Sargent-Proposition", laut welcher jede systematische - und damit als regelhafte erkennbare - Wirtschaftspolitik wirkungslos bleibt. Insbesondere beeinflusst die Geldpolitik nicht das reale Sozialprodukt, welches vielmehr einem exogen vorgegebenen stochastischen Prozeß gemäß unserer genannten Gleichung (4) folgt²⁴). Vorausgesetzt sind dabei streng rationale Erwartungen, die zugleich voll und verzögerungslos verhaltenswirksam sind (vollkommene Preisflexibilität). Die LSP behauptet demnach die realwirtschaftliche Neutralität der systematischen Komponente $cy_{2,t-1}$ einer Politik der Nachfragesteuerung. Die unvorhergesehenen zufälligen Änderungen $u_{2,t}$ der Politikvariablen und damit der Gesamtnachfrage veranlassen dagegen die Produzenten zu realen

Änderungen der Produktion z_t , deren Entwicklung sich im übrigen nach dem vorgegebenen Pfad von y_1 - interpretierbar als langfristiges Kapazitätswachstum - richtet. Da die Politikinstanz die Änderung der "unsystematischen" Einflüsse $u_{1,t}$ und $u_{2,t}$ ebenfalls nicht voraussieht, ergibt sich aus der realwirtschaftlichen Neutralität die noch weitergehende Aussage von der Ohnmacht der Nachfragesteuerungspolitik bei der Beeinflussung realwirtschaftlicher Größen. Da die systematische Komponente der Politik die realen Mengen nicht beeinflusst, jedoch volle Preisflexibilität herrscht, wird sie sich demnach nur auf das Preisniveau auswirken; insbesondere wird ein Versuch, den Beschäftigungsgrad von einem Zustand der Preisstabilität aus anzuheben, nur zu Inflation führen.

Man stelle sich als Beispiel ein statisches Äquivalent unseres Gleichungssystems aus Abschn. 2.2. vor: In einem Koordinatensystem mit den Dimensionen Preisniveau p und reales Volkseinkommen z existiere eine gesamtwirtschaftliche Nachfragekurve $z_n = N(p)$, deren Lage mit dem Parameter x der staatlichen Globalsteuerung variiert werden kann: konditionale Nachfrage $N(p)|x$. Ebenso gebe es eine Angebotsfunktion $z_a = A(p)$, deren Lage in einer Periode t von dem für die nächste Periode $t+1$ erwarteten Preisniveau $E p_{t+1}$ abhängt: konditionales Angebot $A(p)|E p_{t+1}$. Die Produzenten planen ihre Produktion z_a langfristig bei vorgegebener Produktionskapazität auf einem Normalniveau z_1 . Kurzfristig reagieren sie jedoch auf Abweichungen des Preisniveaus von dem erwarteten Preisniveau mit einer Angebotsausdehnung. Erfolgt nun von einem Preisniveau p_t aus, bei dem $N(p)|x = z_1$, eine Erhöhung von x um Δx , verschiebt sich also die Nachfragekurve nach rechts, so wird das Angebot entlang einer kurzfristigen Angebotskurve $A(p)$ reagieren, die für bestimmte Erwartungen gilt, etwa für $E p_{t+1} = p_t$. Die Produktion steigt dann so weit, daß sich ein Schnittpunkt der neuen Nachfragekurve mit der kurzfristigen Angebotskurve ergibt, der auch einem höheren Preisniveau p_{t+1} entspricht. Diese Beschäftigungswirkung expansiven demand managements verschwindet jedoch, sobald die Veränderung Δx und die erzeugte Verschiebung der Nachfrage voll antizipiert wird, da dann die Produzenten ihr langfristiges Gleichgewicht z_1 realisieren. Die Preise in $t+1$ bilden sich dann am Schnittpunkt einer starren Angebotskurve $z_a = z_1$ mit der neuen Nachfragekurve $N(p)/x + \Delta x$; es kommt bei rationalen Erwartungen der Produzenten ausschließlich zu einer Erhöhung des Preisniveaus. Die kurzfristige Angebotskurve beruht also auf (vorübergehend) nicht-rationalen Erwartungen einer Fortgeltung des alten

Preisniveaus, bei der Preisbewegungen von den Produzenten nur als Änderung des Preises auf ihrem individuellen Markt interpretiert werden. Sie kann auch darauf beruhen, daß bei steigendem Preisniveau sich die relativen Preise zugunsten der Endverwendungsgüter verschieben, etwa indem bei Starrheit des Nominallohnes der Reallohn mit steigendem Preisniveau sinkt (Keynesscher Beschäftigungseffekt). Volle Flexibilität aller Preise und rationale Erwartungen ($E_{t+1} p_{t+1} = p_{t+1}$) lassen die kurzfristigen Angebotskurven und damit die Beschäftigungswirkungen von Δx verschwinden.

3.2. Die Abschwächung und Verfehlung erstrebter Politikeffekte.

a) Informationsmängel.

Gehen wir von streng rationalen und verhaltenmäßig voll wirksamen Erwartungen über zu nur tendenziell rationalen Erwartungen, so bleibt die These von der Unwirksamkeit der Wirtschaftspolitik nur unter besonderen Bedingungen in Kraft, während sie ansonsten abgemildert werden muß zu einer These von der tendenziellen und langfristig zunehmenden Abschwächung der erstrebten Wirkungen. Tragen wir zunächst den in Abschn. 1.2. erwähnten Informationsmängeln Rechnung: Es kann sein, daß die nötigen Informationen erst zu spät vorliegen, um der durch die Wirtschaftspolitik beeinflussten Lage gerecht zu werden. Es seien beispielsweise Informationen über die zufällige Komponente der Wirtschaftspolitik der Vorperiode erforderlich, um die Politikvariable der Periode t vorherzusagen: $x_t = cy_{2,t-2} + f(u_{2,t-1}) + u_{3,t}$. Die Störungen u_2 seien also seriell korreliert, tendieren dazu, sich fortzusetzen, wie das in faktischen Bewegungen der Gesamtwirtschaft (Konjunkturzyklus) ja auch der Fall ist. Die rationale Erwartungsbildung nimmt dann die Form an: $E_{t-1} x_t = cy_{2,t-2} + f(u_{2,t-1})$. Eine begründete Vorhersage für die Periode t ist erst in der Periode $t-1$ möglich. Sind aber Dispositionen schon in $t-2$ zu treffen, um sich der für t erwarteten Lage anzupassen, so ist die prinzipiell vorhersagbare Komponente der Nachfragebeeinflussung in t nicht voll bekannt; der Politikeinfluß kann nicht neutralisiert werden. Zu späte Verfügbarkeit der Information ist dabei gleichbedeutend mit der Notwendigkeit früher Festlegungen des Handelns, also verzögerter Auswirkungen der Dispositionen der Subjekte.

Die Informationseffekte sind allerdings nicht so eindeutig wie hiernach anzunehmen, denn Erwartungen, die aufgrund guter gleichzeitiger Verfügbarkeit

der beobachteten Variablen in der selben Periode gebildet werden, können ebenfalls die Wirksamkeit von Maßnahmen wieder herstellen: Richten sich die Dispositionen in t nach den für $t+1$ erwarteten Veränderungen, so ändert sich Gleichung (1) unseres Modells aus Abschn. 2.2. zu:

$z_t = ay_{1,t} + b (Ex_{t+1} - x_t) + u_{1,t}$. Die Politikregel der Gleichung (2) bleibe unverändert, ebenso die Erwartungsbildung nach Gleichung (3). Der zweite Term in Gleichung (4), nämlich $bu_{2,t}$, verändert sich dann zu $bc(y_{2,t-1} - y_{2,t}) + bu_{2,t}$, er enthält also den Politikparameter c . Dies ist ein vieldiskutierter Effekt²⁵⁾, der vor allem bei Inflationserwartungen als Bestandteil des realen Zinssatzes eine Rolle spielt.

Die Ableitung von Unwirksamkeitsaussagen setzt in der Regel auch eine gegebene Produktionskapazität voraus, so daß in unserer Gleichung (1) der erste Term $ay_{1,t}$ eine Kapazität $y_{1,t}$ mit erwünschtem Auslastungsgrad a darstellen könnte. Wenn nun gerade auf etwas längere Sicht, also nach vorübergehenden Fehlreaktionen, stabilisierungspolitische Maßnahmen realwirtschaftlich neutral sein sollen, so dürften sie die Produktionskapazität, demnach auch die Kapitalbildung und das Arbeitsangebot, nicht verändern. Wird nun über Realkasseneffekte der Realzins beeinflusst, so verändert sich aber auch die Kapitalbildung und das Arbeitsangebot (über die Zeitpräferenz der Wirtschaftssubjekte)²⁶⁾. Solche Änderungen allokativer Art werden von der Stabilisierungspolitik zumeist wohl nicht gerade angestrebt, sie sind aber beschäftigungspolitisch nicht bedeutungslos. Schon sobald etwa Fiskalpolitik einsetzt, werden ja auch allokativen Wirkungen der öffentlichen Haushalte unvermeidlich mitproduziert. Auch hier hängt die Relevanz der Überlegungen wiederum von den Details der Annahmen und ihrem Realitätsgehalt ab. Es mag beispielsweise, wie McCallum dargelegt hat, für die Produzenten sinnvoll sein, nicht ein bestimmtes Produktionsniveau anzustreben, sondern eine bestimmte Relation zwischen Kapazität und Ausstoß. Wird dann Kenntnis der Kapazitätseffekte (also wiederum der Modellzusammenhänge selbst) bei der Erwartungsbildung angenommen, so bleibt das Unwirksamkeitstheorem aufrechterhalten²⁷⁾, es sei denn, es würde partielle Uninformiertheit gerade über die allokativen Wirkungen unterstellt werden.

Information mag nicht nur verzögert oder unvollständig verfügbar sein, sondern auch ungleichmäßig unter den Beteiligten verteilt. Besitzt die Regierung einen Informationsvorteil, also ein besseres Gesamtmodell als die privaten Subjekte, oder verfügt sie schneller über Informationen, so kann sie Wirkungen erzielen,

indem sie die Mängel in der privaten Erwartungsbildung in ihr Modell einbaut. Es ist allerdings mehr als schwierig, Verhalten nicht nur aus Zielen und Restriktionen, sondern auch noch unter Beachtung von Fehlwahrnehmungen der Restriktionen, abzuleiten und daran Maßnahmen auszurichten. Dennoch wird man davon auszugehen haben, daß der optimale Informationsstand verschiedener Rollenträger (Politiker, Investoren, Konsumenten etc.) nicht der gleiche ist. Wenn eine Gruppe etwa eine exogene Veränderung nicht wahrnimmt, andere dagegen wohl, so werden diese anderen auch das Verhalten der weniger rational Handelnden in ihre Dispositionen mit einbeziehen, ja sogar berücksichtigen, daß die letzteren nach Wahrnehmung ihrer Fehlreaktionen diese wieder wettzumachen trachten. Bei einem Nachfrageschock könnten clevere Nachfrager die Relativpreisillusion von Anbietern auf diese Weise ausnutzen und die Preissteigerung dadurch verstärken. Ist die Politikinstanz sich dessen bewußt, so kann sie die Reaktion der Geldmenge auf solche Schocks so bemessen, daß die Nachfrager gerade zu einem solchen Verhalten veranlaßt werden, welches das Preisniveau trotz des Schocks stabil hält: Sie kann aufgrund der Informationsasymmetrie im privaten Sektor erfolgreiche Stabilisierungspolitik treiben²⁸⁾. Unterschiedliche Fähigkeiten und Neigungen zur Informationsverwertung sind rational erklärbar und aus psychologischer Empirie bekannt²⁹⁾. Könnte man sie als persistent annehmen, so wäre die Antizipationsaufgabe für die Gruppe mit den allein rationalen Erwartungen wesentlich einfacher: Sie antizipiert das Verhalten der anderen korrekt und kompensiert es zu ihrem eigenen Vorteil, so daß auch das Gesamtergebnis solcher heterogener Erwartungen abgeleitet werden kann³⁰⁾. Die These von auch nur in geringem Maße tendenziell rationalen Erwartungen steht allerdings in Widerspruch zu der Annahme solch persistenter Informationsunterschiede.

b) Handlungsverzögerungen.

Es wurde bereits gezeigt, daß zu spät verfügbare Informationen analog fehlender Schnelligkeit der Handlungsanpassung wirken. In Abschn. 1.2. wurde auch schon darauf hingewiesen, daß nur sehr träge veränderbare Handlungsparameter, also besonders relativ starre Preise, bei guter Voraussicht späterer Situationen bereits im Hinblick auf diese festgelegt werden können. Muß sich Regierungspolitik ebenso zeitig im voraus festlegen, so bleibt das Unwirksamkeitstheorem gültig³¹⁾. Ist ihre Handlungs- und Wirkungsverzögerung jedoch kürzer, so kann wirksame Stabilisierungspolitik betrieben werden: Müssen Unternehmen die Preise

für die Perioden $t+1$ und $t+2$ bereits am Ende der Periode t festlegen und bilden sie rationale Erwartungen über die zu erwartende Nachfrage, so werden sie nur auf unvorhersehbare Nachfrageschwankungen mit ihrer Produktionsmenge zu reagieren haben. Die Art dieser Reaktion ("Mengenanpassungsregel") kann verschieden vorgesehen werden: Jede beim fixierten Preis sich zeigende Nachfrage wird durch Erhöhung oder Senkung der Produktion befriedigt (weil vertraglich zugesichert oder zwecks Erhaltung von Kundenzufriedenheit); oder: Die ursprünglich geplante Menge wird auf jeden Fall beibehalten mit Hilfe von Rationierung der Kunden oder von Lagererhöhungen; oder: Die Produktion wird beibehalten bei erhöhter Nachfrage und gesenkt bei gesunkener Nachfrage (Anpassung an die jeweils niedrigste Menge: Minimalmengenverhalten, wie es zumeist in der Ungleichgewichtstheorie unterstellt wird).

Befolgen die Unternehmen die zuerst genannte der drei Mengenregeln und erwarten sie aufgrund von Informationen der Periode $t+1$ eine Erhöhung der Nachfrage für Periode $t+2$, so können sie die Preise nicht rechtzeitig anpassen, sondern müssen zum ungleichgewichteten alten Preis die Produktionsmengen in $t+2$ erhöhen. Die Regierung sieht dies ebenfalls rational voraus, kann jedoch ihre Parameter rascher anpassen und so der Nachfrageerhöhung entgegenwirken, wenn eine Stabilisierung der Produktion auf dem alten Niveau gewünscht wird³²⁾. Analoge Möglichkeiten verbleiben der Politik, wenn die Preise oder Löhne pro Periode nur betragsmäßig partiell an eine neue Lage angepaßt werden können (wiederum wegen vertraglicher Bindungen oder um preisliche Zurückhaltung gegenüber Kunden zu zeigen), wenn also Gleichgewichtspreise erst nach mehreren Perioden erreicht werden, inzwischen aber Mengendispositionen zu treffen sind. Zustände, in denen auf einem Markt Mengen zu ungleichgewichtigen Preisen umgesetzt werden, also Angebots- oder Nachfrageüberhänge existieren, haben bekanntlich Auswirkungen auf andere Märkte, auf denen sich die Subjekte dann ebenfalls "rationiert" finden, wie dies die Ungleichgewichtstheorie der Neuen Makroökonomik beschreibt. Wirtschaftssubjekte können auch Erwartungen in Bezug auf solche zukünftigen Rationierungslagen entwickeln und ihr Verhalten daran anpassen, z.B. rascher vordisponieren als bei statischen Erwartungen. Dies erkennende Politikinstanzen können dem entgegensteuern, was, wenn antizipiert, unter Umständen gerade die Verstärkung von Ungleichgewichten durch Vordispositionen verhindert. So kann

Stabilisierungspolitik eventuell je nach Modellannahmen in ihrer Wirksamkeit durch rationale Erwartungen bei unflexiblen Preisen verstärkt werden³³⁾.

Alles hängt davon ab, wie hartnäckig Preis- und Lohnfixierungen sich halten, auch wenn die Marktlage oder gar das Politikregime sich deutlich verändern; denn es muß ja auch die Änderung des Verhaltenskoeffizienten bei Politikänderung (oben Abschn. 2) mitbeachtet werden. Realistischerweise darf man natürlich nicht an sofortige Erreichung eines steady state wie in Modellen streng rationaler Erwartungen denken, sondern muß mit Anpassungen "in realer Zeit" rechnen und demnach eventuell mit langen Übergangszuständen. Vieles spricht für eine eher abwartende und trendorientierte Preissetzungspolitik der Unternehmen, die bei Bewegungen des allgemeinen Preisniveaus auch erst einmal die Preisreaktionen ihrer Lieferanten, Kunden, Konkurrenten etc. abwarten. Auch bei rationalen Erwartungen mögen daher Mengeneffekte, besonders im Konjunkturzyklus, groß oder sogar größer als bei rasch adaptierenden, nicht-rationalen Erwartungen sein³⁴⁾. Entsprechend groß wären dann auch die kurzfristigen Mengenwirkungen stabilisierungspolitischer Maßnahmen. Auch die Erwartungen selbst, besonders solche über Politikänderungen oder Strukturänderungen, brauchen Zeit zu ihrer Formierung. Modelle jedoch, die implizit auf der Unfähigkeit zu langfristig rationaler Auswertung von Erfahrungen beruhen, errechnen völlig unrealistische Trägheitseffekte und enorme realwirtschaftliche Wirkungen von Politikänderungen: Sie ermitteln über die starren Funktionsbeziehungen der Philippskurven z.B. enorme Sozialproduktseinbußen bei Inflationsbekämpfung, weil sie die Verschiebung der Informationsgrundlagen nicht beachten³⁵⁾. Oder sie unterstellen ein Verhalten nach Daumenregeln, mit denen die Wirtschaftssubjekte vergangene Erfahrungen fortzuschreiben, z.B. ihre Preiserhöhungen an vergangenen Inflationsraten orientieren. In letzterem Falle könnte trotz rationaler Erwartungen durch ständig beschleunigte Inflation der Beschäftigungsgrad über dem "natürlichen" Niveau (das bei Nullinflation bestünde) gehalten werden. Solche Verhaltensweisen der Preisanpassung sind aber auf lange Sicht nicht mit einer rationalen Wahrnehmung der verfolgten Politik vereinbar: Auf längere Sicht wird selbst ein Vertreter aktiver Beschäftigungserhöhung durch Inflationsbeschleunigung von seinen Modellen abrücken, also der Vorstellung allmählicher Durchsetzung rationaler Erwartungsbildung beipflichten.

3.3. Durchhaltbarkeit einer Politikkonzeption durch Glaubwürdigkeit.

Wenn man entsprechend unserer letzten Überlegungen Lernunfähigkeit der Wirtschaftssubjekte bei der Konzipierung politischer Eingriffe nicht voraussetzen darf, so muß eine Politik, die erfolgreich sein will, so entworfen werden, daß sie auch bei tendenziell rationalen Erwartungen die gewünschten Wirkungen zeitigt. Dazu genügt es nicht, daß sie wegen der geschilderten Informations- und Anpassungsmängel der Wirtschaftssubjekte kurzfristig auch bei rationalen Erwartungen noch realwirtschaftliche Effekte erzielt; denn sie müßte dann - nachdem die Wirtschaftssubjekte "gelernt" haben und/oder mit Umdispositionen beginnen - später mit einer umso ungünstigeren Ausgangslage für weitere Schritte rechnen, z.B. nach einer Phase beschleunigter Inflation mit der Inkaufnahme einer Stabilisierungskrise. Auch könnte sie, selbst wenn sich dazu günstige Gelegenheiten zu bieten scheinen, die alte Taktik kaum noch mit gleicher Wirkung wiederholen, da die Wirtschaftssubjekte nunmehr konditioniert sind, solches zu erwarten. Sie betrachten das alte Vorgehen der Regierung nachträglich als einen Versuch, ihre Unerfahrenheit auszunutzen, also sie zu täuschen. Tendenzuell rationale Erwartungen enthalten auf die Dauer also ein Urteil über die Konsistenz, mit welcher eine Politik über die Zeit hin verfolgt werden wird, also über ihre Durchhaltbarkeit. Wird diese bezweifelt, so fehlt es der Politik an jener "Glaubwürdigkeit" (credibility), welche nach Fellner aus unseren tendenziell rationalen Erwartungen des Abschn. 1.2. einschließlich eines positiven Urteils über die zeitliche Politikkonsistenz resultiert³⁶⁾. Namentlich in Phasen des Übergangs zu einer neuen Politikkonzeption können sich unerwünschte Politikwirkungen oder Zielverfehlungen—ergeben, solange die Subjekte an das Durchhalten der neuen Politik nicht glauben. Politik hat dann zusätzlich die Aufgabe, die Subjekte rascher von ihrer eigenen Konsistenz zu überzeugen, rationalen Erwartungen ihrer selbst rascher zum Durchbruch zu verhelfen.

Da der Grad der Glaubwürdigkeit das Verhalten der Subjekte beeinflußt, besonders hinsichtlich ihrer Risikovorsorge und langfristiger Festlegungen, sind die Politikwirkungen von diesem Glaubwürdigkeitsgrad abhängig, der seinerseits natürlich wieder von der Art des Politikkonzepts (langfristige Durchhaltbarkeit) beeinflußt wird. Das macht Politikabschätzungen zwar komplizierter, aber es gilt ja eigentlich nur, Lehren aus dem Scheitern

solcher neo-keynesianischer Politiken zu ziehen, welche Lernunfähigkeit voraussetzen und die - durch die Wirkung rationalen Lernens auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte - schon längst vor den Spätstadien stark beschleunigter Inflation aufgegeben werden müssen, weil die Tendenz zu korrekter Vorwegnahme der Folgen der Nachfragesteuerung im Laufe der Zeit offenbar sogar zunimmt³⁷⁾. Es dürfte also zweckmäßig sein, davon auszugehen, daß sich Verzögerungen bei der rationalen Erwartungsbildung umso mehr verkürzen, je länger ein bestimmter Typ von Politik praktiziert wird. Über kurz oder lang wären dann solche Politiken, an deren langfristige Durchhaltbarkeit das Publikum nicht glaubt, tot. Die Stagflationsphänomene im Gefolge praktizierter expansiver Globalsteuerung zeigen dieses Muster zunehmend geringerer Realwirkungen und steigender Preiseffekte. Noch wenig Erfahrungen existieren mit der Glaubwürdigkeit einer Politik der Disinflationierung³⁸⁾, bei der die Wirksamkeit und die Vermeidung großer unerwünschter Beschäftigungseinbußen ja besonders deutlich von dem Vertrauen abhängt, das die Bürger in eine Fortsetzung dieser Politik setzen. Die Aufgabe wird etwas dadurch erleichtert, daß die einer neuen Politik an sich inhärente Glaubwürdigkeit umso weniger durch schlechte Erfahrungen aus Fehldispositionen infolge Fortlebens alter Erwartungen gelernt werden muß, je eher zusätzliche Instrumente zur Erzeugung von Glaubwürdigkeit zur Verfügung stehen (näheres siehe Abschn. 5. unten).

4. Folgen rationaler Erwartungen für die politischen Restriktionen wirtschaftspolitischen Handelns.

4.1. Die Bedeutung rationaler Erwartungsbildung der Wähler in der Demokratie.

Bisher wurde die Politikinstanz so betrachtet, als ob es nur gelte, nach Art einer Kunstlehre Handlungsmöglichkeiten einer Instanz zu prüfen, welche realwirtschaftliche Größen, wie etwa den Beschäftigungsgrad, beeinflussen möchte. Das ist die übliche Betrachtungsweise der stabilisierungstheoretischen Literatur. Wird darüber hinaus noch eine Zielfunktion unterstellt, welche das "Gemeinwohl" repräsentiert, so entstehen Urteile einer "idealistischen" Theorie der Wirtschaftspolitik. Demgegenüber muß eine realistische Theorie der Wirtschaftspolitik von denjenigen Zielfunktionen ausgehen, welche real existierenden Instanzen wie Regierung oder Notenbankleitung unterstellt werden kann. Für

deren Handeln stellt aber nicht nur die Struktur der Gesamtwirtschaft die relevante Umgebung dar, sondern auch die politische Sphäre mit ihren Institutionen, Akteuren und deren Verhaltensneigungen. Daraus ergeben sich zusätzliche Restriktionen wirtschaftspolitischen Handelns, die ihrerseits wieder durch eine rationale Erwartungsbildung im engeren politischen Bereich verändert werden können. Für Wirtschaftspolitik in einer Demokratie gilt als paradigmatisch die Handlungsbeschränkung für eine Regierung durch das zu Ende der Legislaturperiode zu erwartende Verhalten der Wähler. Die regierende Partei wird dabei nach den Vorstellungen der ökonomischen Theorie der Politik ihren ideologischen Nutzen unter den genannten Nebenbedingungen maximieren³⁹⁾.

Wird dabei das Verhalten der Politikinstanz vollständig endogen aus den ökonomisch-politischen Zusammenhängen erklärt, so liegt eine Theorie der Wirtschaftspolitik als positiv-explikative Disziplin vor. Auf die durchaus unklaren Konsequenzen für eine wissenschaftliche Kunstlehre von den wirtschaftspolitischen Handlungsmöglichkeiten sei hier nicht eingegangen⁴⁰⁾, denn solange das politische Handeln nicht voll endogen aus dem Modell bestimmt wird, kann man, wie es Aufgabe dieses Beitrags ist, Handlungsmöglichkeiten einer solchen Instanz untersuchen. Bei einer solchen Art von Untersuchung ist es, wie Kirchgässner richtig dargelegt hat, besonders zweckmäßig, die Art der ideologischen Nutzenfunktion offenzulassen, um sich auf die Erklärung des Handlungsspielraums einer gedachten Regierung zu beschränken⁴¹⁾. Dieser Spielraum wird unter anderem davon abhängen, welche Maßnahmen die Wähler von einer künftigen Regierung erwarten. Solche Erwartungen, wenn rational, werden sich nicht einfach nur nach den Erfahrungen richten, die man mit der Regierung bisher gemacht hat und die nach den verbreiteten Modellen mit Popularitätsfunktionen sowohl die jeweilige eher stimmungsmäßige Popularität der Regierung bestimmen, als auch die Wiederwahlchancen der Regierung angeben.

Rationale Erwartungen der Wähler setzen vielmehr deren Kenntnis von der ideologischen Nutzenfunktion der Regierung und den politischen Beschränkungen selbst voraus. Analog den rationalen Erwartungen der Wirtschaftssubjekte bedeuten also streng rationale Erwartungen Kenntnis des Modells, innerhalb dessen das eigene Handeln mit abgebildet ist. Da die gleichen Personen Wähler und Wirtschaftssubjekt sind, wissen sie aber auch um die Ohnmacht der Politik bei streng rationalen Erwartungen, können also von der Regierung in den Politikbereichen, auf die sich die Unwirksamkeitstheoreme des Abschn. 3.1. beziehen, auch nichts

erwarten. Ihr Verhalten als Wähler bleibt unbestimmt, Regierungen können nicht rational verantwortlich gemacht werden. Wissen die Wähler nur - als Folge ihrer tendenziell rationalen Erwartungen als Wirtschaftssubjekte - um die verminderte, namentlich langfristige, Wirksamkeit und die unzuverlässigen Informationsgrundlagen wirtschaftspolitischen Handelns, so können sie eher Erwartungen über künftiges Regierungsverhalten bilden. Ihre Aufgabe wird jedoch dadurch kompliziert, daß sie nun auch schon als Wirtschaftssubjekte nicht einfach mit einer Regelmäßigkeit des Politikerverhaltens vom Typ unserer Gleichung (2) in Abschn. 3.1. zu rechnen haben, sondern das politisch-ökonomische Gesamtmodell im Auge haben müssen, innerhalb dessen die Regierung Stimmenmaximierung unter politischen und ökonomischen Beschränkungen betreibt, da erst hiermit die zu erwartende systematische Komponente der Wirtschaftspolitik bestimmt ist.

4.2. Ist rationale Erwartungsbildung der Wähler eine realistische Annahme ?

Das bekannte Paradoxon des Wählerverhaltens besagt, daß bei rationaler Abwägung zwischen den Kosten einer Wahlbeteiligung des Einzelnen und dem Beitrag seiner Stimmabgabe zu seinem eigenen künftigen Nutzen durch Regierungsaktivität sich die Teilnahme des Individuums am Wahlvorgang überhaupt nicht lohnt. Da rationale Erwartungsbildung für die Bestimmung der geringen Nutzenerwartung des Wählers erforderlich ist, diese Art der Erwartungsbildung aber gerade die Hauptursache der Informationskosten der Abstimmungsentscheidung darstellt, ist eine solche Erwartungsbildung im politischen Bereich wesentlich weniger rentierbar als im ökonomischen Bereich, wo die Dispositionsentscheidungen den Gesamtnutzen des Individuums unmittelbar beeinflussen. Die Ungewißheiten über den Wahlausgang, der ja auch von der taktischen Überlegung jedes Wählers über das vermutliche Verhalten der anderen Wähler abhängt (was Keynes als dritten Grad der Ignoranz bezeichnete), führen zudem noch zu einer Verstärkung der Risikodiskontierung des individuellen Nutzens, der aus zukünftiger wirtschaftspolitischer Aktivität erwartet wird.

Etwas einfacher wird die Informationsaufgabe des Wählers dadurch, daß er seine Einstellung nur verändern muß, wenn neue Information auftaucht. War diese Einstellung nämlich durch rationale Erwartungsbildung begründet, so sind neue Informationen nur durch Zufallsstörungen gegeben. Diese geben aber eigentlich keinen Anlaß zu Erwartungsänderungen, allenfalls zu nicht entscheidungsrelevanten

Anderungen der stimmungsmäßigen Popularität der Regierung. Benutzt man Popularitätsdaten trotzdem als Anhaltspunkt, so müßte bei rationalen Erwartungen die Popularität der Regierung zufälligen Entwicklungen nach Art eines random walk oder eines autoregressiven Prozesses folgen, was in ökonometrischen Untersuchungen von Kirchgässner zu relativ ungünstigen Ergebnissen für die Hypothese rationaler Erwartungen führte⁴²⁾. Nicht erwartete zufällige Veränderungen der Variablen, anhand welcher die Wirtschaftslage von den Subjekten beurteilt wird, können nach der Grundidee von Barro⁴³⁾, die wir oben in Abschn. 1.2. als tautologienähe charakterisiert haben, auch mit den Residuen in Modellgleichungen (die als Ausdruck "richtiger" rationaler Erwartungen gelten) gleichgesetzt werden. Es kann dann eine Beziehung zwischen diesen unerwarteten Größen und der Popularität aufgestellt werden, die sich aber offenbar empirisch ebenfalls nicht recht bewährt hat⁴⁴⁾. Das bessere Abschneiden von nicht-rationalen Erwartungen in derartigen Tests schließt allerdings nicht aus, daß letztere beobachtungsmäßig äquivalent mit anderen Modellen rationaler Erwartungsbildung als den untersuchten sind, nach Sargent etwa mit einem Modell verzögerter rationaler Erwartungen⁴⁵⁾. Dem sei hier für das Wählerverhalten nicht näher nachgegangen, da in fast allen Untersuchungen die für das Abstimmungsverhalten wirklich relevanten Erwartungen empirisch nicht bekannt sind und Popularitätsdaten mit solchen Erwartungen nicht gleichgesetzt werden können. Es sei schließlich noch betont, daß auch in diesem Bereich heterogene Typen der Erwartungsbildung vorliegen können und daß dann die Wirkungsweise des Systems so aussehen kann, als ob rationale Erwartungen vorherrschten, z.B. wenn ausschlaggebende Schichten von Wechselwählern eher zu rationaler Erwartungsbildung neigen. Wir wissen allerdings aus den Überlegungen im Abschnitt 3.2.a), daß solche Effekte von manchen Zusatzannahmen in der Modellierung des Systems, hier: des politischen Systems, abhängen.

4.3. Folgen für den Handlungsspielraum der Politiker.

Sind die Bestrebungen der Politiker voll bekannt, so kann man dies mit Hilfe einer Erweiterung unseres übervereinfachten statischen Modells aus Abschn. 3.1. verdeutlichen: Es herrsche wiederum die Ausgangslage $N(p) | x = A(p) | EP = z_{g,t-1}$. Zielvorstellung der Politiker sei die Maximierung von z unter der Nebenbedingung, daß die Wiederwahlwahrscheinlichkeit W größer als 0,5 sein muß. W sei von der Preisstabilität und dem Beschäftigungsgrad, dargestellt durch

die Variablen p und z , abhängig mit $(dW/dp) < 0$ und $(dW/dz) > 0$. Die Wiederwahlrestriktion kann also durch eine Linie im p - z -Koordinatensystem dargestellt werden, auf welcher der Wert $W = 0,5$ realisiert ist. Bei statischen Erwartungen $EP = p_{g,t-1}$ der Anbieter würden die Politiker die Nachfragekurve $N(p)|x$ so weit zu verschieben trachten, daß ein Schnittpunkt mit der Wiederwahlkurve mit der erwartungs-konditionalen Angebotskurve $A(p)|EP$ realisiert wird. Da die Wähler und die Anbieter dieses Verhalten kennen, revidieren sie ihre Angebotspläne so, daß die Beschäftigung wie in Abschn. 3.1. unverändert bleibt, aber ein umso höheres Preisniveau resultiert. Die Regierung erreicht dann auch nicht die nötige Stimmzahl. Ihre durch die Wahlrestriktion erzwungene Politik wäre die Unterlassung jeder aktiven Beschäftigungsexpansion. Da aber die Wähler sich hierauf eingestellt haben, kann die Regierung Überraschungserfolge erzielen, indem sie vor der nächsten Wahl hiervon so abweicht, daß eine Mehrbeschäftigung mit einer gewissen Preisniveauserhöhung erzielt wird, und zwar in einem Ausmaß, welches der Wahlrestriktion Rechnung trägt. Voraussetzung hierfür ist, daß die Anbieter ihre Erwartungen nicht so schnell anpassen oder ihre Preise nicht so schnell erhöhen können, wie die Wähler die sich abzeichnende Expansion wahrnehmen. Es handelt sich hierbei um eine ausgesprochene Politik der Irreführung, die sich auch darin ausprägt, daß die Regierung, sobald die Wahl gewonnen ist und die Beschäftigungseffekte durch Nachholanpassungen der Produzenten wieder verloren gehen, wieder zu einer konservativen Politik zurückkehrt, damit die Wähler sich nun hierauf einstellen. Rationale Erwartungen, die allerdings bei den Produzenten nicht jederzeit voll wirksam sind, können also mit den bekannten Theorien eines politikinduzierten Zyklus vereinbar sein, nur daß hier nicht nur mit wechselnder Politik, sondern mit systematischer Täuschung über die Politikregel gearbeitet wird. Auf sehr lange Sicht muß aber auch hier mit der Konditionierung der Wähler gerechnet werden. Während dieser Adaptation der Erwartungen kann allerdings die Politik der Täuschung immer noch Wahlerfolge bringen, bis schließlich die Wirtschaftssubjekte das Gesamtsystem weitgehend in seiner Funktionsweise durchschauen. Voraussetzung ist, daß Regierung und Wähler die für die Zukunft erwarteten Größen nicht aus Gründen der Zeitpräferenz und des Risikos unterschiedlich diskontieren⁴⁶⁾. Starke Diskontierungen sind nahezu gleichbedeutend mit kurzen Planungshorizonten, wie sie im politischen Bereich oft angenommen werden, so daß es fragwürdig ist, mit einer ultra-langfristigen Konditionierung der Wähler zu rechnen. Das ganze System, bestehend aus wahrer Struktur der Wirtschaft und politischem Umfeld, mag auf sehr lange Sicht so

stark verändert sein, daß aus Erfahrungen mit einer Politik der Täuschung auf das Verhalten der Politikinstanz in der neuen Umgebung kaum noch geschlossen werden kann. Die Wähler haben dann für ihre oft in Modellen der politischen Ökonomie angenommene Vergeßlichkeit durchaus rationale Gründe. Die Versuchung zu einem Neubeginn mit einer Politik der überraschenden Abkehr von scheinbarer Verlässlichkeit kehrt dann immer neu wieder. Dann ist es weniger der Wähler, der die Politik im Zaum hält, sondern wohl eher die Furcht vor den ökonomischen Folgen der Unglaubwürdigkeit, die wir oben in Abschn. 3.3 angedeutet haben.

5. Konklusionen für die Gestaltung wirtschaftspolitischer Strategien.

5.1. Eine Ergänzung: Strategische Unbestimmtheit durch wechselseitig rationale Erwartungen.

Die Theorie rationaler Erwartungen formuliert ihre Hypothese der Erwartungsbildung zumeist in der Form, daß die Wirtschaftssubjekte über die von der Politikinstanz angewandte Regel der Festlegung wirtschaftspolitischer Handlungsparameter - Gleichung (2) in Abschn. 2.2. oben - bis auf zufällige Störungen ebenso voll informiert sind wie über die anderen Zusammenhänge und schließlich über die Entwicklung exogener Variablen. Für die Politikinstanz wird das gleiche angenommen. In unserem Beispiel im genannten Abschnitt sind die Erwartungen des politischen Akteurs nicht ausdrücklich formuliert; die Ergebnisse würden sich aber nicht wesentlich ändern, wenn dieser Akteur mögliche Reaktionen der Wirtschaftssubjekte auf nicht erwartete Veränderungen und andere Bestandteile der privaten Verhaltensfunktionen, also Gleichung (1), die exogene Größe $y_{1,t}$ und damit den Erwartungswert von z_t kennen und auf unerwartete Änderungen reagieren würde. Unsere Überlegungen im gleichen Abschnitt zur Abhängigkeit der Koeffizientenwerte in den privatwirtschaftlichen Verhaltensgleichungen führten aber - in Abschn. 2.3. - zu der Überlegung, daß der Wirtschaftspolitiker eigentlich nur aufgrund von Modellen, die das Verhalten aus privaten Zielfunktionen und deren Restriktionen ableiten, ein geeignetes wirtschaftspolitisches Regime ableiten kann. Es müßte daher folgerichtig auch beim Handeln der privaten Subjekte angenommen werden, daß die Parameter des Politikregimes nicht als gegeben unterstellt werden dürfen, sondern sich mit den privaten Verhaltensregeln verändern, also ihrerseits aus einer Zielfunktion der politischen Instanz und den ökonomischen und wahltaktischen Restriktionen,

unter denen diese handelt, erst abzuleiten wären. Da zu den Restriktionen des jeweils Handelnden die eben nicht vorgegebenen Verhaltensregeln des jeweiligen anderen gehören, zeigt sich sehr deutlich, daß es hier eigentlich um eine Konfiguration von gegenseitiger Voraussicht sozial interagierender Subjekte handelt, von der Morgenstern schon in den dreißiger Jahren erkannte, daß vollkommene Voraussicht eines Handlungssubjekts hier zu einem logischen Widerspruch führt - einer der Anstöße zur Entwicklung der Spieltheorie⁴⁷⁾. Bestmögliche Verwertung aller vorhandenen Information, welche rationale Erwartungen beinhalten, nützt hier zur Vorhersage des Verhaltens des Kontrahenten nichts, da dieses strategisch unbestimmt bleibt. Nur bei "parametrischer Interaktion" vom Typ der Preisbildung bei vollständiger Konkurrenz, bei der jeder den Wert eines aus der Interaktion sich ergebenden Parameters als gegeben hinnimmt und sein Verhalten danach ausrichtet, existiert im Interaktionszusammenhang eine bestimmte - und rational-erwartbare - Lösung.

Ansonsten existiert in unserem Problem des Abschn. 2.2. nur bei gegebenen Verhaltensfunktion des einen Handelnden ein optimaler Wert des Handlungsparameters in der Verhaltensfunktion des anderen, also ein sich aus der Zielfunktion der Unternehmungen ergebender Optimalwert ihres Anpassungskoeffizienten b in Gleichung (1) bei gegebenem Wert des Verhaltenskoeffizienten c der Politikinstanz in Gleichung (2); es existiert eine denkbare Reaktionsfunktion $b_{opt} = R_1(c)$. Die Verhaltensregel der Unternehmungen reagiert auf eine schon festgelegte Verhaltensregel der Politikinstanz. Ebenso gilt das Umgekehrte $c_{opt} = R_2(b)$. Wir können Regeln auch als einen Sonderfall von Strategien auffassen, etwa als Kontrollregeln, die für alle Abfolgen in einem dynamischen Handlungsproblem konstant bleiben. Für eine allgemeinere Gültigkeit unserer strategischen Überlegungen sprechen wir besser schlechthin von Strategien im spieltheoretischen Sinne, also im Sinne einer Gesamtheit von für alle Eventualhandlungen des Kontrahenten festgelegten Gegenzügen in einer Handlungssequenz. Unser Handlungsproblem stellt sich dann - unter der vereinfachenden Annahme, daß die strategiebeschreibenden Variablen nur wenige diskrete Werte annehmen können - in der Form dar, wie es in den Tabellen 1 und 2 der folgenden Seite beschrieben ist. Man stelle sich vor, daß in einem dynamischen Modell der Gesamtwirtschaft die Unternehmen, als makroökonomischer Akteur ohne interne Interaktion betrachtet, mit einer begrenzten Zahl von Zügen auf Züge einer wirtschaftspolitischen Instanz reagieren könnten und umgekehrt; daraus entstünde eine begrenzte Anzahl verschiedener Prozesse,

Tab. 1 Matrix der Kombinationen von Strategien

Strategien der Politik-Instanz	Strategien der Unternehmungen					
Ergebnisse N_s, N_u	u_1	u_2	u_3	u_4	u_5	u_6
s_1	P,C 6,5	P,D,E 7,2	1,1	P,N 4,6	2,3	1,3
s_2	6,3	N,A 5,4	4,1	4,3	3,2	3,3
s_3	P,N 2,7	5,3	4,4	4,2	3,3	1,3
s_4	6,2	5,2	1,1	2,4	2,1	N,B 4,5

- P = Pareto-effiziente Lösungen
- N = Nash-Punkte der Unternehmungen (Cournot-Reaktionen)
- A = beste angekündigte staatliche Strategie (v. Stackelbergsche Lösung)
- B = Nash-Gleichgewicht (nur zum Vergleich: Cournotsche Lösung)
- C = günstigste kooperative Lösung
- D = günstigste kurzfristige Täuschungspolitik (bei Strategie-Ankündigung)
- E = günstigste kurzfristige Täuschungspolitik bei Kooperation.

Tab. 2 Matrix der erreichbaren Kombinationen von Nutzen-graden (Nutzenmessung mit Rangordnungsskala)

7		P,D					
6		X	X		P,C		
5		X	X	N,A			
4	X	X	X	X	N,B	P,N	
3		X	X				
2	X		X	X			P,N
1	X		X				
$N_s \backslash N_u$	1	2	3	4	5	6	7

die für beide Beteiligte jeweils eine bestimmte Zielerreichung, einen bestimmten "Nutzen", beinhalten (im Beispiel ergeben sich, wie Tab. 2 zeigt, 21 verschiedene Nutzenkombinationen beider Akteure). Die Akteure können ihre Präferenzen für die Prozesse in 7 Gruppen von als gleichwertig angesehenen Abläufen ordnen, unterscheiden also die gleiche Anzahl verschiedener Niveaus der Zielerreichung. Die Präferenzen lassen sich dann als Rangordnungszahlen 1 bis 7 angeben, die hier als Werte einer "Nutzenskala" in den beiden Tabellen benutzt werden⁴⁸⁾.

Die Reaktionsfunktionen werden bei dieser Betrachtungsweise zu einer Menge von Nash-Punkten, von denen jeder für einen Akteur angibt, welches die für ihn günstigste Strategie bei jeweils gegebener Strategie des Kontrahenten darstellt. Im Beispiel der Tab. 1 sind entsprechend den 4 möglichen Strategien der Politikinstanz 4 Nash-Punkte für die Unternehmungen angegeben. Würden diese die Strategie des Gegenspielers immer tatsächlich als gegeben hinnehmen, so würden sie sich wie ein Cournotscher Oligopolist verhalten. Würde für die Politikinstanz das gleiche gelten, so ergäbe sich als Cournotsche Lösung ein Nash-Gleichgewicht bei der Kombination s_4/u_6 . Zu einem solchen Verhalten besteht aber bei strategischer Interdependenz kein Anlaß, da jeder Beteiligte geneigt ist, diese Verhaltensweise des anderen auszunutzen und diejenige Strategie zu wählen, die bei passiver Anpassung des anderen für ihn die günstigste wäre; im Beispiel ist dies für den Staat die Strategie s_2 mit der Anpassung der Unternehmungen auf u_2 .

Die anhand des Beispiels durchgeführten Überlegungen führen für das Verhalten der Politikinstanz bei wechselseitig rationalen Erwartungen zu folgendem Schluß: Es besteht eine Situation strategischer Interdependenz gegenüber einem Kontrahenten, der mit seinem Verhalten auf das zu erwartende Verhalten der Politikinstanz "spekuliert", der aber aus unabhängigen Einzelakteuren besteht, welche ihre Aktionen keineswegs untereinander absprechen, sondern nur durch analytische Aggregation zu einem kollektiven Akteur zusammengefaßt erscheinen, weil für sie eine bestimmte Ausrichtung der Wirtschaftspolitik die gleiche mikroökonomische Verhaltensrelevanz aufweist. Damit entsteht zunächst die Situation eines nicht-kooperativen Spiels zwischen staatlicher Instanz und Unternehmen. Es sei vorausgesetzt, daß die Matrix der Spielergebnisse der politischen Instanz bekannt ist, was u.a. voraussetzt, daß sie als Informationsgrundlage ein makroökonomisches Modell benutzt, welches die Zielfunktion der

Unternehmungen enthält (wie in Abschn. 2.3. angegeben).

5.2. Ein Lösungsvorschlag: Öffentliche strategische Bindung der Wirtschaftspolitik.

Mit einem gegebenen Verhalten der Unternehmungen kann die Wirtschaftspolitik in der geschilderten Situation nur dann rechnen, wenn diese extrem pessimistische Erwartungen hegen, also für jede eigene Strategie mit der für sie ungünstigsten Strategie der Politik-Instanz rechnen, oder eine extreme Vorliebe für ein absolut sicheres Mindestergebnis hegen. Sie würden also in unserem Beispiel das Nutzenminimum jeder Spalte in Tab. 1 als Handlungsergebnis erwarten. Das günstigste Nutzenminimum weist in der Tabelle die Strategie u_6 auf. Die Politikinstanz könnte dann die bei dieser Einstellung für sie günstigste Strategie s_4 einsetzen. Eine Politik, welche mit einer solchen Einstellung bei den Unternehmungen rechnet oder gar sie hervorzurufen trachtet, wäre allerdings weder realistisch noch zweckmäßig. Jedoch vermag die Politik auf andere Weise zu einer Festlegung der Strategie der Unternehmen zu führen, nämlich, indem sie bei diesen Sicherheit darüber schafft, welche Strategie sie selbst verfolgen wird. In der Spielsituation muß also ein kooperativer Kontext geschaffen werden, der einseitige Kommunikation von Staat zu Unternehmungen ermöglicht und auf diesem Wege den Unternehmen absolut verlässliche Informationen über das wirtschaftspolitische Handeln vermittelt. Wissen diese, welche staatlichen Maßnahmen im Ablauf des Gesamtprozesses in Reaktion auf bestimmte entstehende Situationen erfolgen werden, so gibt es bei so gegebener staatlicher Strategie für sie eine entsprechende günstigste Gegenstrategie und damit einen bestimmten Nash-Punkt in der Ergebnismatrix. Die Nash-Punkte der Unternehmensreaktion auf gegebene Strategien der Wirtschaftspolitik (in Tab. 1 mit N gekennzeichnet) beinhalten auch ein bestimmtes Niveau wirtschaftspolitischer Zielerreichung. Die Politikinstanz kann nun diejenige Strategie s_2 wählen, die zu der für sie günstigsten Reaktion der Unternehmungen, also zum Nash-Punkt A, führt.

Vorläufig sei angenommen, daß als Kommunikationsmittel hierfür eine völlig glaubwürdige öffentliche Ankündigung von s_2 als ergänzendes "informationspolitisches" Instrument verfügbar sei; dies nur, um das Grundprinzip der einseitigen öffentlichen Strategiebindung herauszustellen und die Auswirkungen abzuklären: Die Wirtschaftspolitik kann nicht das nach ihrer Zielfunktion

günstigste Ergebnis (im Beispiel Nutzenniveau 7) erreichen, sondern muß einen Zielverzicht auf sich nehmen. Sie muß eine Selbstbindung für künftige im Prozeßverlauf entstehende Situationen eingehen und damit ein Risiko auf sich nehmen für den Fall, daß die Informationsgrundlagen der strategischen Überlegung sich als nicht verläßlich herausstellen. Da die Bindung an ein strategisches Konzept auf längere Sicht erfolgt, unterliegt das Handeln der Regierung auch nur den langfristigen Restriktionen aus dem politischen Prozeß und weniger der Versuchung, kurzfristige Popularitätsvorteile anzustreben. Das Handeln nach verkündeten Prinzipien entspricht auch in gewisser Weise dem alten Grundsatz von der Kontinuität der Wirtschaftspolitik⁴⁹⁾. In praxi lassen strategische Konzepte allerdings einen gewissen Interpretationsspielraum, da ein genau definierter "strategischer Baum" als solcher weder von der Politikinstanz wirklich festgelegt werden noch sein Inhalt den Wirtschaftssubjekten in allen Details vermittelt werden kann. Es soll daher hinfort von der vereinfachten Form der strategischen Bindung die Rede sein, nämlich von der Bindung an eine Politikregel. Auch diese ist ja in ihrer Form und in ihren Parameterwerten nach den gleichen in unserem Beispiel entwickelten Gesichtspunkten auszuwählen wie eine wirtschaftspolitische Strategie.

5.3. Vereinfachte Regelbindungen der Wirtschaftspolitik.

Geht man in der beschriebenen Weise zur Bindung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen mit Hilfe einer Handlungsregel über, so wird das strategische Problem im Grunde genommen dadurch gelöst, daß man den Wirtschaftssubjekten überhaupt erst jene Art rationaler Erwartungsbildung ermöglicht, wie sie in den Modellen mit rationalen Erwartungen von dem oben in Abschn.2.2. beschriebenen Typus angenommen wird. Es bleibt hierbei zunächst offen, ob es sich um eine Regel exogener Steuerung (open loop) handelt oder eine Regel mit geschlossenem feed back, die weiteres Handeln an die neu entstehende Lage anknüpft (closed loop, zumeist als antizyklisch wirkende Regel konzipiert). Ohne auf die Gründe einzugehen, welche gegen eine antizyklische Regel vorgebracht werden können, sei hier zunächst von einer Regel exogener Steuerung ausgegangen, deren Paradebeispiel Friedmans Regel der Vermehrung der Geldmenge mit einer konstanten Wachstumsrate darstellt. Bei nicht-rationalen, z. B. adaptiven, Erwartungen ist eine solche Regel einer flexibel variierten Wirtschaftspolitik unterlegen, da sie die Maßnahmen nicht auf die wechselnde konjunkturelle

Lage abstimmt. Wenn aber Politikverhalten voll vorausgesehen wird und die Preise voll flexibel sind, so ergibt sich die manchmal so genannte Sargent-Wallace-Aussage, laut welcher bei rationalen Erwartungen eine Regel keine Nachteile für die Wirtschaftspolitik bringt und j e d e Regel gleich gut funktioniert⁵⁰⁾. Es treten die von der Wirtschaftspolitik mit der Regel erstrebten Wirkungen ein, z.B. verbesserte Preisniveaustabilität. Zugleich bedeutet die Regel - wie jede strategische Bindung - einen Zielverzicht; dieser besteht bei streng rationalen Erwartungen in der Hinnahe der realwirtschaftlichen Neutralität der Politik, also der fehlenden Beeinflußbarkeit des Beschäftigungsgrades. Auch das erwähnte Risiko öffentlicher strategischer Bindungen wird bei einer solchen Regel besonders deutlich: Mängel in der Erwartungsbildung der Wirtschaftssubjekte führen bei Anwendung von Friedmans x-Prozent-Regel des Geldmengenwachstums zu größeren Schwankungen des Volkseinkommens als eine sich den Störungsimpulsen jeweils ad hoc anpassende Feinsteuerung (sofern eine solche überhaupt als möglich gelten kann).

Den Nachteilen des unvermeidlichen Zielverzichts und des implizierten Risikos wirtschaftspolitischer Fehlwirkungen steht bei diesem Typ von Regel der Vorzug ihrer Einfachheit gegenüber, welche Fehlinterpretationen der verfolgten staatlichen Strategie durch die Wirtschaftssubjekte vermeidet. Die damit verbundene bessere Vorhersehbarkeit der staatlichen Nachfragebeeinflussung soll die Dispositionen der Unternehmungen auch stetiger gestalten und besser an den realwirtschaftlichen Knappheiten ausrichten. An sich wäre nach der Theorie rationaler Erwartungen eine Wirtschaft umso stabiler, je größer die Zufallsschwankungen in der effektiven Gesamtnachfrage sind, denn umso eher werden Preisänderungen von den Unternehmungen vorübergehenden Zufallsstörungen zugeschrieben und nicht einer systematischen Änderung der Marktverhältnisse. Dabei steigt jedoch auch die Wahrscheinlichkeit, daß Verschiebungen der relativen Preise als Zufallsschwankung interpretiert werden, also allokativ richtige Anpassungen unterbleiben⁵¹⁾. Solche Effizienzmängel sind in einer Wirtschaft mit einer stärker ausgeprägten systematisch vorhersehbaren Komponente der Gesamtnachfrage und damit bei konsequenter Anwendung einer Regel vom Friedman-Typ weniger ausgeprägt.

Angesichts des in Wirklichkeit nur tendenziell rationalen Charakters der Erwartungsbildung fallen die erwähnten Risiken einer Regelbindung stark ins Gewicht. Je starrer eine Regel das Verhalten der Wirtschaftspolitik festlegt, umso aus-

geprägter sind diese Risiken. Sie müssen sich daher bei einer Regel vom Friedman-Typ am ehesten zeigen: Sind die Störungsterme der gesamtwirtschaftlichen Nachfragegleichung nach unseren Annahmen in Abschn. 1.3. seriell korreliert, so können sich gelegentlich länger anhaltende und/oder schärfer ausgeprägte Abweichungen des realen Volkseinkommens von einem Wachstumspfad mit Normalbeschäftigung ergeben. Die Bekämpfung solcher Bewegungen durch eine der deflatorischen Störung entgegenwirkende oder eine hinter der inflatorischen Störung zurückbleibende Geldmengenvermehrung wirkt zu langsam und zu schwach, um größeren Verlusten in Form von entgangenem output und anderen Zielverfehlungen hinreichend entgegenzuwirken. Eine bedingte Regel würde hier rascher und stärker greifen, ebenso wenn die stärkeren Störungen auf den anderen in Abschn. 1.3. genannten Abschwächungen der Hypothese streng rationaler Erwartungen beruhen: Zeitbedarf der Anpassung, damit verbundene Preisstarrheiten sowie verspätete und unvollkommene Information. Eine solche bedingte Regel würde die Stärke der Variation wirtschaftspolitischer Parameter von Ausmaß und Dauer einer Abweichung der Gesamtnachfrage von ihrem Normalpfad abhängig machen. Da sie voll bekannt ist, kann sie umso weniger Schaden anrichten, je rationaler die Erwartungsbildung erfolgt. Gerade wo sie angebracht erscheint, nämlich bei ausgeprägteren Mängeln in der Bildung und der Erwartungen und ihrer Umsetzung in Handlungen, müßte sie aber auf die Art dieser Mängel besonders gut abgestimmt sein, da sonst das Risiko, daß sie Eingriffe zur falschen Zeit und in falschem Ausmaße herbeiführt, zu groß ist. Allzu leicht könnten sich bei Anwendung von konditionalen Politikregeln Schwankungsprozesse noch weiter aufschaukeln, ein Risiko, das vielleicht durch eine Mischung verschiedener Reaktionsweisen der Politik innerhalb einer Regel abgemildert werden kann⁵²⁾. Jedenfalls fehlt es angesichts der bereits erwähnten diffusen Ungewißheit bei sozialer Interaktion im stochastischen Prozeß der wirtschaftlichen Evolution an den hierfür erforderlichen Informationsgrundlagen.

5.4. Nochmals: Glaubwürdigkeit, Täuschung und Regelbindung.

Die Frage, wie die Wirtschaftssubjekte von der Verlässlichkeit einer Regelbindung überzeugt werden können, wurde bislang offengehalten. In Abschn. 4. wurde darauf hingewiesen, daß gerade bei stärker ausgeprägten rationalen Erwartungen der Verzicht auf eine Politik der Überraschungen und damit erzeugter realwirtschaftlicher Effekte nahe liegt, daß aber, je mehr die Wirtschaftssubjekte

glauben, daß dies nun die R e g e l sei, an welche sich die Politiker halten, umso eher auch eine Abweichung von dieser informellen Regel kurzfristige beschäftigungspolitische und damit wahltaktische Erfolge bringt. In der strategischen Matrix der Tabelle 1 im Abschn. 5.1. bringt ein Abweichen der Politikinstanz von der angekündigten günstigsten bindenden Strategie s_2 in Richtung auf s_1 als Ergebnis E ein höheres Niveau der Zielerreichung für die Politik verbunden mit Nachteilen für die Unternehmungen mit sich. Die strategische bzw. Regelbindung muß daher verbunden sein mit Maßnahmen, welche ihre Glaubwürdigkeit dauerhaft absichern. Bekannt sind die Vorschläge, Regelbindungen in Gesetzen oder gar in der Verfassung des Staates zu verankern, aber Gesetze lassen sich ändern und Verfassungsbestimmungen enthalten Gesetzesvorbehalte oder können ebenfalls geändert werden. Auch wird es sich in praxi eher darum handeln, das Publikum von der Glaubwürdigkeit einer Politikkonzeption im Rahmen bestehender Gesetze zu überzeugen.

Dies bedeutet, daß die Erwartungen über die künftige Anwendung einer Regel nicht einfach "rational" vorhanden sind, sondern daß die Erwartungen erst durch Überzeugungsarbeit in dieser Richtung konditioniert werden müssen. Wenn gegenteilige Politikkonzepte sich durch dauernde Enttäuschung von Erwartungen diskreditiert haben, ist die Ausgangslage für die Schaffung von Glaubwürdigkeit zugunsten einer neuen Konzeption besonders günstig: Wird einer Geldpolitik, welche versichert, nur den gerade herrschenden Inflationsschub zu akkommodieren, um Beschäftigungsverluste zu vermeiden, nicht mehr geglaubt, weil diese Politik dann in einer nächsten Runde eine höhere Inflationsrate tolerieren muß, um noch stärkeren Beschäftigungseinbrüchen zu entgehen, so wird das gegenteilige Konzept einer konstanten Inflationsrate vielleicht eher als durchhaltbar angesehen. Dies wird umso eher der Fall sein, wenn seine Umsetzung in einer ersten Runde schon die Erhöhung der Inflationsrate vermieden und dabei eine Beschäftigungstörung in Kauf genommen hat. Die Übergangsphase zu einem neuen Politikregime mit der besonders überzeugenden Inflationsrate von Null muß zu einer Durchsetzung entsprechender Erwartungen in allen Bereichen der Wirtschaft führen. Dem steht entgegen, daß jeder überzeugt sein muß, daß auch die anderen überzeugt sind und ihr Preissetzungsverhalten sich nach dieser Überzeugung richtet. Schließlich wirkt sich in einer Demokratie die Überzeugung der Wähler aus, daß eine Regierung keine andere Wahl mehr hat, weil die stagflationären Probleme des früheren Konzepts sich immer mehr verschärft haben⁵³⁾. Da eine glaubwürdig in den Erwartungen verankerte Politikregel Zielverzichte impliziert

- exemplarisch gezeigt an der systematischen Unerreichbarkeit von "übernormalen" Beschäftigungsgraden bei streng rationalen Erwartungen - ist dies auch den Wirtschaftssubjekten bewußt. Sie müssen dies auch als Wähler akzeptieren und andere Politikkonzeptionen, welche solche Verzicht nicht beinhalten, für auf die Dauer unglaubwürdig halten. Letztlich müssen sie selbst also auch von den theoretischen Grundlagen einer Hypothese tendenziell rationaler Erwartungsbildung und von der darin implizierten Ablehnung einer diskretionären Fall-zu-Fall-Steuerung mit Hilfe keynesianischer Großmodelle überzeugt sein.

Glaubwürdigkeit für eine Konzeption herzustellen, welche unwiderruflich - um beim Beispiel der Disinflationierung zu bleiben - eine Reduzierung des nominalen Wachstums trotz aller eventuell eintretenden Nebenwirkungen verfolgt - ist keine einfache Aufgabe. Politischer Gegendruck wird bei den ersten Anzeichen von "Übergangskosten" entstehen. Wirtschaftssubjekte und Wähler müssen überzeugt sein, daß die Regierung diesem Druck widerstehen wird. So sollte die 1979 angekündigte mittelfristige finanzielle Strategie der britischen Regierung mit ihren Bindungen bei der öffentlichen Kreditaufnahme und dem Geldmengenzuwachstum nicht nur wirksam sein, sondern zugleich jene Glaubwürdigkeit des Konzepts erzeugen, die erst die erwünschte Wirkung einer graduellen Disinflationierung mit relativ geringen Beschäftigungsoffern sichert. Die Analyse der Folgen dieser Politik ergab hohe und langanhaltende Opfer an Beschäftigung, welche Buiter und Miller darauf zurückführen, daß die Herstellung von Glaubwürdigkeit einer anti-inflationären Politik für deren Wirksamkeit bei geringen realwirtschaftlichen Nebenwirkungen eben nicht genügt⁵⁴). Es ist aber fraglich, ob die Ankündigung dieser Politik auch wirklich beim Publikum zu der Überzeugung geführt hat, daß sie stetig und langfristig durchgehalten werden wird; denn leider besagt die Hypothese rationaler Erwartungen nichts über die Geschwindigkeit, mit der sich Glaubwürdigkeit etabliert. Für die Anfangsphase der analysierten Politik existieren sogar Anhaltspunkte für mangelnde Glaubwürdigkeit in Form von skeptischen politischen Äußerungen der Träger der Politik selbst, Inkonsistenzen in den angekündigten Bindungen und ersten Verfehlungen von Planzielen. Glaubwürdigkeit allein wäre ohnehin keine hinreichende Bedingung für Politikerfolge gewesen; die Hypothese rationaler Erwartungen besagt ja nur, daß eine neue Politikkonzeption, wenn das Publikum voll von ihr überzeugt ist, sowohl mittelbar wirksame Maßnahmen ins Werk setzen muß als auch unmittelbar die Erwartungen über zu erwartende Wirkungen - und damit z.B. Inflationserwartungen - prägt.

6. Konklusionen für die Organisation wirtschaftspolitischer Zuständigkeiten und für die Wirtschaftsordnung.

6.1. Gegenseitige kooperative Bindungen zwischen staatlichen und privatwirtschaftlichen Instanzen.

Angesichts der Schwierigkeit, durch einseitige Aktionen der Politikinstanz volle Glaubwürdigkeit einer Neuorientierung in der Wirtschaftspolitik herzustellen oder überhaupt die Glaubwürdigkeit der Politikinstanzen selbst wieder herzustellen, wenn sie durch eine Politik bewußter (Ent-)Täuschungen zerstört wurde, liegt es nahe, die Wirtschaftssubjekte in die Gestaltung der Politik mit einzubeziehen. Schon die Festlegung von Regeln bedeutet ja, daß sich das Gewicht von einer steuernden Stabilisierungspolitik hin zur Institutionalisierung von Verhaltensregeln, also zur Ordnungspolitik, verlagert. So befürwortet Brunner die Ablösung einer ungebundenen aktivistischen Stabilisierungspolitik durch eine institutionalisierte Vorausbindung an Verhaltensstandards, welche zudem die Gestaltung der Maßnahmen im Interesse der Eigeninteressen der politischen Instanzen verhindern würde. Als exemplarisch hierfür kann die Währungsordnung angesehen werden, die sich ja aus einem Ensemble von Verhaltensstandards zusammensetzt⁵⁵⁾. Unsere Formulierung des Strategieproblems in Abschn. 5.1. ermöglicht es, nun neben der Verhaltensbindung für die Politikinstanz eine zweite institutionelle Möglichkeit zur Erzielung erwünschter Ergebnisse aus der Interaktion von Politikinstanz und Wirtschaftssubjekten auf einfache Weise zu formulieren. Beide Kontrahenten könnten sich gegenseitig verpflichten, eine bestimmte Strategie zu verfolgen und damit einen bestimmten Prozeßablauf zu bewerkstelligen. Gehen wir im Beispiel der strategischen Matrix der Tabelle 1 in Abschn. 5.1. von einer optimalen einseitigen strategischen Bindung der Politikinstanz und demnach von einem Prozeßverlauf gemäß Punkt A mit den Nutzenniveaus (5, 4) aus, so wäre der Punkt C mit den Nutzenniveaus (6, 5) dem Punkt A paretianisch überlegen. Beide Parteien hätten ein Interesse daran, sich auf die Erreichung dieses Punktes durch "konzertiertes Handeln" s_1/u_1 zu einigen.

Behandeln wir wiederum zunächst die Gesamtheit der Unternehmungen als einen gesamtwirtschaftlichen Akteur, so wären nun ergänzend Verhandlungen zwischen der Politikinstanz und der Vertretung der Unternehmungen über die bindende Verabredung von Verhaltensweisen zu führen. Die strategische Unbestimmtheit wird abgelöst durch die Unbestimmtheit des Ausgangs von Verhandlungsprozessen: In solchen Verhandlungen kann z.B. mit dem Übergang zu für den Partner

ungünstigen Strategien gedroht werden; solche Drohungen müssen wiederum glaubwürdig sein, was von den Nachteilen, die sie dem Drohenden selbst bringen, abhängt usw. Der Ausgang des Verhandlungsprozesses wird nicht nur von der strategischen Konfiguration bestimmt, sondern auch davon, wie stark er selbst in seinem Ablauf und den zulässigen Parametern der Verhandlungsführung institutionalisiert ist.

Eine Lösung über zweiseitige Verhandlungen wird umso eher angestrebt werden, je weniger man von der Wirksamkeit einer glaubwürdigen einseitigen Bindung der Politikinstanz überzeugt ist. Das zeigt sich wiederum am Beispiel einer Politik der Disinflationierung; deren Gefahren für die Beschäftigung können durch Einkommenspolitik im Sinne einer "angeleiteten und konzertierten De-Eskalation von Lohnzuwächsen und damit verbundenen Preiserhöhungen"⁵⁶⁾ vermindert werden. Ist eine solche Einkommenspolitik durchführbar, so könnte in der Tat besonders das Dilemma der Übergangsphase, in der niemand weiß, wie weit andere Gruppen bereits an eine niedrigere künftige Inflationsrate glauben, entschärft werden. Gegenseitige Konsultation und Konsensbildung über eine lohn- und preispolitische Zurückhaltung könnte auch die Politik der Disinflationierung politisch leichter durchsetzbar machen. Erhöhte politische Akzeptanz macht ihrerseits die Durchhaltbarkeit der Politik auf längere Sicht wahrscheinlicher und erhöht dadurch die Glaubwürdigkeit. Ferner wird auf dem Wege über günstigere Inflationserwartungen Glaubwürdigkeit nochmals rascher herbeigeführt (obwohl es sich hierbei um eine Art Placebo-Effekt handelt). Die Einkommenspolitik, welche auf die Beeinflussung der Lohnstückkosten abzielt, ist hier nicht wie bei der keynesianischen Globalsteuerung gedacht als Ergänzung zu einer Beschäftigungspolitik, deren akzelerierende Effekte auf die Inflationsrate sie sozusagen abfangen soll, sondern als der Beitrag der Tarifpartner zu einem Pakt mit der staatlichen Wirtschaftspolitik, die ihrerseits in diesen Pakt inflationsverringende Maßnahmen der Geld- und Fiskalpolitik verbindlich einbringt. Dadurch tritt an die Stelle einseitiger Steuerung durch die staatliche Wirtschaftspolitik eine "kooperative Wirtschaftspolitik" verbindlicher Verhaltensabstimmung zwischen staatlicher Instanz und Vertretungen der Wirtschaftssubjekte⁵⁷⁾. Die Probleme der Erwartungsbildung und der Glaubwürdigkeit werden hierbei dadurch umgangen, daß Wirtschaftssubjekte und Politikinstanz über das künftige Verhalten des anderen aufgrund verbindlicher Zusagen voll informiert sind; hier wird eo ipso nur eine Politik praktiziert, die auch dann die beabsichtigten Wirkungen zeitigt, wenn sie vollkommen antizipiert wird. Die Unsicherheiten verlagern sich in den Pro-

zeß des Aushandelns, zumal zu berücksichtigen ist, daß es stets um multilaterale Verhandlungen zwischen Staat und Wirtschaftsgruppen und unter diesen selbst gehen wird, da es keine einheitliche Interessenvertretung der Wirtschaftssubjekte gegenüber dem Staat geben kann.

6.2. Die Konstituierung von Kooperationspartnern.

Die Verpflichtung zu einem bestimmten Verhalten der Kooperationspartner des Staates bedeutet die Vereinnahmung privatwirtschaftlicher Aktionsparameter durch die Wirtschaftspolitik. Da diese Parameter durch die einzelnen Wirtschaftseinheiten, in unserem Beispiel durch die Unternehmungen, festgelegt werden, müssen diese zu einer Organisation zusammengeschlossen sein, welche Verpflichtungen zu einem bestimmten Verhalten ihrer Mitglieder eingehen kann. Nur dann kann der in der Matrix der Tab. 1 in Abschn. 5.1. angenommene Gegenspieler an kooperativen Lösungen mitwirken, während er bei einseitigen Regelinbindungen durchaus aus vielen unabhängig voneinander handelnden Einzelunternehmungen bestehen darf. Der Staat ist daher, wenn er die Vorteile kooperativer Lösungen nutzen will, auf die Organisation eines Kollektivs seiner Gegenspieler angewiesen. Diese Organisation muß umfassen:

- die Bereitstellung von Ressourcen und die Bestimmung von Verhandlungsinstanzen;
- die Bevollmächtigung der Instanzen zu Abmachungen über die Festlegung von privaten Parametern der Mitglieder;
- die Sicherung der Mitgliedschaft aller für die Durchsetzung verabredeter Verhaltensweisen maßgeblichen Wirtschaftseinheiten;
- die Mittel zur Durchsetzung der verabredeten Verhaltensweisen bei den einzelnen Mitgliedern, also u.a. Mechanismen der Sanktionierung von nicht konform handelnden Mitgliedern.

Diese Erfordernisse gehen über diejenigen, die für die Bildung von Interessenverbänden vorliegen müssen, deutlich hinaus. Es muß sich nämlich um Interessenverbände handeln, die zugleich Marktverbände sind, nämlich ein gleichgerichtetes Verhalten ihrer Mitglieder bei Preisbildung, Produktion, Investition usw. bezwecken. Bei sektoralen Maßnahmen sind diese Voraussetzungen zumindest gut vorstellbar, bei der Verabredung globaler Maßnahmen und daher gerade in der bislang stets angesprochenen Stabilisierungspolitik geht es aber um das Ein-

halten von makroökonomischen Durchschnittswerten der Handlungsparameter (z.B. den durchschnittlichen nominalen Tariflohnzuwachs für die Gesamtwirtschaft). Diese "Richtwerte" setzen sich aus den Werten für einzelne Sektoren und erst diese aus denen für einzelne Mitglieder zusammen. Wo es z.B. Rivalität von Teilgruppen in den Spitzenverhandlungen gibt, etwa Bestrebungen zur Verbesserung der eigenen relativen Einkommensposition gegenüber anderen, müssen Regelungen Platz greifen, welche dafür sorgen, daß der ausgehandelte Gesamtdurchschnitt auch eingehalten wird. Es entsteht die Notwendigkeit zusätzlicher Verteilungsregulative.

Ist die staatliche Wirtschaftspolitik an kooperativen Lösungen interessiert, so wird sie dazu beizutragen suchen, daß den Organisationserfordernissen ihres Gegenspielers Rechnung getragen wird. Das beginnt bei steuerlichen Anreizen. Solche sind etwa aus der Diskussion um die Einkommenspolitik bekannt: Da die Lohnverhandler der Branchen - angesichts einer nur lockeren Organisationsform der Spitzenvertretungen - kaum Anreize haben, einer Durchschnittsrichtlinie zu folgen, wird die Befolgung mit steuerlichen Vorteilen belohnt (taxed based incomes policy). Analoge Vorschläge gibt es für die steuerliche Prämierung nicht-inflatorischen Preissetzungsverhaltens. Die staatliche Ordnungspolitik kann auch Vorteile gewähren, indem sie überhaupt Formen der Selbstorganisation von Marktverbänden zuläßt, und schließlich, indem sie die Organisationsformen vorschreibt: Übertragung von Selbstregulierungskompetenzen an die Verbände, Zwangsgliedschaft als Bindung des Marktzutritts an die Mitgliedschaft u. dgl. m.

6.3. Einige Folgen für die Wirtschaftsordnung.

Es zeigt sich: Je mehr die Wirtschaftspolitik auf kooperative Lösungen setzt, desto stärker verändert sie auch die Wirtschaftsordnung durch Duldung und Förderung kollektiver Selbstorganisation von Interessen, die sich nicht nur im Prozeß der politischen Willensbildung zu artikulieren und durchzusetzen versuchen (Pluralismus-Modell), sondern die auch den Umgang mit einzelwirtschaftlichen Handlungsparametern regulieren und darüber verbindliche Absprachen mit anderen Kollektiven und mit staatlichen Instanzen treffen (Neo-Korporatismus-Modell). Diese Bestrebungen treffen sich mit ohnehin vorhandenen Tendenzen zu einer stärkeren Solidarisierung des Einzelnen mit kollektiven, wenn auch partikulären Interessen und zu deren Berücksichtigung in staatlichen Maßnahmen⁵⁸⁾.

Diese Berücksichtigung partikulärer Interessen ist der Preis, den die Politikinstanzen in einvernehmliche Problemlösungen dafür einbringen, daß auch die kollektiv organisierten privaten Wirtschaftssubjekte sich freiwillig Handlungsbeschränkungen unterwerfen, durch welche einzelne wirtschaftspolitische Ziele besser erreicht werden können.

Daß dies auf Kosten anderer Ziele geschieht, ist unvermeidlich. Beispielsweise kann eine Zurückhaltung bei den privaten Investitionsausgaben nur vereinbart werden, indem das Investitionsvolumen für die einzelnen Branchen und letztlich für die einzelnen Unternehmungen festgelegt wird. Hierbei und bei analogen anderen Bindungen privatwirtschaftlichen Handelns wird nicht danach gefragt, welche Investitionen oder andere verabredete einzelbetriebliche Maßnahmen zur Hebung der Produktivität am meisten beitragen würden. Vielmehr entsteht im Vergleich zur Steuerung über den Markt unter wettbewerblichen Bedingungen eine gewisse allokativer Willkür, d.h. eine Vernachlässigung des Zieles der gesamtwirtschaftlichen Effizienz. Auf diese Verschlechterung der Funktionsweise einer marktwirtschaftlichen Ordnung durch neue korporatistische Tendenzen sei hier nur hingewiesen, ohne daß die Gesamtproblematik des Neo-Korporatismus aufgerollt werden soll⁵⁹⁾. Die politischen, sozialen und kulturellen Voraussetzungen für kooperative Problemlösungen sind in den einzelnen Ländern auch äußerst unterschiedlich; so dürften sie in Schweden besonders günstig, in den Vereinigten Staaten dagegen vergleichsweise ungünstig sein.

Es geht aber nicht nur um die veränderte Funktionsweise der Wirtschaftsordnung im engeren Sinne, sondern auch um die demokratische Legitimation der Wirtschaftspolitik. Kooperation zwischen Staat und organisierter Selbstverwaltung wird parlamentarisch und auch durch den Wähler kaum noch kontrolliert. Es entstehen erweiterte Machtspielräume für Staats- und Wirtschaftsfunktionäre auf Kosten der Selbstbestimmung und politischen Partizipation der Individuen. Hieran ändert auch die typische Einschaltung von Vertretern der politischen Parteien in die Aushandlungsprozesse nichts Wesentliches. Insgesamt dürften also die Bestrebungen, die strategischen Probleme der Erwartungsbildung durch Kooperation zwischen Staat und Kollektiven zu lösen, wichtige allokativen- und ordnungspolitische Ziele zu stark außer acht lassen. Im Gegensatz hierzu verstärkt eine Absicherung oder gar Herstellung rationaler Erwartungen mit Hilfe einer Selbstbindung der Wirtschaftspolitik die Selbstlaufmechanismen einer marktwirtschaftlichen Ordnung. Zwar wird das konsequente Festhalten an einer als verbindlich verkündeten Konzeption wirtschaftspolitischen Handelns im Rahmen eines ein-

maligen stabilisierungspolitischen Programms für die praktische Politik eher relevant sein als eine die Währungs- oder Finanzordnung ergänzende Regelbindung; aber auch durch konsistentes, programmgebundenes Handeln wird schon ein temporärer Ordnungsrahmen geschaffen, innerhalb dessen die erwünschten Wirkungen aus den dezentralen Dispositionen der einzelnen Wirtschaftssubjekte hervorgehen. Ordnungskonformität als solche ist zwar kein allein ausschlaggebendes Beurteilungskriterium, aber die Konsequenzen aus der beschriebenen Tendenz zu rationaler Erwartungsbildung bewirken zwangsläufig eine Neubesinnung auf die Bedeutung ordnungspolitischer Überlegungen und den Stellenwert einer verlässlichen Rahmenpolitik.

Fußnoten

- 1) Siehe H. G. Simon, Dynamic Programming under Uncertainty with a Quadratic Criterion Function, *Econometrica*, 24 (1956), S. 74-81 sowie H. Theil, A Note on Certainty Equivalence in Dynamic Planning, *Econometrica*, 25 (1957), S. 346-349.
- 2) J. Muth, Rational Expectations and the Theory of Price Movements, *Econometrica*, 29 (1961), 315-335.
- 3) R. E. Lucas, Expectations and the Neutrality of Money, *Journal of Economic Theory*, 4 (1972), S. 103-124.
- 4) W. Fellner, The Valid Core of Rationality Hypotheses in the Theory of Expectations, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 12 (1980), S. 763-787, hier S. 765.
- 5) Genaueres siehe etwa in Lehrbüchern wie W. Mag, *Entscheidung und Information*, München 1977, S. 136-160.
- 6) Siehe hierzu C. L. F. Attfield, D. Edmery, und N. W. Duck, *Rational Expectations in Macroeconomics*, Oxford-New York 1985, S. 21 ff.
- 7) M. Friedman, The Role of Monetary Policy, *American Economic Review*, 58 (1968), S. 1-17; E. S. Phelps, Phillips Curves, Expectations of Inflation, and Optimal Unemployment Over Time, *Economica*, 34 (1967), S. 254-281.
- 8) Zu dieser Einschränkung der Informationstätigkeit siehe etwa H. J. Ramser, *Rationale Erwartungen und Wirtschaftspolitik*, *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 134 (1978), S. 57-72.
- 9) Zur Unterscheidung zwischen Asymmetrien und Verzögerungen siehe J. Tobin, Are New Classical Models Plausible Enough to Guide Policy ?, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 12 (1980), S. 788-799, hier S. 789 f.
- 10) W. Fellner, a.a.O., S. 773.
- 11) Näheres siehe bei B. McCallum, Price Level Adjustments and the Rational Expectations Approach to Macroeconomic Stabilization Policy, *Journal of Money, Credit, and Banking*, 10 (1978), S. 418-436.
- 12) Hierauf hat vor allem Okun hingewiesen, um die Outputverluste der Inflationsbekämpfung zu betonen, die aus langanhaltenden Preisstarrheiten resultieren. A. Okun, *Inflation: Its Mechanics and Welfare Costs*, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (1975), S. 351-390.

- 13) R. J. Barro, Rational Expectations and the Role of Monetary Policy, *Journal of Monetary Economics*, 2 (1976), S. 1-32.
- 14) Lucas and Sargent haben darauf hingewiesen, daß man hierüber Modellvorstellungen entwickeln müsse: R. E. Lucas und T. J. Sargent, After Keynesian Macroeconomics, in: Federal Reserve Bank of Boston, After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment, Conference Series No. 19, Boston 1978, hier S. 65.
- 15) Siehe hierzu etwa J. H. Kareken, Th. Muench und N. Wallace, Optimal Open Market Strategy: The Use of Information Variables, *American Economic Review*, 63 (1973), S. 156-172.
- 16) K. Brunner, The Pragmatic and Intellectual Tradition of Monetary Policy Making and the International Monetary Order, in: W. Ehrlicher und R. Richter (Hrsg.), Geld- und Währungsordnung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Band 138, Berlin 1983, A. 97-141, hier S. 125.
- 17) R. E. Lucas, Econometric Policy Evaluation: A Critique, *Journal of Monetary Economics*, 2(1976), Supplement, S. 19-46.
- 18) Zu diesem Konvergenzproblem vgl. F. Kydland und E. Prescott, Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans, *Journal of Political Economy*, 85 (1977), Seite 473 ff.
- 19) Vorschlag von T. J. Sargent, The Observational Equivalence of Natural and Unnatural Theories of Macroeconomics, *Journal of Political Economy*, 84 (1976), S. 631-640.
- 20) Siehe etwa L. P. Hansen und T. J. Sargent, Formulating and Estimating Dynamic Linear Rational Expectations Models, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 2 (1980), S. 7-46.
- 21) Vgl. aber dazu, wie z.B. zur Nichtlinearität der Parameter-Restriktionen und zum Ausweichen auf andere statistische Verfahren neuerdings G. Kirchgässner, Ist 'rationale Wirtschaftspolitik' möglich?, *Konjunkturpolitik*, 31. Jg. (1985), S. 209-237, hier S. 218 f.
- 22) Sd von K. Brunner, The Limits of Economic Policy, *Schweiz. Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* (1985), S. 213-236, hier S. 231.
- 23) Zu diesem Beispiel siehe F. Kydland und E. Prescott, a.a.O., passim.
- 24) Die ersten Formulierungen des Theorems finden sich bei R. E. Lucas, Expectations and the Neutrality of Money, (1972), a.a.O., und T. J. Sargent, Rational Expectations, the Real Rate of Interest, and the Natural Rate of Unemployment, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (1973), S. 429-72.

- 25) Als Beispiel sei verwiesen auf St. J. Turnovsky, The Choice of Monetary Instruments under Alternative Forms of Price Expectations, Manchester School, 48 (1980), S. 39-62.
- 26) Auch hier sei nur auf eines von mehreren Beispielen verwiesen: St. Fischer, Anticipations and the Nonneutrality of Money, Journal of Political Economy, 87 (1979), S. 225-252.
- 27) Siehe B. T. McCallum, The Current State of the Ineffectiveness Debate, American Economic Review, Papers and Proceedings, 69 (1979), S. 240-245.
- 28) Ähnliche Erwägungen finden sich etwa bei L. Weiss, The Role for Active Monetary Policy in a Rational Expectations Model, Journal of Political Economy, 88 (1980), S. 221-233.
- 29) Siehe den Überblick bei K. J. Arrow, Risk Perception in Psychology and Economics, Economic Inquiry, 20 (1982), S. 1-9.
- 30) Ein solches Modell findet sich bei J. Haltiwanger und M. Waldman, Rational Expectations and the Limits of Rationality: An Analysis of Heterogeneity, American Economic Review, 75 (1985), S. 326-340.
- 31) Ein einschlägiges Modell bietet B. T. McCallum, Price Level Stickiness and the Feasibility of Monetary Stabilization Policy under Rational Expectations, Journal of Political Economy, 85 (1977), S. 627-634.
- 32) Modelle dieser Art, in denen die Politikflexibilität größer ist als die Preisflexibilität, existieren ebenfalls in einigen Varianten. Für mangelnde Lohnflexibilität siehe J. B. Taylor, Staggered Wage Setting in Macroeconomic Models, American Economic Review, Papers and Proceedings, 69 (1979), S. 108-113.
- 33) So in etwa J. P. Neary und J. E. Stiglitz, Toward a Reconstruction of Keynesian Economics: Expectations and Constrained Equilibria, Quarterly Journal of Economics, 98 (1983), Supplement, S. 199-228.
- 34) So in einem Modell von Ph. Cagan, Persistent Inflation, New York — 1979, Chapt. 9.
- 35) So A. Okun, Efficient Deflationary Policies, American Economic Review, 68 (1978), S. 348-352.
- 36) W. Fellner, The Credibility Effect and Rational Expectations: Implications of the Gramlich Study, Brookings Papers on Economic Activity, 1 (1979), S. 167-178.
- 37) So W. Fellner, The Valid Core of Rationality Hypotheses a.a.O., S. 777.

- 38) Zur Empirie vgl. etwa G. L. Perry, Slowing the Wage-Price Spiral, Brookings Papers on Economic Activity, 2 (1978), S. 259-271.
- 39) Siehe die Vorstellung einer solchen Ideologiemaximierung bei B. S. Frey und F. Schneider, An Econometric Model with an Endogenous Government Sector, Public Choice, 34 (1979), S. 29-43.
- 40) Einige Hinweise auf die Problematik enthält der Beitrag des Verfassers: G. Gäfgen, Politische Ökonomie und Lehre von der Wirtschaftspolitik, in: H. Körner u.a.(Hrsg.), Wirtschaftspolitik - Wissenschaft und politische Aufgabe, Berlin und Stuttgart 1976, S. 123-143.
- 41) Vgl. die Vorgehensweise von G. Kirchgässner, Ist 'rationale' Wirtschaftspolitik möglich ?, a.a.O., S. 228 f.
- 42) Vgl. G. Kirchgässner, Überprüfung der Hypothese rationaler Erwartungen anhand von Popularitätsfunktionen, Beiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Osnabrück, Mai 1985.
- 43) R. J. Barro, Unanticipated Money Growth and Unemployment in the United States, American Economic Review, 67 (1977), S. 101-115.
- 44) So G. Kirchgässner, Rationale Erwartungen und ökonomische Theorie der Politik, Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 5 (1986), S. 103-121, hier S. 115 f.
- 45) Th. J. Sargent, The Observational Equivalence of Natural and Un-natural Theories of Macroeconomics, a.a.O.
- 46) Die Bedeutung von Diskontierungen wird modellmäßig herausgearbeitet von G. Kirchgässner, Rationale Erwartungen und ökonomische Theorie der Politik, a.a.O., S. 109-111.
- 47) O. Morgenstern, Vollkommene Voraussicht und wirtschaftliches Gleichgewicht, Zeitschrift für Nationalökonomie, 5 (1935), S. 337 ff.
- 48) Die Vorgehensweise mit der Annahme von Präferenzen über Prozesse, welche sich aus der strategischen Interaktion von Staat und Wirtschaftssubjekten ergeben, wurde eingeführt von K. O. Faxén, Monetary and Fiscal Policy under Uncertainty, Stockholm 1957, Chapt. VII.
- 49) Zu den letzteren beiden Argumenten zugunsten gebundener Strategien vgl. G. Gäfgen, Zur Grundlegung konjunkturpolitischer Strategien, Die Aussprache, 20 (1970), S. 86-92.
- 50) T. J. Sargent und N. Wallace, Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule, Journal of Political Economy, 83 (1975), S. 241-254.
- 51) Zu dieser Rolle der Varianz der Gesamtnachfrage siehe C. L. F. Attfield, D. Demery und N. W. Duck, op. cit., S. 49-52.

- 52) Man denke an die Diskussionen über simulierte Stabilisierungspolitiken im Gefolge von A. W. Phillips, *Stabilization Policy in a Closed Economy*, *Economic Journal*, 64 (1954), S. 290-323.
- 53) Diese Erzeugung von Glaubwürdigkeit wird für eine Politik der Disinflationierung beschrieben von W. Fellner, *The Valid Core of Rationality Hypotheses...*, a.a.O., S. 777-779.
- 54) W. H. Buiter und M. Miller, *Changing the Rules: Economic Consequences of the Thatcher Regime*, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2 (1983), S. 305-365, hier S. 364 f.
- 55) K. Brunner, *The Pragmatic and Intellectual Tradition of Monetary Policy Making ...*, a.a.O., S. 129-137.
- 56) So J. Tobin, *Are New Classical Models Plausible Enough to Guide Policy ?*, a.a.O., S. 794 (Übersetzung vom Verf.).
- 57) Zur Unterscheidung zwischen beiden Arten von Wirtschaftspolitik siehe G. Gäfgen, *Konzertierte Aktionen als Hilfsmittel der Wirtschaftspolitik*, in: H. Sund und M. Timmermann (Hrsg.), *Auf den Weg gebracht*, Konstanz 1979, S. 265-280, Abschn. II.
- 58) Siehe etwa D. C. North, *A Framework for Analyzing the State in Economic History*, *Explorations in Economic History*, 16 (1979), S. 249-259.
- 59) Vgl. etwa den Sammelband von U. v. Alemann (Hrsg.), *Neokorporatismus*, Frankfurt und New York 1981.