

David M. Gordon

---

## Zwischen Kelch und Lippe: Die Rolle der Mainstream-Ökonomie bei der Gestaltung der Wirtschaftspolitik<sup>1</sup>

Vor mehreren Jahren diskutierte ich in New York vor einem Publikum von Reformpolitikern der Demokraten mit einem führenden neoklassischen Ökonomen. Ich hatte den ersten Part und plädierte für eine Reihe fortschrittlicher Initiativen zugunsten eines beschleunigten Lohnwachstums, stärkerer demokratischer Teilhabe in den Betrieben und größerer sozialer Sicherheit. Mein Debattengegner ließ die tagesaktuellen Lieblingsthemen des Mainstreams Revue passieren und betonte, das amerikanische Haushaltsdefizit müsse drastisch beschnitten werden, bevor überhaupt ernsthaft an andere politische Initiativen zu denken sei. Warum? Weil, wie er behauptete, hohe Haushaltsdefizite private Investitionen »verdrängten« und das Wirtschaftswachstum lähmten. In meiner Antwort wies ich darauf hin, daß er selbst eine bahnbrechende Arbeit verfaßt hatte, in der dargelegt wird, daß unter bestimmten Bedingungen Haushaltsdefizite Investitionen im privaten Sektor keineswegs verdrängen, sondern diese vielmehr stimulieren. Er überging meine Nadelstiche, schenkte dem Hinweis auf seine möglicherweise inkonsistente Argumentation keinerlei Beachtung, bekräftigte, daß die negativen Auswirkungen von Defiziten offensichtlich selbstevident seien, und kehrte zu seiner zentralen politischen Botschaft zurück, ohne auch nur einen Hieb auszulassen.<sup>2</sup>

Diese Episode ist keineswegs atypisch. Für Vertreter liberaler oder progressiver Überzeugungen gleicht der Versuch, die Wirtschaftspolitik in den USA zu beeinflussen, oft einer Sisyphusarbeit. Wenn sich (was relativ selten vorkommt) Möglichkeiten für eine Politik aufzutun scheinen, die sozia-

---

1 Leicht überarbeitete Fassung eines zuerst in *Social Research*, Vol. 61, no 1, Spring 1994 erschienenen Artikels.

2 Der andere Diskussionsteilnehmer war Benjamin Friedman, ein führender Geldökonom, der in Harvard lehrt. Seine politischen Ansichten vertrat er kraftvoll in Friedman (1988). Sein dazu potentiell im Widerspruch stehender analytischer Beitrag findet sich in Friedman (1978).

le Sicherheit und Gleichheit begünstigt, werden die Läden rasch dicht gemacht. Warum? Weil die herrschende konventionelle Weisheit diktiert, daß solche progressiven oder egalitären politischen Strategien auf die eine oder andere Weise die wirtschaftliche Effizienz untergraben oder das Wachstum bremsen würden.

Die Berufsgruppe der Ökonomen spielt bei der Herausbildung und Aufrechterhaltung dieser herkömmlichen Weisheit eine wichtige Rolle.<sup>3</sup> Im Hinblick auf eine breite Spanne wirtschaftspolitischer Fragen unterstützen die neoklassischen Ökonomen zumeist eine enge politische Sichtweise, die darauf beharrt, Fragen der »Effizienz« über solche der »Verteilungsgerechtigkeit« zu stellen, die sich beharrlich auf den »freien Markt« verläßt und sich für Anreize ausspricht, die Kapitaleinkommen belohnen und die Kapitalbildung fördern, anstatt die abhängig Beschäftigten und deren Einkommen zu unterstützen.

Beispiele für diesen politischen Konsens finden sich in jüngster Zeit allenthalben. Zur Einführung nenne ich nur vier:

- Die Mainstream-Ökonomen trugen dazu bei, das Umfeld zu schaffen, in dem die haushaltspolitischen Optionen entstanden, denen sich die Regierung Clinton im ersten Amtsjahr gegenübersah; sie betonten die Notwendigkeit drastischer Reduktionen des Haushaltsdefizits, vor allen anderen wirtschaftspolitischen Prioritäten. Dieses Beharren auf fiskalischer Austerität hatte zur Folge, daß sich viele der im Wahlkampf von Clinton versprochenen »neuen Investitionen« in Luft auflösten.

- In den jüngeren Debatten über das nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) stellten sich die Mainstream-Ökonomen mit verblüffender Einmütigkeit hinter das Abkommen, priesen immer wieder die allseitigen Vorteile, die aus Handelsliberalisierung, wirtschaftlicher Integration und »freiem Handel« erwachsen würden, während sie zugleich die verbreiteten Bedenken hinsichtlich der Auswirkungen des Abkommens auf Beschäftigung und Löhne in den USA in den Wind schlugen.

- Wann immer der politische Diskurs sich den Bedürftigen oder Arbeitslosen zuwendet, kanalisiert die herrschende Weisheit solche Rücksichtnahmen in Vorschläge zur Reform des Bildungswesens und der beruflichen Ausbildung. Da den neoklassischen Geschichten zufolge die Einkommen der Beschäftigten eine Funktion ihrer Ausstattung mit beruflichen Kompetenzen sei, könnten die Bezieher von niedrigen Einkommen ihre Lage dann

---

3 Ich gestehe zu, daß keine Berufsgruppe, nicht einmal die der Ökonomen, vollkommen monolithisch ist. Dennoch herrscht in der Wirtschaftswissenschaft der Vereinigten Staaten ein ungewöhnliches Maß an Hegemonie, ausgeübt in öffentlichen Foren von den Vertretern einer einzigen Weltsicht - die ich in diesem Essay bedeutungsgleich als »neoklassische« oder »Mainstream-Ökonomie« bezeichne.

und nur dann verbessern, wenn sie sich mehr Fähigkeiten aneigneten. Diesen schon tausendmal auseinandergenommenen Geschichten zufolge wären politische Strategien, die anderswo ansetzen - und z. B. die Art und Weise beeinflussen, wie die Löhne in den Betrieben festgelegt werden - fehlgeleitet und potentiell kontraproduktiv.

- Legionen (meist angelsächsischer) Mainstream-Ökonomen sind nach Mittel- und Osteuropa und in die ehemalige Sowjetunion marschiert, um wirtschaftliche »Liberalisierung« und »Schocktherapien« zu verfechten, wobei sie aus den Glanzleistungen des »freien Marktes« und des Laissez-faire ein Gemälde verfertigten, das wenig Ähnlichkeit mit den tatsächlichen Verhältnissen in auch nur einem der fortgeschrittenen kapitalistischen Länder hat. Alternative Vorschläge für langsamere, aus privaten und öffentlichen Elementen gemischte Transformationsstrategien und größere Rücksicht auf soziale Sicherheit und Gerechtigkeit wurden dabei vollständig von der Tagesordnung verdrängt.

Wenn dieser politische Konsens des Mainstreams rigoros und unstrittig in ökonomischer »Wissenschaft« gründen würde, dann müßten Liberale und Progressive, die mit deren Implikationen unzufrieden sind, alternative wissenschaftliche Grundlagen für sachdienliche Politikvorschläge schaffen - oder sich auf die Zunge beißen. Doch die Dinge liegen komplizierter. In der wirklichen wissenschaftlichen Arbeit, der die Mainstream-Ökonomen *nachgehen*, findet sich nichts, was diesem Konsens ähneln würde; es gibt eine breite Spanne von Arbeiten, die ganz verschiedene politische Schlußfolgerungen zulassen, von denen wiederum einige direkt den überkommenen Weisheiten der Wirtschaftspolitik zuwiderlaufen. Geht es allerdings darum, was Ökonomen zu vielen wichtigen Fragen der Wirtschaftspolitik *sagen*, verschwindet häufig jede Andeutung dieser analytischen Heterogenität. Die Reihen werden geschlossen. Die Differenzen bleiben unter Verschuß.

Was sind die Gründe für diesen Bruch zwischen heterogener wissenschaftlicher Praxis in der Ökonomie und dem politischen Diskurs des Mainstreams? Dieser Frage werde ich in den beiden Hauptabschnitten nachgehen, wobei ich mich im wesentlichen auf die Beziehung zwischen Mainstream-Ökonomie und wirtschaftspolitischer Diskussion in den USA beschränken werde (mit gelegentlichen Seitenblicken auf Kanada und Großbritannien).<sup>4</sup>

---

4 Die Konzentration auf die angelsächsischen Länder ist keinesweges idiosynkratisch. Das Verhältnis von Analyse und politischem Diskurs stellt sich abgesehen von Großbritannien in den meisten europäischen Ländern ganz anders dar - ein Punkt, auf den ich im zweiten Abschnitt zurückkomme.

Zunächst wird die grundlegende empirische Prämisse des Essays dargelegt, indem im einzelnen auf eine Reihe wichtiger Fallbeispiele eingegangen wird, bei denen die Diskrepanz zwischen wissenschaftlicher Arbeit und politischer Stellungnahme ebenso offensichtlich wie folgenreich ist. Danach werden einige Überlegungen zu möglichen Erklärungen für eine solche Kluft präsentiert. Im Schlußteil wird dann kurz auf die Frage eingegangen, was, wenn überhaupt, getan werden kann, um die Spanne der legitimen Diskussionsbeiträge zu wichtigen Fragen der Wirtschaftspolitik zu verbreitern.

### 1. Von der Analyse zur Beratung

In der *Mainstream-Ökonomie* liegt ein weiter Weg zwischen wissenschaftlichem Kelch und beratender Lippe: In diesem Abschnitt konzentriere ich mich auf vier Felder, in denen eine scheinbar monolithische *Mainstream-Position* zur Wirtschaftspolitik keineswegs die Heterogenität der wissenschaftlichen Praxis innerhalb der *Ökonomie* widerspiegelt.

#### *Freihandel*

Eines der drastischsten Beispiele liefert die internationale Handelspolitik.<sup>5</sup> Auf keinem anderen politischen Gebiet scheint eine größere Einmütigkeit der Ansichten zu herrschen als im Bereich der internationalen Handelspolitik. In fast jedem öffentlichen Forum - Gesetzgebungsdebatten, Hearings der Exekutive, Talkshows, Meinungsseiten - scheinen die neoklassischen Ökonomen mit einer Stimme zu sprechen und einer Politik des »Freihandels« und der wirtschaftlichen Integration den Vorzug gegenüber dem »Protektionismus« und anderen Formen staatlicher Einmischung zu geben. Es gab eine Zeit, die in den späten siebziger Jahren zu Ende ging, als dieser politische Konsens offenbar durch Theorie und angewandte Analyse des internationalen Handels getragen wurde. Neoklassische Ökonomen waren der Auffassung, es sei unwiderruflich bestätigt, daß der freie Handel zwischen den Nationen im Vergleich zu Regimen ohne Handel oder mit hohen Handelsbarrieren, den wirtschaftlichen Wohlstand aller vergrößere. Doch dann erschien die »neue internationale Ökonomie« auf der Bühne.<sup>6</sup> Eine neue Generation theoretischer Analytiker zog Faktoren wie die Möglichkeit wachsender Skalenerträge in Betracht und lieferte eine Reihe von Gründen für die Auffassung, daß Eingriffe der Regierung in den Handel -

5 Für dieses Beispiel aus dem Bereich der Handelspolitik bin ich besonders meinem Kollegen William S. Milberg (siehe Milberg 1992) verpflichtet. Siehe auch Baldwin (1992).

6 Zwei der einflußreichsten Stellungnahmen der »neuen internationalen Ökonomie« sind der von Krugman (1986) herausgegebene Band und Krugman (1990a).

als »strategische Handelspolitik« bekanntgeworden - den wirtschaftlichen Wohlstand einer Nation tatsächlich vergrößern (und nicht untergraben) könne. »Wenn die Struktur des internationalen Handels und der Spezialisierung weitgehend historische Umstände widerspiegelt und nicht die zugrundeliegenden nationalen Stärken«, schreibt der MIT-Ökonom Paul Krugman, ein bahnbrechender Vertreter der »neuen internationalen Ökonomie«, dann könne »Politik diese Struktur *im Prinzip* zum Nutzen der einheimischen Wirtschaft formen« (1990b, 109, Hervorh. dort).

Man hätte meinen sollen, eine derart wichtige analytische Neuorientierung würde sich im politischen Diskurs niederschlagen. Zumindest hätte man vermuten können, daß die wirtschaftspolitischen Botschaften nun in gemäßigerem Tonfall verkündet und die Schattierungen und Vielschichtigkeiten der neueren Analysen widerspiegeln würden. Wie der Nobelpreisträger Robert M. Solow zur »neuen internationalen Ökonomie« bemerkt, sind »die wirtschaftspolitischen Implikationen so kompliziert wie die Analyse und geben keinen Stoff für einfache Merksätze ab« (1977, 7). Man hätte es meinen können, doch man wartet vergeblich auf eine solche Mäßigung der öffentlichen Stellungnahmen. Wie James Fallows vom *Atlantic Monthly* bemerkt, haben viele Ökonomen »immer mehr Beweise dafür gefunden, daß 'Betrug' in Gestalt von Protektionismus den Reichtum einer Nation vergrößern kann. Doch sehr wenig von diesen Neuigkeiten ist dorthin durchgesickert, wo Wirtschaftsfragen normalerweise diskutiert werden - in die Leitartikel der Zeitungen, in Talkshows im Fernsehen und die anderen Bereiche der Gelehrsamkeit, in denen vernünftige und unvernünftige Vorstellungen unterschieden werden« (Fallows 1993, 73). Was auch immer die »neue internationale Ökonomie« in der Abgeschiedenheit wissenschaftlicher Diskussionen zu sagen hat, die Mainstream-Ökonomen beharren weiterhin öffentlich darauf, daß der »freie Handel« der einzig richtige Weg sei. Nach einer Untersuchung aus den achtziger Jahren stimmten 79,2 Prozent der amerikanischen Ökonomen »grundsätzlich« der Behauptung zu, daß »Zölle und Importquoten den allgemeinen ökonomischen Wohlstand verringern«, ein beträchtlich höherer Anteil an Zustimmung als unter den Ökonomen aus jedem anderen der in dieser Studie vertretenen Länder Österreich, Frankreich, Deutschland und Schweiz (Frey et al. 1984, Tabelle 2). Vermutlich haben sich die Anteile seither nicht wesentlich verändert.

Diese Beharrlichkeit kam in den jüngsten Debatten, die in den USA über die Ratifizierung des NAFTA-Abkommens geführt wurden, vehement zum Ausdruck. Die Mainstream-Ökonomen fuhren ihre Kanonen auf und feuerten auf die NAFTA-Gegner, wobei sie allerorten die Auffassung vertraten, daß die vom Vertrag geförderte stärkere wirtschaftliche Integration einen

Nettonutzen für alle drei betroffenen Länder abwerfen würde. Die Homogenität der *Mainstream*-Meinungen zum NAFTA-Abkommen war auffällig. Die *New York Times*-Reporterin Sylvia Nasar bemerkte in einem Bericht zur Debatte:

»Wenn Ökonomen aller Schattierungen sich auf etwas einigen können, ist dies bemerkenswert. So ist es ein Zeichen ungewöhnlicher Eintracht, daß 300 Ökonomen, von Konservativen wie James M. Buchanan und Milton Friedman bis zu Liberalen wie Paul A. Samuelson und James Tobin, kürzlich einen Brief an Präsident Clinton unterzeichnet haben, in dem sie für das nordamerikanische Freihandelsabkommen eintreten« (Nasar 1993, A1).

Zumindest im Fall der internationalen Handelspolitik haben einige wenige führende *Mainstream*-Ökonomen auf die Diskrepanz zwischen der wissenschaftlichen Praxis und der öffentlichen Darstellung hingewiesen. Paul Krugman schreibt:

»Es gibt immer noch gute Gründe, für den Freihandel einzutreten und ihn als nützliches Ziel in der praktischen Welt der Politik zu betrachten, doch nie mehr kann behauptet werden, es handle sich um die Politik, die der ökonomischen Theorie zufolge immer die richtige sei« (Krugman 1987, 132).

Die Wahrnehmung dieser Spannung zwischen wissenschaftlichem und politischem Diskurs ist freilich verhältnismäßig selten. Im allgemeinen vermitteln die meisten öffentlichen Stellungnahmen des *Mainstreams* den Eindruck, daß Argumente für den Freihandel mit Fallows Worten »die einzigen noch im Spiel befindlichen Theorien seien« (Fallows 1993, 76).

### *Soziale Sicherheit und Armut*

Ein zweites, in gewisser Weise weniger offensichtliches Beispiel liefern die politischen Strategien zur Verbesserung der sozialen Sicherheit und zur Verringerung der Armut. Viele Ökonomen räumen ein, daß ihnen die dürftigen und unsicheren Lebensverhältnisse der Armen und vieler Beschäftigter besonders in den USA Sorge bereitet (wenn sich auch ebenso viele Ökonomen eingeständenermaßen keinen Deut darum scheren). In modernen ökonomischen Analysen findet sich ein breites Spektrum von Erklärungen, wie sich Einkommen bilden und warum es zur Armut kommt. Doch wenn die *Mainstream*-Ökonomen ihre Aufmerksamkeit der Wirtschaftspolitik auf diesem Gebiet zuwenden, verengt sich die Bandbreite dieses Spektrums dramatisch.

Einige konservative Ökonomen vertreten offensichtlich die Auffassung, von seiten der Regierung solle kein Versuch unternommen werden, die am Markt bestimmten Einkommen der Beschäftigten zu verbessern. Der Markt funktioniere optimal, wenn er seinen eigenen Mechanismen überlassen werde und die Einkommen der Leute seien im allgemeinen auch jene, die sie verdienten. Mit dieser Ansicht wird das vor fünfundzwanzig Jahren

ausgesprochene Verdikt des Politikwissenschaftlers Edward C. Banfield wiederholt, wonach eine »Regierung die Probleme der Städte nicht lösen kann, sondern sie eher noch verschlimmert...« (Banfield 1970, 257). Charakteristischer jedoch ist, daß viele, wenn nicht die meisten Ökonomen öffentlich dafür eintreten, daß die Regierung, wenn sie etwas auf diesem Gebiet bewirken wolle, sich auf die Verbesserung der Bildung und der beruflichen Fertigkeiten der Personen mit relativ niedrigem Einkommen konzentrieren sollte. Die Logik hinter diesen Empfehlungen, in denen sich der weitverbreitete Einfluß der Humankapital-Theorie niederschlägt, ist so simpel, daß sie verführerisch wirkt: (1) Die Einkommen der Beschäftigten spiegeln ihre Ausstattung mit beruflichen Qualifikationen wider; (2) Personen mit niedrigen Einkommen müssen daher mit wenig Qualifikationen ausgestattet sein; und (3), wenn die Regierung versuchen will, die Einkommen derjenigen, die schlecht bezahlt werden zu verbessern, sollte sie sich daher darauf konzentrieren, deren Qualifikation zu verbessern. Drei Ökonomen der Brookings Institution kamen Anfang der neunziger Jahre zu folgendem Schluß:

»Die beste langfristige Maßnahme gegen die zunehmende Einkommensungleichheit in den USA ist die Verbesserung der Qualifikation derjenigen Beschäftigten, die gegenwärtig am unteren Ende der Einkommensleiter festsitzen. Wir empfehlen eine grundsätzliche Neuorientierung des gegenwärtigen Systems zur Verbesserung der allgemeinen beruflichen Qualifikationen von nichtakademischen Beschäftigten« (Baily, Burtless und Litan 1993, 204).

Diese Logik hat sich in der Tat als verführerisch für politische Strategen in der neuen Regierung Clinton erwiesen. Robert Reich, ein wichtiger Wahlkampfberater Clintons und inzwischen Arbeitsminister, hat geschrieben, die Welt der Zukunft gehöre den »symbolischen Analytikern«, jenen, die sich mit der »Problemlösung, der Identifizierung von Problemen und der strategischen Vermarktung« beschäftigten, die auch künftig den amerikanischen Unternehmen eine Nische in einer zunehmend konkurrenzbestimmten Welt sichern würden. Der Schlüssel der staatlichen Ordnungspolitik, so Reich weiter, bestehe darin, »rigorose Klassenschranken zu verhindern, indem sichergestellt wird, daß jedes halbwegs talentierte amerikanische Kind ein symbolischer Analytiker werden kann...« (Reich 1992, 177, 246). Die neue Regierung griff diese Anregung, zum Teil unter Reichs Einfluß, auf, forderte beträchtliche neue Investitionen in »lebenslanges Lernen« und verkündete, ihre »Selbstverpflichtung kräftig in solches 'Humankapital' zu investieren, [verspreche] Gewinne für die Nation, die weit über die ursprünglichen Kosten hinausgehen« (Executive Office of the President 1993, 57).

Das Problem mit diesen verführerisch einfachen und weitverbreiteten politischen Bekenntnissen ist allerdings, daß sie einige der wichtigsten Quellen

der Armut und der wirtschaftlichen Unsicherheit fast völlig übersehen. Während des vergangenen Jahrzehnts hat ein weitläufiges Projekt innerhalb der akademischen Ökonomie nachgewiesen, daß die Struktur der Arbeit und die Institutionen, die den Beschäftigungsverhältnissen zugrundeliegen, wichtige Bestimmungsfaktoren niedriger Einkommen und wachsender Ungleichheit sind: hingewiesen wurde vor allem auf die relative Bedeutung der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften, die Notwendigkeit für die Unternehmen, Einkommensungleichheit zu reproduzieren, um Anreize zu intensiverer Arbeit zu schaffen, das Netz der Traditionen, die Einkommenshierarchien regulieren etc. (vgl. Dickens, Katz 1987 und Howell 1989). David R. Howell und Edward N. Wolff kommen zu dem Schluß, daß sorgfältige Untersuchungen der Beziehungen zwischen Qualifikationsniveaus und Einkommen zu bestätigen scheinen, »daß die Struktur der Einkommen nicht angemessen mittels der Qualifikation der Beschäftigten erklärt werden kann, insbesondere nicht im Falle der Arbeitskräfte in der Produktion« (Howell, Wolff 1991, 500).<sup>7</sup>

Die diesen neueren Erkenntnissen zugrundeliegende Analyse ist natürlich komplex und eignet sich nicht so ohne weiteres für den öffentlichen Konsum wie die traditionellen Moralpredigten über die Beziehung von Qualifikation und Einkommen. Diese Komplexität darf allerdings nicht als Entschuldigung für die Unterschlagung solcher nachfrageseitiger Bestimmungsfaktoren herhalten. Frank Levy und Richard J. Murnane stellen fest:

»Um mehr über die Faktoren herauszufinden, die die Technikwahl der Unternehmen und die daraus folgende Nachfrage unterschiedlicher Qualifikationsmuster bestimmen, kann es von entscheidender Bedeutung sein, Zugangswege in die 'Black box' der Unternehmen zu finden. Die Entscheidungen, die Unternehmen treffen, sind schwer zu verstehen, doch werden sie in den kommenden Jahren bei der Bestimmung der Einkommensverteilung aus abhängiger Arbeit eine wichtige Rolle spielen« (Levy, Murnane 1992, 1374).

Das Politikproblem, das solche Untersuchungen für die Mainstream-Ökonomen aufwerfen, besteht unglücklicherweise darin, daß diese Ergebnisse offenbar ihrer in der politischen Arena beharrlich vertretenen Position, der Arbeitsmarkt funktioniere effizient und nach den Gesetzen des Wettbewerbs, widersprechen.

Betrachten wir den Fall des Mindestlohns in den Vereinigten Staaten. Wenn die neuere Betonung der nachfrageseitigen institutionellen Kräfte korrekt ist, dann könnte ein höherer Mindestlohn zu einem Element des Umfelds werden, das die Lohnfestsetzung der Firmen beeinflußt, und dazu führen, daß die Einkommen vieler Niedriglohnempfänger angehoben werden. Aufgrund des komplizierten Beziehungsnetzes, das die Unterneh-

7 Eine sorgfältige Erörterung dieser Fragen im Hinblick auf die Stellung schwarzer Männer auf dem Arbeitsmarkt findet sich in Moss und Tilly (1992).

mensentscheidungen hinsichtlich Löhnen und Neueinstellungen beeinflusst, erscheint es darüber hinaus aus einer solchen Perspektive keineswegs als selbstverständlich, daß ein höherer Mindestlohn die Nachfrage nach niedrig entlohnten Arbeitskräften reduzieren würde. Auch neuere empirische Untersuchungen zu diesem Problem liefern nur unsichere und zwiespältige Resultate, wobei eine Reihe jüngerer Studien vermuten läßt, daß überhaupt kein negativer Beschäftigungseffekt auftreten würde.<sup>8</sup>

Doch derartige Befunde kommen bei den meisten Mainstream-Ökonomen in den USA nicht gut an. In öffentlichen Foren versichern sie zumeist, der Arbeitsmarkt funktioniere gemäß den Prinzipien der Konkurrenz, die (entsprechend den »Lehren von Angebot und Nachfrage«) festlegten, daß ein höherer Lohn für eine bestimmte Gruppe von Arbeitskräften die Nachfrage für eben diese Arbeitskräfte reduzieren würde. Es überrascht also nicht, daß sieben Achtel der amerikanischen Ökonomen der Umfrage aus den achtziger Jahren zufolge »grundsätzlich« oder »mit Einschränkungen« dem Satz zustimmten, daß »ein Mindestlohn die Arbeitslosigkeit unter jungen und unqualifizierten Arbeitskräften erhöht«. Damit liegen sie um fast 30 Prozent über der (nicht gewichteten) durchschnittlichen Zustimmung der Ökonomen aus den anderen vier in der Untersuchung vertretenen Ländern (Frey et. al 1984, Tabelle 2). In diesen und anderen Fällen, bei denen es um Armut und soziale Sicherheit geht, scheint es für den Mainstream leichter zu sein, bei den simplen Geschichten über angeblich durch die Konkurrenz bestimmte Arbeitsmärkte zu bleiben, als sich seine Botschaft durch die Komplexitäten der modernen Forschung verwässern zu lassen.

### *Der »Trade-off von Gleichheit und Effizienz«*

Ein drittes Beispiel berührt parallel liegende politische Probleme. In ihren öffentlichen Verlautbarungen machen sich Mainstream-Ökonomen Sorgen über die wirtschaftlichen Auswirkungen einer größeren Einkommensgleichheit. Häufig wenden sie sich deshalb gegen steuerliche Maßnahmen und staatliche Ausgaben, die der Verbesserung der unteren Einkommen dienen sollen und sprechen sich stattdessen für steuerliche Entlastungen der oberen Einkommen aus.

Die einfache Geschichte, die diese Sorgen rechtfertigen soll, bringt einen angeblichen Konflikt zwischen Gleichheit und Effizienz ins Spiel, den be-

---

8 Für eine ältere Untersuchung, die zu dem Schluß kommt, daß die Erhöhung des Mindestlohns im Endeffekt zu einer geringfügig negativen Wirkung auf die Beschäftigung junger Erwachsener führen könnte, siehe Brown, Gilroy und Kohen (1982). Für neuere und provokantere Daten, die auf neutrale Einkommenseffekte schließen lassen, siehe Card (1992) und seine Verweise auf weitere aktuelle Studien.

rühmten »Trade-off zwischen Gleichheit und Effizienz.«<sup>9</sup> Wenn es weniger Unterschiede zwischen Gewinnern und Verlierern im wirtschaftlichen Leben gäbe, so argumentieren viele Ökonomen, dann hätten die Unternehmer weniger Anreize, Neuerungen einzuführen, und die Beschäftigten würden sich weniger um eine produktive Leistung bemühen. Wenn wir unsere egalitären Impulse mit uns durchgehen lassen, so lautet die Mär, würde das wirtschaftliche Gesamtprodukt darunter leiden und das Wachstum gebremst werden. Diese Abneigung gegen egalitäre Politik hat sich während der letzten 15 Jahre an mehreren politischen Fronten in den USA deutlich manifestiert. In den Jahren 1981/82 schlossen sich die Ökonomen der Kampagne für üppige Steuersenkungen zugunsten der Unternehmen und der Reichen an und unterstützten den Kreuzzug für eine angebotsorientierte Politik mit dem Argument, die Reichen könnten mehr sparen und die Investoren hätten mehr Anreize, produktiv zu investieren.<sup>10</sup> Desgleichen trugen viele Ökonomen Mitte der achtziger Jahre dazu bei, daß sich die Forderung nach einer abgeflachten Steuerkurve wie ein Fieber verbreitete. Sie argumentierten eine weniger progressiv verlaufende Einkommenssteuerkurve würde sowohl das System vereinfachen, als auch stärkere Anreize für Sparer, Investoren und leistungsstarke Beschäftigte bieten.<sup>11</sup> Während der achtziger und frühen neunziger Jahre machte sich eine ganze Reihe von Ökonomen für höhere und relativ regressivere Konsumsteuern stark, etwa für eine nationale Umsatzsteuer oder eine Mehrwertsteuer, um Ressourcen aus dem Konsum auf die Ersparnisse umzuleiten, die wiederum, wie behauptet wurde, in die Investitionen fließen würden (z. B. Hatsopoulos, Krugman Poterba 1989).

Wiederum jedoch gewinnt man den Eindruck, daß die Welt des Analytikers komplizierter ist als die des Politikverfechters. Eine lange Reihe von Arbeiten über negative Arbeitsanreize progressiver Besteuerung führte kaum zur Unterstützung der Ansicht, daß der Arbeitsanreiz leidet, wenn die Progressionskurve der Einkommensteuer steiler wird.<sup>12</sup> Und die historische Erfah-

9 Die klassische Formulierung dieses Problems, sorgfältig und differenziert im Ansatz, liefert Okun (1975).

10 Für einen Überblick zum politischen Diskurs während dieser Episode siehe Bowles, Gordon und Weisskopf (1983, Kap. 8).

11 Eine charakteristische Formulierung der Mainstream-Position zu diesem Problemkreis war Hall und Rabushka (1983).

12 In Wahrheit gibt es sogar eine theoretische Unbestimmtheit, was diesen behaupteten Effekt angeht, die viele Forscher dazu veranlaßt hat, im historischen Rückblick ein »gewisses Maß an Skepsis [im Hinblick auf] die Bedeutung von Steuern als Determinanten der Arbeitsleistung« zum Ausdruck zu bringen (Rosen 1976, 503). Hinzu kommt, wie Mark R. Killingworth betont, daß das vorhandene empirische Material nicht einmal geeignet ist, allgemeine Schlußfolgerungen in die eine oder andere Richtung zuzulassen: »Um die aggregierte Wirkung einer Veränderung im Steuersystem festzustellen, braucht man ein

rung sollte uns etwas skeptischer machen, wenn es um den angeblichen Nutzen einer Stimulierung der Investitionstätigkeit mittels Veränderungen in der Steuerstruktur geht: Während des amerikanischen Wirtschaftszyklus der Jahre 1979 bis 1989 sanken in den USA die Spitzensteuersätze auf dramatische Weise, während die Investitionstätigkeit stagnierte (und nicht, wie versprochen, in die Höhe schnellte); die Sparquote sank, anstatt als Reaktion auf geringere Spitzensteuersätze zuzunehmen.<sup>13</sup>

Noch verblüffender ist vielleicht, wie wenig analytische Aufmerksamkeit die *Mainstream-Ökonomen* bisher den strukturellen Beziehungen von Gleichheit und Effizienz geschenkt haben. Wenn das Argument eines »Trade-off« zwischen Gleichheit und Effizienz stimmen würde, sollte man erwarten, daß sich im internationalen Vergleich eine negative Korrelation von Einkommensgleichheit und wirtschaftlicher Effizienz, gemessen an Indikatoren wie Wirtschaftswachstum oder Investitionsleistung, feststellen ließe. Man findet in der *Mainstream-Literatur* freilich nicht nur wenig Interesse für diese Frage, sondern es stellt sich nach einer kleinen Datensammlung auch noch heraus, daß offenbar genau die umgekehrte Beziehung herrscht: Mißt man z. B. die Einkommensgleichheit in einem Land anhand eines Vergleichs des Nach-Steuer-Einkommens des oberen und des unteren Fünftels der Haushalte, kommt man für die achtziger Jahre zu dem Ergebnis, daß es eine *positive* (und keine negative) Korrelation zwischen Einkommensgleichheit und Produktivitätswachstum, sowie zwischen Einkommensgleichheit und Investitionstätigkeit gibt (Bowles, Gordon und Weisskopf 1990, 221-224).

Derartige politische Vorurteile gegen egalitär orientierte politische Strategien und Institutionen haben schwerwiegende Folgen. Betrachten wir den Fall der Gewerkschaften. Viele *Mainstream-Ökonomen* schüren schon seit langem Feindseligkeiten gegen die Gewerkschaften, weil sie monopolistische Funktionshemmnisse in den Arbeitsmarkt einbauen würden. Eine neue Generation ökonomischer Literatur weist inzwischen jedoch auf die positiven Wirkungen der »Stimme« von Gewerkschaften hin, nicht nur im Hinblick auf Lohneffekte, sondern auch, in der Gesamtbilanz, auf die Produktivität. In der Zusammenfassung ihrer sorgfältig angelegten empirischen Analysen kommen Richard B. Freeman und James L. Medoff zu dem Schluß, daß »auf den meisten Feldern die positiven Elemente des Stimme/Antwort-Aspekts der Gewerkschaften die negativen Elemente des

---

allgemeines Gleichgewicht als Rahmen, und meines Wissens ist in empirischen Studien bisher nichts dergleichen versucht worden« (Killingworth 1983, 358, Fn. 17).

13 Die Analyse dieser Zusammenhänge ist natürlich kompliziert. Für eine detaillierte Erörterung des Zusammenhangs von Steuern, Sparquoten und Investitionen während dieser Periode siehe Bowles, Gordon und Weisskopf (1990, Kap. 10) sowie Gordon (1994).

monopolistischen Aspekts ausgleichen oder übertreffen« (Freeman, Medoff 1984, 247; vgl. auch Bowles, Gordon, Weisskopf 1990, Kap. 11-13).

Kurz, die Gewerkschaften verbessern zumeist die Arbeits- und Lebensbedingungen der Beschäftigten *und* begünstigen eine effektivere wirtschaftliche Gesamtleistung. Doch die meisten Mainstream-Ökonomen in den USA tun sich weiterhin schwer, diese Folgerungen zu schlucken. Werfen wir noch einmal einen Blick auf die vergleichende Untersuchung der wirtschaftspolitischen Auffassungen von Ökonomen, so stellen wir fest, daß zwei Drittel der amerikanischen Ökonomen grundsätzlich oder mit Einschränkungen der Behauptung zustimmen, daß »die ökonomische Macht von Gewerkschaften stark beschnitten« werden sollte, über 20 Prozent mehr als der (ungewichtete) Durchschnitt der Ökonomen aus Österreich, Frankreich, Deutschland und der Schweiz (Frey et al. 1984, Tabelle 2) - und dies in einem Land, in dem die Macht der Gewerkschaften damals schon relativ gering und im Schwinden begriffen war.

### *Liberalisiert den Markt*

Das letzte und vielleicht wichtigste Beispiel für die Kluft zwischen wissenschaftlicher Analyse und politischer Stellungnahme betrifft das Verhältnis von Markt und Staat.

In der öffentlichen Domäne plädieren die meisten Mainstream-Ökonomen in den USA beharrlich für die Deregulierung des Marktes und äußern sich sehr skeptisch im Hinblick auf die Effizienz staatlicher Eingriffe in den Preismechanismus. In der heftigen Opposition gegen Mietkontrollen oder Lohn/Preis-Kontrollen kommt dies deutlich zum Ausdruck. Auf derselben Linie unterstützen Ökonomen auch Schritte zur Verringerung des Haushaltsdefizits, ein Ziel, das man mittels Kürzung der staatlichen Ausgaben anstatt durch Steuererhöhungen erreichen will. Und diese Haltung führt auch zur generellen Unterstützung der wirtschaftlichen Deregulierungsmaßnahmen der Regierung. So stimmten laut der schon mehrmals zitierten Studie drei Viertel der amerikanischen Ökonomen im Grundsatz oder mit Einschränkungen der Auffassung zu, daß »die Verringerung des Einflusses regulativer Behörden... die Effizienz der Wirtschaft verbessern würde«, ein beträchtlich höherer Anteil als der (ungewichtete) Durchschnitt der Ökonomen aus den vier anderen Ländern (Frey et al. 1984, Tabelle 2).

Dieser leidenschaftliche Glaube an den Markt spricht einem großen Teil moderner ökonomischer Analysen Hohn. Er setzt voraus, daß Märkte nach dem Modell der vollständigen Konkurrenz funktionieren und daß die Resultate vollständig konkurrenzförmiger Markttransaktionen optimal sind. Die aufregendsten und interessantesten ökonomischen Analysen des

Mainstreams in den vergangenen zwei Jahrzehnten erhellten jedoch gerade die Abweichungen des ökonomischen Prozesses vom Modell der vollständigen Konkurrenz und den in vielen Lagen suboptimalen Charakter von Handlungen, die der Disziplin des Wettbewerbs unterworfen sind (vgl dazu Bowles, Gintis 1993 und Stiglitz 1993). Es kann gezeigt werden, daß der Markt Wettbewerb in wenigen Sonderfällen effizient funktionieren mag. Wie Robert Solow allerdings festgestellt hat, fassen neuere Arbeiten ins Auge, »was passiert, wenn einige der sehr restriktiven Annahmen des [Konkurrenz-]Modells zugunsten von Marktmacht, strategischem Verhalten und ungleichem Informationszugang fallengelassen werden. Solche theoretischen Innovationen... untergraben die Vorstellung des *Laissez faire*... Akademische Ökonomen sind, mit sehr wenigen Ausnahmen, von den einfachen Spezialfällen nicht begeistert« (Solow 1993, 8, 7).

Diese Spannung zwischen Analyse und Bekenntnis beim Verhältnis von Staat und Markt schließt den Kreis und führt uns zu der persönlichen Erfahrung, die ich eingangs schilderte, zurück. Seit einem Jahrzehnt sitzen Mainstream-Ökonomen auf dem Streitwagen und kämpfen für die Verringerung des amerikanischen Haushaltsdefizits. In öffentlichen Stellungnahmen beteuern sie, daß hohe staatliche Defizite die Zinsen in die Höhe trieben und private Investitionen »verdrängten«, während gleichzeitig die Kreditkosten steigen würden. Diese Behauptung paßt gut zu ihrer für die Öffentlichkeit bestimmten Ansicht, daß die Märkte effizient funktionieren und daß, wenn die Nachfrage für Kredite steigt, der Preis für solche Kredite automatisch ebenfalls steigen sollte. Doch die tatsächliche analytische Fundierung dieser Verknüpfung ist dünn. Nach Durchsicht des empirischen Materials kommt Rudolph Penner, ein konservativer Ökonom und ehemaliger Direktor des Congressional Budget Office, zu folgendem Schluß:

»Man sollte eine positive Beziehung zwischen Defizit und realen Zinssätzen erwarten. Statistisch ist diese Beziehung verteuftelt schwer festzumachen. Obwohl die Mehrheit der Studien eine positive Relation aufzeigen, ist diese statistisch oft nicht signifikant, und manche Untersuchungen zeigen eine statistisch signifikante negative Relation. Beunruhigender noch ist, daß kleine Veränderungen der Eckdaten für die Modelle diese Relation von einer positiven in eine negative verkehren können und umgekehrt« (zit. in Heilbroner, Bernstein 1989, 104).

In der Abgeschlossenheit ihrer universitären Korridore würden diese zwispältigen Ergebnisse viele Mainstream-Ökonomen zum Nachdenken veranlassen. Im Licht der Scheinwerfer der Öffentlichkeit scheint es allerdings leichter zu sein, mit dem Strom zu schwimmen und die Notwendigkeit zu verkünden, das Defizit zu verringern, oder gar den Bundeshaushalt vollständig auszugleichen.<sup>14</sup> Wären wir schließlich nicht besser dran, wenn die

14 Für eine nützliche Bewertung der Argumente für und wider den Abbau des Haushaltsdefizits siehe Heilbroner und Bernstein (1989).

Regierung weniger und der private Sektor, angetrieben durch die Marktkräfte, mehr täte?

## 2. Zur Erklärung der Diskrepanzen

Wie können wir solche Diskrepanzen zwischen der wissenschaftlichen Praxis der Mainstream-Ökonomen und ihren Stellungnahmen zur staatlichen Politik erklären?

Ich vermute, daß manche Leser versucht sein werden, simplizistische und weitgehend zynische Erklärungen ins Spiel zu bringen. Es könnte etwa sein, daß es vielen Mainstream-Ökonomen an intellektueller Integrität mangelt und daß sie die Widersprüche zwischen ihrer Arbeit als Wissenschaftler und ihren Verlautbarungen als Berater unter den Tisch kehren. (Natürlich würde dies nicht den spezifischen Gehalt ihrer politischen Ratschläge erklären, sondern allein ihre Toleranz im Hinblick auf die Diskrepanzen zwischen ihren professionsinternen und den externen Diskursen.) Oder, um es noch zynischer zu formulieren, könnte es nicht sein, daß sie bereit sind, sich außerhalb ihrer Profession als eine Art Söldner zu verdingen, die ihre »Expertise« für diejenigen Kampagnen und Interessenvertreter abgeben, die sich am eifrigsten um ihre Dienste bemühen? (Dies würde aber unter anderem nicht die *eigenständigen* Aktivitäten vieler Ökonomen erklären, ihre aggressiven Initiativen etwa in der Frage einer Reduktion des Haushaltsdefizits.)

Ich neige nicht zu derart vereinfachenden und zynischen Erklärungen. Vielmehr vermute ich, daß die Quellen solcher Diskrepanzen, wie sie im vorigen Abschnitt deutlich gemacht wurden, vielschichtig und in vielen Fällen eher struktureller als intentionaler Natur sind. Um dem Erklärungsproblem gerecht zu werden müßte man unglücklicherweise einige recht subtile und intensive Forschungen anstellen, darunter eingehende Analysen des substantiellen und symbolischen Gehalts des vom Mainstream vertretenen politischen Diskurses und sorgfältige Untersuchungen der Kanäle, durch die ökonomische Ideen ihren Weg in politische Debatten finden. Man müßte außerdem differenzierte Verfahren einsetzen, um die persönlichen Ansichten der Ökonomen über das Verhältnis ihrer Arbeit als Wissenschaftler zu ihren Äußerungen als Politikberatern ans Licht zu bringen. Keinem dieser Forschungsansätze bin ich gefolgt. Auf einer weitgehend spekulativen Ebene schlage ich deshalb hier fünf mögliche Erklärungen des Problems vor, von denen mehrere miteinander verwoben sind. Ich bin nicht in der Lage, die relative Bedeutung dieser Erklärungen zu gewichten, möchte allerdings die Auffassung vertreten, daß vermutlich alle eine wichtige Rolle spielen.

*Institutionen als Filter*

Die Ideen der Ökonomen fallen nicht einfach vom Himmel herunter und in die politische Diskussion hinein. Eine Reihe filternder Institutionen trägt dazu bei, die Vorstellungen zur Wirtschaftspolitik, die den Weg ins allgemeine und politische Bewußtsein finden, zu kanalisieren und auszuwählen. Es gibt gute Gründe für die Annahme, daß diese institutionellen Filter in unterschiedlichem Maß über eigene politische Prioritäten verfügen und daß ihr Einfluß darauf, welche ökonomischen Sichtweisen Widerhall und Legitimität gewinnen, dazu beiträgt, den politischen Diskurs nach rechts zu verschieben. Mindestens drei solcher institutioneller Filter scheinen bedeutsam zu sein:

- »Think tanks« und Politikinstitute spielen eine zentrale Rolle bei der Verbreitung von Vorstellungen zur Wirtschaftspolitik. Diese Institutionen sind als Quellen wissenschaftlicher Arbeit weniger wichtig denn als Vermittler von Ideen, und sie sind zumindest in den USA politisch eindeutig zur Mitte oder nach rechts ausgerichtet. In den siebziger Jahren ist eine Reihe äußerst umtriebiger konservativer Institute entstanden, als die Rechte und viele Großunternehmen beschlossen, zur Unterstützung wirtschaftsfreundlicher und antiregulatorischer Konzepte in die Offensive zu gehen.<sup>15</sup> Inzwischen sind die Karten recht ungleich verteilt: die Budgets des American Enterprise Institute, der Heritage Foundation und der Brookings Institution zum Beispiel - nur drei von vielen Politikinstituten der Mitte und der Rechten - lassen zusammengerechnet die mageren Ressourcen progressiver Einrichtungen wie des Economic Policy Institute und des Institute for Policy Studies als verschwindend gering erscheinen.

- Auch die Medien spielen eine wichtige Rolle. Ich habe nicht allzu viel für Verschwörungstheorien übrig, doch ist die Annahme begründet, daß die zunehmende Monopolisierung und Kommerzialisierung der Medien ihrer Behandlung wirtschaftlicher Fragen einen Anstrich von Parteilichkeit für die Unternehmen aufgezwungen hat (Bagdikian 1983; Parenti 1986).

- Politiker und ihre Stäbe sind ebenfalls aktiv bei der Gestaltung des Spektrums derjenigen Meinungen zur Wirtschaftspolitik, die Einfluß erringen. In dem Maße, wie Unternehmensinteressen verstärkt Einfluß auf die Wahlkampfarenen und die staatliche Verwaltung gewannen, nahmen unweigerlich auch die Linsen, durch die die politischen Akteure Optionen der Wirtschaftspolitik wahrnehmen, eine unternehmensfreundliche Färbung an (Edsall 1984; Ferguson, Rogers 1968; Greider 1992).

Keine dieser meinungfilternden Institutionen wäre allein imstande, einer

---

15 Zur Rhetorik und Geschichte dieses Elements im Think-tank-Betrieb siehe Institute for Labor Education and Research (1981, X-XV).

unwilligen Herde von Experten politische Konzepte wie eine Zwangsjacke überzuziehen. Vermutlich nehmen auch Ökonomen aktiv an der Gestaltung der Botschaften teil, die sie verkünden. Doch wenn wir für die Zwecke dieser Diskussion annehmen, daß es unter Ökonomen (innerhalb und außerhalb des Mainstreams) eine heterogene Reihe von Ansichten über die Wirtschaftspolitik gibt, dann tragen Think Tanks, die Medien und die politischen Akteure gewiß dazu bei, diese Ansichten in einem unternehmensfreundlichen Sinne zu vereinheitlichen.

### *Lehrbuchsimpfifikationen*

Ein weiterer möglicher Grund für die Kluft zwischen Analyse und Politikberatung findet sich in der Welt der elementaren Lehrbücher für Ökonomie. Viele Konsumenten von Ratschlägen zur Wirtschaftspolitik besitzen ökonomische Kenntnisse auf dem Niveau elementarer Lehrbücher. Wie Solow warnt, sollen »einführende Lehrbücher Studenten der ersten Semester einfache Fälle vermitteln« (Solow 19093, 7). Wenn in den einführenden Lehrbüchern zur Wirtschaftspolitik überwiegend eine bruchlos marktfreundliche Weltsicht vertreten wird, wird diese Weltsicht aber unweigerlich eine Geläufigkeit und Legitimität gewinnen, der nicht leicht zu begegnen ist.

Welche vereinfachenden Sichtweisen vertreten diese Lehrbücher? Wir gewinnen eine ungefähre Vorstellung, wenn wir uns die jüngste Ausgabe (1992) des klassischen Lehrbuchs *Economics* von Paul A. Samuelson und seinem gegenwärtigen Mitarbeiter William D. Nordhaus ansehen.<sup>16</sup> Samuelson und Nordhaus selbst sind Liberale, die kaum in ein strikt marktorientiertes Laissez faire vernarrt sind. Doch in fast allen politischen Fragen, die ich im vorigen Abschnitt gestreift habe, vertreten sie mit ihren Positionen im Buch durchaus verlässlich die gängige Linie. Wer etwa Bedenken hat, was die Lohn- und Beschäftigungseffekte wirtschaftlicher Integration und eines freieren Handels angeht, dem wird versichert, daß »die ökonomische Antwort auf das Argument hinsichtlich 'billiger ausländischer Arbeitskräfte' auf die Analyse komparativer Vorteile zurückgreifen kann. Diese zeigt, daß ein Land vom Handel profitiert, obwohl seine Löhne weit über denen seiner Handelspartner liegen« (ebd., 684). Zum Problem des Zusammenhangs von Staatsdefiziten und Investitionen versichern sie uns, daß »die meisten Volkswirtschaftler darin übereinstimmen, daß zumindest einige Investitionen durch staatliche Haushaltsdefizite verdrängt werden« (ebd.,

16 Diese Auflage ist bisher noch nicht ins Deutsche übersetzt, die letzte deutsche Ausgabe erschien unter dem Titel *Volkswirtschaftslehre* 1987 in Köln [Anm. d. Übers.].

630).<sup>17</sup> Geht es um überhitzten Konsum und zu geringe Sparquoten, heißt es ebenfalls ohne Einschränkung, daß »auf lange Sicht gesehen die Kapitalbildung einer Nation von der Sparquote bestimmt wird« (ebd. 444) und daß »...praktisch alle glauben, daß die Sparquote [in den USA] zu niedrig ist, um eine vitale und gesunde Investitionsrate in den neunziger Jahren zu gewährleisten« (ebd., 446).

Ihre Ansichten zum Trade-off von Gleichheit und Effizienz sind uns ebenfalls vertraut: »Umverteilungsmaßnahmen wie die progressive Einkommenssteuer lassen... wahrscheinlich den realen Output schrumpfen, weil sie Arbeits- und Sparanreize verringern. Wenn eine Nation ihre Verteilungspolitik erörtert, wird sie den Nutzen größerer Gleichheit gegen die Kosten eines geringeren Nationaleinkommens abwägen müssen« (ebd., 336). Und ihre allgemeinen Stellungnahmen zu den möglichen Auswirkungen staatlicher Eingriffe in den Markt könnten kaum entschiedener sein; nachdem sie sich eben noch über die negativen Effekte von Mindestlöhnen, Mietkontrollen und Zinsobergrenzen ausgelassen haben, schließen sie mit einem Tusch:

»Ähnliche Beispiele für Eingriffe in Märkte finden sich in allen Gesellschaften. Tatsächlich haben die sozialistischen Gesellschaften in großem Maßstab versucht, durch staatliche Kommandos, Regulationen, Propaganda und Strafen Angebot und Nachfrage zu umgehen. Die langen Brotschlangen in Moskau, Peking und Prag bezeugen, daß die Lehren von Angebot und Nachfrage überall gelten« (ebd., 79).

Solow versichert uns, daß die meisten akademischen Ökonomen von diesen Lehrbuchsimplifikationen »nicht begeistert« seien (Solow 1993, 7). Doch wie soll der Leser oder der Konsument ökonomischer Weisheiten wissen, daß er »nicht begeistert« sein soll? *Caveat lector!* Vielleicht ist es nötig, die Lehrbücher mit einem warnenden Aufdruck zu versehen: »**VORSICHT!** *Der Gesundheitsminister weist darauf hin, daß dieses Buch grobe Vereinfachungen enthält, die Ihr Verständnis der Wirtschaftspolitik und des wirtschaftlichen Wohlstands des Landes im allgemeinen gefährden können.*«

Eine letzte Bemerkung zu den Vereinfachungen der Lehrbücher scheint angebracht. Wenn die akademische Wissenschaft eine kompliziertere Welt aufzeigt, als sie für gewöhnlich in Lehrbüchern dargestellt wird, könnte man erwarten, daß eine Reihe weniger vereinfachender Lehrbücher auf dem Markt erscheint und daß man versuchen wird, sie dort mit dem Verweis auf ihre größere Relevanz und realistischere Position zu etablieren.

---

17 Ein demütiges Eingeständnis verbannen sie in eine Fußnote: »Wir können allerdings nicht sagen, daß die Steigerung des amerikanischen Haushaltsdefizits die Veränderungen der Sparquote, der Unternehmensinvestitionen und der Investitionen aus dem Ausland [über die sie schon im Text spekuliert haben] *verursacht* hat« (ebd., 632, Fn. 7; kursiv im Original).

Allerdings muß beim Eintritt in den Lehrbuchmarkt eine hohe Barriere überwunden werden, die für solche neuen Konkurrenten schwer zu bewältigen ist. Der Markt hat - mit etwa einer Million Exemplaren jährlich - riesige Dimensionen, und die Verleger kämpfen unablässig um den größtmöglichen Marktanteil. Doch die akademischen Lehrkräfte selbst sind recht träge, sie geben sich mit dem was sie wissen und bisher gelehrt haben zufrieden und verspüren kaum Neigung, neue Lehrbücher, in denen neue Gesichtspunkte, Ideen oder Komplikationen vermittelt werden, in die Lektürelisten aufzunehmen. In der Folge drängen viele, wenn nicht die meisten Verleger die potentiellen Autoren, die von den Marktführern etablierten Grundgedanken zu übernehmen und mit neuen Formen der Präsentation und Erläuterung anstatt mit der inhaltlichen oder intellektuellen Orientierung zu konkurrieren.<sup>18</sup> Sind also die herrschenden Lehrbuchvereinfachungen einmal durchgesetzt, ist es recht wahrscheinlich, daß sie sich auch halten werden.

### *Formalisten in der Graduiertenausbildung*

Eine weitere Quelle des Problems läßt sich ausfindig machen, wenn wir unser Augenmerk von der elementaren Lehrbuchökonomie für Studenten auf die Doktorandenausbildung verlegen. Eine Reihe neuerer Untersuchungen wirft Licht auf den formalistischen und drögen Charakter des Graduiertenunterrichts in führenden Wirtschaftsfakultäten des Mainstreams, besonders in den theoretischen Pflichtkursen.<sup>19</sup> Die Kommission für Graduiertenbildung der American Economic Association (AEA) nahm die Anregung für ihre eigene Arbeit auf und sprach von einem »offenbar wachsenden Chor von Klagen über den Charakter der ökonomischen Forschung und Ausbildung an den Wirtschaftsfakultäten der meisten Universitäten [in den USA]« wobei sie insbesondere feststellte, daß viele Kritiker »die Ansicht vertreten, daß die Ökonomie, wie sie in den höheren Fachsemestern gelehrt wird, sich von den wirklichen Problemen der Welt zu weit abgelöst« habe (Krueger et al. 1991).

18 Ich habe keine detaillierten Untersuchungen zum Lehrbuchmarkt angestellt, doch als heterodoxe Ökonomen haben viele meiner Freunde und ich selbst häufig genau diesen Ratsschlag von Verlagen für Universitätsliteratur erhalten.

19 Viel anfängliches Interesse und Besorgnis wurde durch eine Umfrage unter Ph.D.-Studenten der Ökonomie und durch die Analyse der Ergebnisse hervorgerufen, die Colander und Klamer zuerst im *Journal of Economic Perspectives* (1987) und dann ausführlicher in ihrem Buch (1990) veröffentlicht haben. Sowohl die Reaktion auf ihre Schlußfolgerungen als auch die breite Aufmerksamkeit, die sie erregten, veranlaßten die American Economic Association dazu, eine Kommission zu bilden, die den Auftrag hatte, die Lehre für Studenten der Wirtschaftswissenschaften in den USA zu untersuchen. Die Ergebnisse dieser Arbeit finden sich in Krueger et al. (1991) und in Hansen (1991).

Eine inoffizielle Untersuchung von David Colander und Arjo Klamer wie auch die Berichte der offiziellen Untersuchungskommission der AEA untermauern viele dieser Vorwürfe.<sup>20</sup> Die Studenten der Abschlußsemester werden für die Beherrschung von Modellen und Techniken belohnt, nicht für ihr Wissen über wirtschaftliche Institutionen, ihre Meisterschaft in wirtschaftspolitischen Fragen oder ihre weiterreichende Vertrautheit mit der ökonomischen Literatur. (Auf die Frage etwa, was zum Erfolg im Wirtschaftsstudium führe, bewerteten 65 Prozent der Doktoranden in der Umfrage von Colander und Klamer »Klugheit im Sinne von Fähigkeit zur Problemlösung« als »sehr wichtig«, während nur 3 Prozent eine »gründliche Kenntnis der Wirtschaft« als »sehr wichtig« einstufen [Colander, Klamer 1987, Tabelle 2.3].) In anwendungsbezogener Forschung erhalten die Studenten eine bemerkenswert geringe Ausbildung. Es handelt sich hier allerdings nicht um einen einfachen Fall von Selbstselektion, bei dem die Graduiertenausbildung zur Vorprägung der Erstsemesterstudenten beiträgt. Trotz einer klaren Einschätzung dessen, was von ihnen erwartet wird, bringen viele Wirtschaftsstudenten der Abschlußsemester beträchtliche Unzufriedenheit mit der vorherrschenden Orientierung der Lehre zum Ausdruck: »Sie wollen mehr Ideen«, zeigt die Umfrage von Colander und Klamer, »stärkere politische Relevanz, mehr Diskussionen über die Grundannahmen und eine ernsthaftere Berücksichtigung alternativer Ansätze« (ebd., 170).

Theorielehrbücher für höhere Semester ergänzen und verstärken aber die Engstirnigkeit. Sie konzentrieren sich meist auf Modelle und Techniken, fast ohne Rücksicht darauf »wie die reale Welt funktioniert«. Wenn darin überhaupt politische Fragen diskutiert werden, dann indem Politikvariablen in formale Makromodelle für Präferenzbildung und politische Feedback-Wirkungen eingespeist werden. Diese Lehrbücher sind offensichtlich dazu bestimmt, daß man etwas über ökonomische Formalismen lernt, aber nicht über Ökonomie.

Um dies zu illustrieren habe ich drei entscheidende Probleme der Politik ausgewählt - Ungleichheit, Armut und Umwelt - und die Stichwortverzeichnisse von vier führenden Theorielehrbüchern (zwei betriebswirtschaftliche und zwei volkswirtschaftliche) für Abschlußsemester nach ir-

---

20 Der Fairness halber sollte darauf hingewiesen werden, daß die offizielle Kommission der AEA zwar Probleme ausfindig machte, allerdings nicht zu dem Schluß kam, daß die gegenwärtige Praxis grundlegend erneuert werden müsse: »Zusammenfassend sind wir der Auffassung, daß die Graduiertenausbildung verbessert werden kann, wenn der Anwendung der Instrumentarien der Ökonomie auf wirtschaftliche Probleme mehr Gewicht in der Lehre verliehen wird. Dies verlangt keine vollständige Überholung der Graduiertenausbildung in der Ökonomie« (Krueger et al. 1991, 1035).

gendwelchen Verweisen auf diese Probleme durchsucht.<sup>21</sup> Ich habe keinen einzigen, irgendwie gearteten Hinweis auf Armut- oder Umweltprobleme gefunden. Drei Bücher erwähnten die Frage der Gleichheit und Ungleichheit nicht, während das vierte, das Betriebswirtschaftslehrbuch von Varian, eine kurze Erörterung der Probleme »gerechter Allokation [von Gütern oder Einkommen]« enthielt (Varian 1984, 284-287), in der das formale wohlfahrtstheoretische Problem »fairer« oder »gerechter« Allokationen auf rein formalistische Weise diskutiert wird. Von Studenten, die diese Texte lesen, kann kaum erwartet werden, daß sie ausgereifte und nuancierte Urteile über die Vereinfachungen der elementaren Lehrbücher abgeben können, wie etwa über die (wiederum aus Samuelson und Nordhaus zitierte) Quacksalberweisheit, daß »Umverteilungsmaßnahmen wie die progressive Einkommenssteuer... wahrscheinlich den realen Output schrumpfen lassen, weil sie Arbeits- und Sparanreize verringern«.

Es hat den Anschein, daß die Trockenheit und Engstirnigkeit der Graduiertenausbildung an den Wirtschaftsfakultäten der USA in bedeutendem Maße zur Diskrepanz zwischen wissenschaftlicher Arbeit und Politikberatung beiträgt. In ihrer formellen Ausbildung als Ökonomen lernen die Studenten der Abschlußsemester einfach nicht, wie über die Beziehungen zwischen formalen Analysen und politischen Fragen nachzudenken ist. Es ist nicht so, daß man ihnen nur eine politische Linie auftrifft - etwa über die Optimalität wettbewerbsförmiger Markttransaktionen. Man läßt die Studenten im Dunkeln tappen in der Frage, wie sie das Verhältnis von relativ formalen Modellen, die auf ökonomischen Standardkonzepten beruhen, zu den sumpfigeren Problemen der Konzipierung wirtschaftspolitischer Strategien und ihrer Umsetzung analysieren sollen.

### *Der Markt für Ökonomen in den Vereinigten Staaten*

Eine vierte mögliche Quelle der Kluft zwischen Wissenschaft und Politikberatung liegt im Wesen des Arbeitsmarktes für Ökonomen speziell in den USA. Bei der Hintergrundlektüre für diesen Artikel war ich verblüfft über die drastischen Unterschiede zwischen der Wirtschaftswissenschaft in den USA (und mehr oder weniger in Kanada und Großbritannien) und den meisten europäischen Ländern (siehe u. a. Portes 1987; Kolm 1988; Frey, Eichenberger 1993). Die oben beschriebenen charakteristischen Züge und Probleme scheinen offenbar nicht die ganze moderne ökonomische Wissenschaft zu prägen, sondern treten auf drastische Weise in den Vereinigten Staaten auf. »Amerika und Europa unterscheiden sich in ihrem Verständnis

21 Die betriebswirtschaftlichen Lehrbücher waren Varian (1984), Kreps (1990), die volkswirtschaftlichen Blanchard, Fischer (1989) und McCafferty (1990).

der Ökonomie«, schreiben Bruno S. Frey und Reiner Eichenberger, »in der Art, wie sie praktiziert wird und wie professionelle akademische Ökonomen sich verhalten« (1993, 185). Während die Ökonomie, wie sie in Europa praktiziert wird, viele Beschränkungen aufweist, scheint man sich doch beträchtlich mehr mit Fragen der Politik zu beschäftigen. Frey und Eichenberger kommen zu dem Schluß, daß »das ökonomische Wissen in Europa effektiver in Politik transformiert wird, weil die europäischen Wirtschaftsprofessoren sich mehr um das Studium vorfindlicher lokaler Institutionen kümmern und häufig politische Karrieren verfolgen« (ebd., 192).

Mehrere Autoren heben hervor, daß eine der Hauptquellen dieses recht deutlichen Unterschieds zwischen der ökonomischen Wissenschaft in den USA und der in Europa der Charakter des Arbeitsmarktes für Ökonomen in den USA ist. Es gibt einen einzigen, großen, landesweiten und äußerst gut organisierten Markt für Ökonomen. Die Standards, die in diesem Markt zur Geltung kommen, werden durch die (ungefähr) fünfzehn ranghöchsten Wirtschaftsfakultäten im ganzen Land dominiert. Für junge Ökonomen, die in diesem Markt Erfolg haben wollen, gibt es einen starken Anreiz zu verhältnismäßig standardisierten Arbeiten, die von den führenden Fakultäten als legitim anerkannt werden, von den Ökonomen allerorten verstanden werden können und in ihrer Gültigkeit nicht von lokalspezifischen Daten oder institutionellen Kenntnissen abhängen. »Wissen über lokale Institutionen ist eine schlechte Investition in einem konkurrenzgeprägten Markt, in dem die Anbieter zu hoher Mobilität bereit sein müssen«, bemerken Frey und Eichenberger (1993, 188). Die Notwendigkeit der Standardisierung und Mobilität verstärken nach Serge-Christophe Kolms Ansicht das »relativ größere Gewicht der Imitation über ihr Gegenteil, die Distinktion...« und schafft Anreize zur »schnellen Produktion im Rahmen der überkommenen Epistemologien und Ideologien« (Kolm 1988, 209f).

### *»Rhetorik« und »Ideologie« in der Ökonomie*

Viele der erwähnten Faktoren tragen zu einer eher diffusen epistemologischen Situation in den Vereinigten Staaten bei, die sich auf einen großen Teil der Berufsgruppe der Ökonomen auswirkt. Es geht um die Rolle und die Macht von Rhetorik und Ideologie im Diskurs über Wirtschaft und Wirtschaftspolitik.

Wenn die Verbindungen zwischen heterogener wissenschaftlicher Tätigkeit und Politikberatung recht schwach sind, wie es in den Vereinigten Staaten oft der Fall zu sein scheint, bleibt viel Raum für verschiedenartige Einflußfaktoren auf den Gehalt bestimmter Stellungnahmen zur Wirtschaftspolitik. Je weniger die formale Analyse die politische Substanz bestimmt, desto größer

ist der Spielraum, der für diffuse und unwägbar Einflüsse bleibt, darunter auch solche, die in neueren Diskussionen als »Rhetorik« oder »Ideologie« bezeichnet werden.

In jüngster Zeit haben viele Autoren (mit unterschiedlichen Verbindungen zur allgemeineren Strömung der »Postmoderne«) ihr Augenmerk auf die Rolle der »Rhetorik« in der Ökonomie gerichtet.<sup>22</sup> Sie heben hervor, daß bei Auseinandersetzungen innerhalb einer Sozialwissenschaft wie der Ökonomie unweigerlich eine Reihe von Strategien und Techniken zur Geltung kommen, wie etwa Metaphern, Diskurshierarchien und die Berufung auf Autoritäten, die in der wissenschaftstheoretischen Literatur nicht durchgehend als legitime methodologische Kriterien anerkannt werden. Da die standardisierte und relativ formalisierte Theorie auf vielen Politikfeldern verhältnismäßig wenig Anleitung bieten kann, sind Ökonomen, die sich an ein politisches Publikum richten, gezwungen, auf eine Reihe rhetorischer Mittel und Kriterien zurückzugreifen, die ihnen im Rahmen ihrer formaleren akademischen Tätigkeit nicht zur Verfügung stehen.<sup>23</sup> Diese rhetorischen Verfahren stützen sich zumeist weniger auf bekannte Standards logischer Argumentation und empirischer Untermauerung, dagegen mehr auf vertraute Metaphern und gängige Intuitionen. Wenn uns etwa die Lehrbücher sagen, daß (wiederum nach Samuelson und Nordhaus) »die Lehre von Angebot und Nachfrage überall gilt«, dann kann der politische Diskurs sich einfach und wirksam auf solche Lehrbuch-»Gesetze« berufen, trotz der wissenschaftlichen Skepsis, die sie hervorrufen.

Diese jüngste Diskussion über Rhetorik ergänzt eine frühere Debatte über »Ideologie« in der ökonomischen Wissenschaft (Meek 1967; Heilbroner 1988). Damals wurde wiederholt bemerkt, daß die Unpersönlichkeit und Abstraktheit des traditionellen neoklassischen Bezugs auf die Produktionsfaktoren Land, Arbeit und Kapital zumindest teilweise dazu diene, die gesellschaftlichen Beziehungen der Menschen, die für gewöhnlich auf kapitalistischer Grundlage erwachsen, zu verschleiern oder zu verdunkeln. Diese Tendenz hält bis heute an. Robert Heilbroner bemerkte dazu:

»Tatsache ist... daß die Ökonomen weiterhin das Eigentum anthropomorph darstellen und von Land und Kapital sprechen, als ob sie Verkörperungen von Willen und Energie seien, die ihre Aufgaben nicht wahrnehmen würden, wenn 'sie' (nicht ihre Besitzer) nicht durch Einkommen motiviert oder belohnt würden... Auf diese Weise legt die Ökonomie ihren ideologischen Schleier über den Kapitalismus, schützt ihn vor dem Einblick in seinen regimieähnlichen Charakter und läßt uns stattdessen ein entpolitisiertes und ungesellschaftliches 'Preissystem' sehen... Indem sie alle Aspekte von Herrschaft und Fügsamkeit und auch von Zuneigung und Vertrauen ausblendet, fordert sie uns auf, den Kapitalismus als seinem Wesen nach 'ökonomisch' und nicht politisch zu begreifen« (Heilbroner 1988, 192).

22 Zur Einführung in diese Debatte siehe McCloskey (1985) und Klamer et al. (1988).

23 Milberg (1992) liefert ein besonders interessantes Beispiel für dieses Problem aus dem Bereich der internationalen Handelspolitik.

Von daher ist zu erwarten, daß der neoklassische Diskurs, wenn wir ein politisches Problem wie Ungleichheit diskutieren, auf »natürliche« und fast unvermeidliche Tendenzen verweisen wird, wie etwa den unentrinnbaren Trade-off zwischen Gleichheit und Effizienz, und nicht auf kontingente gesellschaftliche und politische Bestimmungsfaktoren und Schwankungen in der Bandbreite politischer Ursachen und Wirkungen. Je weniger wir die Folgen kapitalistischer Ökonomien als »natürlich« betrachten, desto breiter ist die Spanne für Änderungen dieser Folgen, die wir bereit sind, in Betracht zu ziehen und mitzutragen.

### **3. Große Probleme, kleine Schritte**

Aus meiner Sicht stellt sich der oft wie eine Zwangsjacke wirkende Einfluß der Mainstream-Ökonomen auf die Formulierung der Wirtschaftspolitik in den USA als ein ernstes Problem dar. Angesichts der heterogenen analytischen Sichtweisen der ökonomischen Wissenschaft innerhalb wie außerhalb des Mainstreams der Profession müßte der Einfluß von Ökonomen nicht unbedingt derart beschränkend sein. Doch bei der Mannigfaltigkeit und Tiefe der möglichen Quellen dieses Problems, über die ich oben spekuliert habe, ist dies kaum ein Problem, das unmittelbar bewältigt werden könnte.

Zunächst einmal ist die Profession selbst relativ unbeweglich, und ich glaube, es wäre äußerst schwierig, die richtigen Ansatzpunkte zu finden, um die gegenwärtigen Verfahren der Graduiertenausbildung grundlegend zu verändern. Der Markt für einführende Lehrbücher ist, wie gezeigt, ebenfalls unbeweglich. Der Arbeitsmarkt für Ökonomen wird wahrscheinlich landesweit einheitlich bleiben und auch künftig homogenisierend wirken. Ebenfalls unwahrscheinlich ist, daß sich tiefsitzende rhetorische und ideologische Konventionen ändern werden. Und der Charakter der Filtermechanismen von Politikinstituten, Medien und politischen Akteuren wird sich auch nicht über Nacht ändern. Es fällt mir schwer, etwas gegen David Colanders Einschätzung zu sagen, daß dies ein »sich selbst verstärkender Zustand ist, dessen Änderung Herkulesarbeit verlangt« (Colander, Klamer 1990, 200).

Daß ein solches Vorhaben eine derartige »Herkulesarbeit« erfordert, ist keine Ausrede für die passive Hinnahme der gegenwärtigen Verhältnisse. Diejenigen von uns Ökonomen, denen die herrschende Orthodoxie zuwider ist, müssen sich bemühen, sowohl die analytischen Grundlagen der vorherrschenden politischen Positionen zu kritisieren, als auch die alternativen analytischen Perspektiven zu vermitteln. Und diejenigen unter uns, die als Beschäftigte oder Bürger sich weigern, die eng begrenzten politischen Op-

tionen zu akzeptieren, die von den Vertretern dieser traurigen Volkswirtschaftslehre angeboten werden, müssen eine breitere Spanne an Diskursen über Wirtschaftspolitik und eine reichere Auswahl alternativer Politikvorschläge einfordern. Der Kraft- und Zeitaufwand für diese Anstrengung wird nur ein kleiner Preis sein, wenn es uns gelingt, das Fenster gerade weit genug zu öffnen, um eine frischere Debatte über drängende Themen, die auf der Tagesordnung der Wirtschaftspolitik stehen, zu ermöglichen.

Aus dem Amerikanischen übersetzt von Klaus Fritz

## Literatur

- Bagdakian, B. H. (1983): *The Media Monopoly*, Boston.
- Baily, M. N.; Burtless, G.; Litan, R. E. (1993): *Growth with Equity: Economic Policymaking for the Next Century*, Washington.
- Baldwin, R. E. (1992): Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid, in: *Journal of Economic Literature*, 30, June, S.804-829.
- Banfield, E. C. (1970): *The Unheavenly City: The Nature and Future of Our Urban Crises*, Boston.
- Blanchard, O. J.; Fischer, St. (1989): *Lectures on Macroeconomics*, Cambridge, MA.
- Bowles, S.; Gintis, H. (1993): The Revenge of Homo Economicus: Contested Exchange and the Revival of Political Economy, in: *Journal of Economic Perspectives*, 7, Winter, S.83-102.
- Bowles, S.; Gordon, D. M.; Weisskopf, T. E. (1993): *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*, New York.
- Bowles, S.; Gordon, D. M.; Weisskopf, T. E. (1990): *After the Waste Land: A Democratic Alternative for the Year 2000*, Armonk.
- Brown, Ch.; Gilroy, C.; Kohen, A. (1982): The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment, in: *Journal of Economic Literature*, 20, June, S.487-528.
- Card, D. (1992): Using Regional Variation in Wages to Measure the Effects of the Federal Minimum Wage, in: *Working Paper 300*, Princeton University.
- Colander, D.; Klamer, A. (1987): *The Making of an Economist*, Boulder.
- Dickens, W.T.; Katz, L. F. (1987): Inter-industry Wage Differences and Industry Characteristics in: Lang, K.; Leonard, J.S. (Eds.): *Unemployment and the Structure of Labor Markets*, New York.
- Edsall, T.B. (1984): *The New Politics of Inequality*, New York.
- Executive Office of the President (1993): *A Vision of Change for America*, Washington D.C.
- Fallows, J. (1993): How the World works, in: *Atlantic Monthly*, December.
- Ferguson, T.; Rogers, J. (1986): *Right turn: The Decline of the Democrats and the Future of American Politics*, New York.
- Freeman, R. B.; Medoff, J. L. (1984): *What do Unions do?*, New York.
- Frey, B. et. al. (1984): Consensus and Dissension among Economists: An Empirical Inquiry, in: *American Economic Review*, 74, December, S.986-994.
- Frey, B.S.; Eichenberger, R. (1993): American and European Economics and Economists, in: *Journal of Economic Perspectives*, 7, Fall, S. 185-193.
- Friedman, B. (1978): Crowding Out or Crowding in? Economic Consequences of Financing Government Deficits, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, S.593-641.
- Friedman, B. (1988): *Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy under Reagan*, New York.
- Gordon, D. M. (1994): Putting the Horse (Back) Before the Cart: Disentangling the Macro Relationship between Investment and Saving, in: Epstein, G.; Gintis, H. (Eds.): *Macroeconomic Policy after the Conservative Era*, Cambridge.
- Greider, W. (1992): *Who Will Tell the People? The Betrayal of American Democracy*, New York.

- Hall, R. E.; Rabushka, A. (1983): *Low Tax, Simple Tax, Flat Tax*, New York.
- Hansen, W. L. (1991): The Education and Training of Economics Doctorates: Major Findings, in: *Journal of Economic Literature*, 29, September, S.1054-1087.
- Hatsopoulos, G. N.; Krugman, P.; Poterba, J.M. (1989): *Overconsumption: The Challenge to U.S. Economic Policy*, New York.
- Heilbrunner, R. (1988): Vision and Ideology, in: *Behind the Veil of Economics*, New York.
- Heilbrunner, R.; Bernstein, P. (1989): *The Debt and the Deficit: False Alarms/Real Possibilities*, New York.
- Howell, D. R. (1989): Production Technology and Interindustry Wage Structure, in: *International Relations*, 28, Winter, S.32-50.
- Howell, D. R.; Wolff, E. N. (1991): Trends in the Growth and Distribution of Skills in the U.S. Workplace, 1960-1985, in: *Industrial and Labor Relations Review*, 44, April, S.486-502.
- Institute for Labor Education and Research (1981): *What's wrong with the U.S. Economy*, Boston.
- Killingsworth, M. R. (1983): *Labor Supply*, Cambridge.
- Klamer, A. et al (1988): *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge.
- Kolm, S.-Ch. (1988): Economics in Europe and the U.S., in: *European Economic Review*, 32, January, S.20-212.
- Kreps, D.M. (1990): *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton, NJ.
- Krueger, A. et al (1991): Report of the Commission on Graduate Education in Economics, in: *Journal of Economic Literature*, 29, September, S.1035-1053.
- Krugmann, P. (Ed.) (1986): *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge.
- Krugmann, P. (1987): Is Free Trade Passe?, in: *Journal of Economic Perspectives*, 1, Fall, S.131-144.
- Krugmann, P. (1990a): *Rethinking International Trade*, Cambridge.
- Krugmann, P. (1990b): *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s*, Cambridge.
- Levy, F.; Murnane, R. J. (1992): U.S. Earnings Levels and Earnings Inequality: A Review of Recent Trends and Proposed Explanations, in: *Journal of Economic Literature*, 30, September, S.1333-1381.
- McCafferty, St. (1990): *Macroeconomic Theory*, New York.
- McCloskey, D. (1985): *The Rhetoric of Economics*, Madison.
- Meek, R. L. (1967): Economics and Ideology in: Ders.: *Economics and Ideology and Other Essays*, New York.
- Milberg, W. S. (1992): *The Rhetoric of Policy Relevance in International Economics*, Department of Economics, New School for Social Research.
- Moss, Ph.; Tilly, Ch. (1992): *Why Black Men Are Doing Worse in the Labor Market: A Review of Supply-Side and Demand-Side Explanations*, New York.
- Nasar, S. (1993): A Primer: Why Economists Favor Free-Trade Agreement, in: *The New York Times*, 17. September.
- Okun, A. M. (1975): *Equality vs. Efficiency: The Big Trade-Off*, Washington.
- Parenti, M. (1987): *Inventing Reality: The Politics of the Mass Media*, New York.
- Portes, R. (1987): Economics in Europe, in: *European Economic Review*, 31, August, S.1329-1340.
- Reich, R. B. (1992): *The Work of Nations*, New York.
- Rosen, H. S. (1976): Taxes in Labour Supply Model with Joint Wage-Hours Determination, in: *Econometrica*, 44, May, S.485-507.
- Samuelson, P. A.; Nordhaus, W. D. (1992): *Economics*, 14th Edition, New York.
- Solow, R. M. (1993): Blame the Foreigner, in: *New York Review of Books*, 16. Dezember.
- Stiglitz, J. (1993): Post Walrasian and Post Marxian Economics, in: *Journal of Economic Perspectives*, 7, Winter, S.109-114.
- Varian, H.R. (1984): *Microeconomic Analysis*, 2nd Edition, New York.