

Peter Kalmbach

Eine neue Wirtschaft im neuen Jahrtausend?

Das Schlagwort „Neue Ökonomie“ umschreibt eine Wirtschaft mit einem inflationsfreien Wachstum bei niedriger Arbeitslosigkeit, wie sie in den Vereinigten Staaten seit einigen Jahren zu beobachten ist. Ist diese Konstellation von Dauer? Liegen ihr ganz neue ökonomische Gesetzmäßigkeiten zugrunde?

In den USA ist in letzter Zeit viel die Rede von „the new economy“¹. Neu und originell ist es nun sicher nicht, irgend etwas mit dem Adjektiv neu zu bezeichnen; in den Wirtschaftswissenschaften jedenfalls wird ein geradezu inflationärer Gebrauch davon gemacht: „new classical economics“, „new Keynesians“, „new neoclassical growth theory“ sind nur drei von fast beliebig vermehrbaren Beispielen dafür. Ganz klar und scharf umrissen ist es überdies auch nicht, was denn nun eigentlich die sogenannte „Neue Wirtschaft“ charakterisiert.

Ohne zunächst in die Details zu gehen, scheinen diejenigen, die mit diesem Begriff operieren, sich aber doch immerhin in der Überzeugung zu finden, dass sich mit den „neuen Technologien“ für die Wirtschaft neuartige und veränderte Bedingungen ergeben haben – so verschieden von den vorangegangenen, dass es statthaft ist, von einer neuen Wirtschaft zu sprechen².

Ob solche neuartigen Bedingungen überhaupt vorliegen, worin diese – ihre Existenz einmal vorausgesetzt – bestehen und worin sie ihren Ausdruck finden, bleibt allerdings umstritten. Und für diejenigen, die die These akzeptieren, dass sich gewisse Funktionsbedingungen der Ökonomie verändert haben, stellt sich natürlich immer noch die Frage, ob das alles auf die Informationstechnologien zurückgeführt werden kann, deren rasante Entwicklung in den vergangenen Jahren so beeindruckend war.

Im Folgenden sollen zunächst die tatsächlichen oder auch nur vermeintlichen „Novitäten“ etwas näher betrachtet werden. Da dabei zum einen auf makroökonomische Sachverhalte abgestellt wird, zum anderen aber auf die mikroökonomischen Funktionsbedingungen, ist es erforderlich, auf beide Bereiche getrennt einzugehen.

Inflation und Beschäftigung

Zu den Hauptinteressen der makroökonomisch orientierten Ökonomen zählen die gesamtwirtschaftlichen Zielkonflikte in der Wirtschaftspolitik. Ein immer wieder behandelter Zielkonflikt ist der zwischen Arbeitslosigkeit und Inflation. Ein anderer ist der – tatsächliche oder vermeintliche – Zielkonflikt zwischen Effizienz und größerer Gleichheit in ökonomischen Systemen (efficiency vs. equality).

Hier soll nur der erste Zielkonflikt zwischen Inflation und Beschäftigung behandelt werden. Dass hier ein Konflikt existiert, ist in den Wirtschaftswissenschaften insbesondere mit der (modifizierten) Phillips-Kurve zu untermauern versucht worden. Phillips selbst hat in einem Aufsatz aus dem Jahr 1958³ auf die erstaunlich stabile, nicht-linear und negativ verlaufende Beziehung zwischen Arbeitslosenquote und nomineller Lohnsteigerungsrate in Großbritannien hingewiesen. Diese Beziehung ist in der Folge⁴ dann auch als gültig für den Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote und Inflationsrate angesehen worden. Die daraus gezogene Folgerung war zum einen, dass zwischen dem Ziel der Preisniveaustabilität und dem der Vollbe-

¹ Wie immer man am Ende auch die mit der „neuen Wirtschaft“ verbundene Neuigkeit einschätzen mag: Neu daran ist sicher, dass sich die Diskussion darüber zu einem erheblichen Teil im Internet abspielt. Als „Literaturangaben“ werden deshalb auch einschlägige Internet-Adressen angegeben. Zu einem Überblick über das Thema dieses Beitrags siehe etwa <http://www.neweconomyindex.org>.

² Auch andere oder weiter gehende Charakterisierungsversuche findet man. So liest man etwa bei Kevin Kelly, einem der Protagonisten der „New Economy“: „This new economy has three distinguishing characteristics: It is global. It favors intangible things – ideas, information, and relationships. And it is intensely interlinked. These three attributes produce a new type of marketplace and society, one that is rooted in ubiquitous electronic net-works“, siehe dazu K. Kelly: *New Rules for the New Economy*, 10 Radical Strategies for a Connected World, New York 1998, S. 2.

³ A. W. H. Phillips: *The Relationship Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*, in: *Economica*, 25 (1958), S. 283-299.

⁴ Siehe insbesondere P. A. Samuelson, R. M. Solow: *Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy*, in: *American Economic Review*, 40 (1960), S. 177-194.

Prof. Dr. Peter Kalmbach, 60, ist Professor für Wirtschaftswissenschaft an der Universität Bremen.

Abbildung 1
Entwicklung der Inflationsrate in den USA

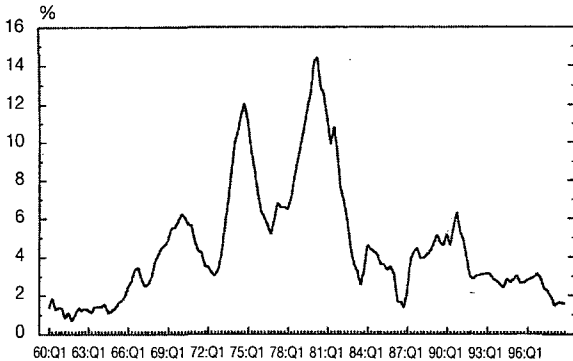
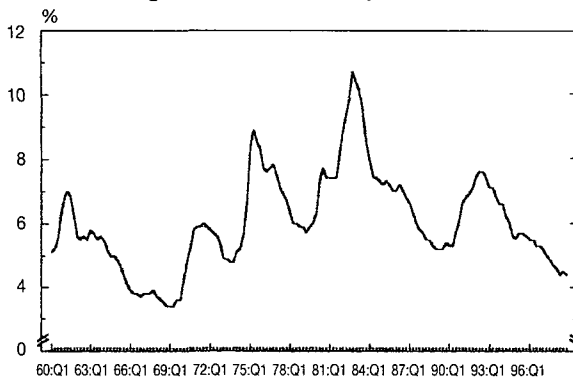


Abbildung 2
Entwicklung der Arbeitslosenquote in den USA



Quelle: Report des Council of Economic Advisers 1999.

schäftigung ein Zielkonflikt besteht. Darüber hinausgehend ist die modifizierte Phillipskurve zeitweise aber auch als eine Art Speisekarte angesehen worden, die es der jeweiligen Regierung erlaubt, sich das ihr genehme bzw. das am wenigsten unangenehme Menü zusammenzustellen.

Während der sogenannten Stagflation ist die Evidenz der Phillipskurve dann sehr in Frage gestellt worden. Anstatt zwischen etwas mehr Inflation und geringerer Arbeitslosigkeit oder weniger Inflation mit mehr Arbeitslosigkeit wählen zu können, mussten Politiker und Ökonomen feststellen, dass Inflation und Arbeitslosigkeit anstiegen (und zudem die Wachstumsrate des Sozialprodukts zurückging). Diejenigen, die für diesen Vorgang eine einigermaßen plausible Erklärung liefern konnten, gewannen Reputation und bald auch an politischem Einfluss.

Ein zuvor für geradezu selbstverständlich gehaltenes „trade-off“ hat sich damals, jedenfalls für einige Zeit, verabschiedet. Die bereits einigermaßen missliche Erkenntnis, dass man für eine allzu ehrgeizige Zielverfolgung beim einen Ziel mit einer schlechteren

Zielerreichung bei einem anderen bezahlt, wurde durch eine noch misslichere ergänzt: Es können Konstellationen eintreten, die zur Folge haben, dass man noch nicht einmal diese Wahl hat, man also Abstriche bei allen Zielen machen muss.

Das Beispiel USA

In den letzten Jahren scheint nun in den USA gerade das Gegenteil des zuletzt Geschilderten eingetreten zu sein: die jährlichen Arbeitslosenquoten sind zurückgegangen, gleichzeitig aber auch die Inflationsrate (siehe Abbildungen). Verbunden ist diese Entwicklung mit einer eindrucksvollen Zunahme der Zahl der Arbeitsplätze: Vom Januar 1993 bis November 1999 sind in den USA 20 Millionen zusätzliche Jobs entstanden⁵.

Solange sowohl die Arbeitslosenquote als auch die Inflationsrate ein ungewöhnlich hohes Niveau aufwiesen, konnte man deren Rückgang als Rückkehr zur Normalität ansehen. Dass es zu dieser Entwicklung kommt, ist allerdings kaum als zwangsläufig anzusehen, notwendig ist dafür in der Regel eine geduldige und konsistente Makropolitik. In den USA liegt die Arbeitslosenquote inzwischen jedoch bei knapp über 4% und damit auf einem der niedrigsten Niveaus in der Nachkriegszeit. Das Gleiche gilt für die Inflationsrate, die ebenfalls auf ein bemerkenswert niedriges Niveau gesunken ist.

Dass es zu dieser überaus günstigen Konstellation kommen konnte, muss sicherlich auch als Verdienst der amerikanischen Wirtschaftspolitik, insbesondere der Geldpolitik angesehen werden. Hätte sie sich an die Empfehlung vieler Ökonomen gehalten, hätte die Geldpolitik schon bei einer Arbeitslosenquote von etwa 6% die geldpolitischen Zügel anziehen müssen, da die meisten Schätzungen der sogenannten NAIURU⁶ etwa bei diesem Wert lagen. Der dahinter stehenden Theorie zufolge ist damit zu rechnen, dass ein Unterschreiten der NAIURU dazu führt, dass die Inflationsrate steigt. Eine Geldpolitik, die dieser Theorie anhängt und eine Erhöhung der Inflationsrate vermeiden will, müsste also ein Absinken der Arbeitslosenquote unter 6% als ein Warnzeichen ansehen und entsprechende Gegenmaßnahmen ergreifen.

⁵ Siehe Council of Economic Advisers and the Office of the Chief Economist, U.S. Department of Labor: 20 Million Jobs: January 1993-November 1999, <http://www.whitehouse.gov/WH/EOP/CEA/html/publications.html>

⁶ NAIURU ist das Kürzel für „non-accelerating inflation rate of unemployment“. Gemeint ist damit diejenige Arbeitslosenquote, bei der die Inflationsrate stabil bleibt, also weder zu- noch abnimmt. Zum Verständnis dieses Konzepts siehe z.B. O. Blanchard: *Macroeconomics*, 2. Aufl., Upper Saddle River u.a. 2000.

Das Federal Reserve System hat das nicht getan, und es ist, wie die Entwicklung der letzten Jahre gezeigt hat, gut damit gefahren. Ob ihm dabei eine vorübergehend besonders günstige Konstellation zugute gekommen ist oder ob die Ergebnisse der jüngsten Jahre auf grundlegend neue Verhältnisse hinweisen, ist Gegenstand der Diskussion auf makroökonomischer Ebene über die „new economy“. Die Herolde der „Neuen Wirtschaft“ glauben, jetzt schon genügend Indizien dafür anführen zu können, dass so grundlegend veränderte Verhältnisse vorliegen, um mit vollem Recht von einer „Neuen Ökonomie“ sprechen zu können.

Steigende Arbeitsproduktivität

Neben der Kombination von außerordentlich niedrigen Arbeitslosenquoten mit ebenso ungewöhnlich geringen Inflationsraten verweisen die Anhänger der „Neuen Ökonomie“ auf die wieder deutlich gestiegenen Wachstumsraten der Arbeitsproduktivität. Noch vor einiger Zeit hat Solow angemerkt, dass sich die Computer überall zeigen, nur nicht in den Produktivitätsziffern. Nun scheinen sie auch dort angekommen zu sein und nach Auffassung der Verkünder einer „new economy“ ist der „winter of discontent“ in Sachen Produktivitätswachstum damit endgültig überwunden.

Reserviertere Töne hört man insbesondere von älteren Ökonomen mit entsprechender Lebenserfahrung⁷. Sie wissen um die Anfälligkeit ihrer Zukunft, aus rasch wieder vorübergehenden Sonderentwicklungen den vorschnellen Schluss auf eine gänzlich neuartige Entwicklungstendenz zu ziehen. Ihnen ist in guter Er-

innerung, dass von Fachkollegen in der Nachkriegszeit das Ende der Arbeitslosigkeit verkündet und der Konjunkturzyklus für obsolet erklärt worden war.

Was die Entwicklung in den USA in den letzten Jahren anbelangt, bleiben zudem viele Fragen offen: Sind die Daten über die zuletzt höheren Produktivitätswachstumsraten wirklich vertrauenswürdig, oder kommt hier nur ein verändertes Deflationierungsverfahren nominaler Größen zum Ausdruck, das im Ergebnis höhere Produktivitätswachstumsraten zur Folge hat? Ist ein höheres Produktivitätswachstum ein Phänomen, das man, wenngleich in unterschiedlichem Ausmaß, in den verschiedenen Bereichen der Ökonomie feststellen kann, oder ergibt es sich im wesentlichen nur aus der Entwicklung in einem ganz beschränkten Teil der Wirtschaft? Vor allem aber geht es um die Frage, was dafür spricht, dass der Anstieg in der Wachstumsrate der Produktivität nicht ein vorübergehendes Ereignis ist.

Es fällt jedoch schwer, Argumente zu finden, die für einen dauerhaften Anstieg der Wachstumsrate der Produktivität sprechen. Der deutliche Rückgang im Produktivitätsanstieg, der in den siebziger Jahren weltweit eingetreten ist und sich aber vor allem in den USA bemerkbar gemacht hat, ist bis heute nicht wirklich überzeugend erklärt worden, obgleich an entsprechenden Versuchen wahrlich kein Mangel herrschte. Die empirische Erfahrung eines deutlich reduzierten Produktivitätsanstiegs hat aber neben der Diskussion

⁷ Siehe z.B. V. Zarnowitz: Theory and History Behind Business Cycles: Are the 1990s the Onset of a Golden Age?, in: Journal of Economic Perspectives, 13 (1999), S. 69-90.

Matthias Sutter

Der Stabilitäts- und Wachstumspakt in der Europäischen Währungsunion

Grundlagen, Abstimmungsmacht und Glaubwürdigkeit der Sanktionierung übermäßiger Defizite

Bei ihrem Amsterdamer Gipfeltreffen haben sich die Staats- und Regierungschefs der EU 1997 auf Sanktionsmechanismen geeinigt, die zur Sicherstellung stabiler öffentlicher Finanzen beitragen sollen. Wie effektiv sind diese Mechanismen? Können sie verhindern, daß sich insbesondere große EU-Staaten einer Sanktionierung entziehen?

2000, 203 S., brosch., 64,- DM, 467,- öS, 58,- sFr, ISBN 3-7890-6455-6
(Schriften zur monetären Ökonomie, Bd. 44)

 **NOMOS Verlagsgesellschaft • 76520 Baden-Baden**

über die möglichen Ursachen dieser Entwicklung eine mehr grundsätzliche Frage in den Vordergrund gestellt: Warum gehen wir eigentlich davon aus, dass eine mehr oder weniger unveränderte Rate als normal und deren Rückgang als problematisch anzusehen ist? Eine konstante Rate bedeutet ja, dass die entsprechende Absolutgröße nicht nur ständig höhere Werte annehmen muss; ständig zunehmen muss auch die absolute Differenz gegenüber dem vorangehenden Wert. Welches Gesetz sollte dafür sorgen, dass die für die Konstanz einer Wachstumsrate offenkundig notwendige ständige Erhöhung der Absolutgröße eintritt? Kommt es auf der anderen Seite „nur“ zu einer – keineswegs selbstverständlichen – Erhöhung einer Größe in einem bestimmten absoluten Ausmaß, so bedeutet das eine unvermeidliche ständige Abnahme der Wachstumsrate.

Die klassischen Ökonomen haben, freilich mit unterschiedlichen Begründungen, langfristig rückläufige Wachstumsraten und das schließliche Einmünden in einen stationären Zustand für normal, ja geradezu für zwangsläufig gehalten. Sie hätten wohl nicht verstanden, weshalb der Rückgang im Produktivitätsanstieg in den siebziger Jahren so tiefe Irritation unter den zeitgenössischen Ökonomen ausgelöst hat. Eher wären sie darüber erstaunt gewesen, dass in einer bereits hoch entwickelten Ökonomie, wie sie mit den USA vorliegt, noch einmal ein Anstieg im Produktivitätswachstum eingetreten ist. Man kann allerdings davon ausgehen, dass sie das nicht daran gehindert hätte, an ihrer Sicht festzuhalten, dass sich eine Ökonomie auf einen stationären Zustand hin bewegt.

Angesichts der Dimensionen, die auf sehr lange Sicht mit einer positiven konstanten Wachstumsrate erreicht werden, wird man dem in sehr langfristiger Betrachtung auch nicht widersprechen wollen. Denjenigen, die eine „new economy“ heraufziehen sehen, sollte man aber auch nicht unterstellen, dass sie auf Dauer von höheren Produktions- und Produktivitätswachstumsraten ausgehen. Sie sind jedoch der Ansicht, dass es sich bei der „Neuen Ökonomie“ um mehr als um einen nur zyklischen Vorgang handelt. Um diese Vermutung genauer zu untersuchen, wollen wir uns im Folgenden der mikroökonomischen Seite zuwenden.

Neue Regeln für die Mikroeinheiten?

Für diejenigen, die von rein mikroökonomischen Überlegungen ausgehend von einer „new economy“ sprechen, spielen die zuletzt angesprochenen Sachverhalte häufig überhaupt keine Rolle. Ihre Aufmerksamkeit gilt den Veränderungen, die sich unter dem

Einfluss neuer Technologien für die Mikroeinheiten ergeben. Dabei stehen zwar auch die als erheblich eingeschätzten Produktivitätssteigerungen aufgrund der neuen Technologien zur Debatte. Wesentlich sind allerdings die vermuteten qualitativen Veränderungen als Folge dieser neuen Technologien.

Noch vor einigen Jahren ist die höchst unpräzise Bezeichnung „neue Technologien“ gelegentlich mit Mikroelektronik gleichgesetzt worden. Inzwischen gibt es gerade unter denjenigen, die von einer „new economy“ sprechen, aber einen ganz eindeutigen Favoriten: das Internet bzw. das „ubiquitous electronic network“⁹.

Der Grund für die hervorgehobene Rolle des Internets für die neue Wirtschaft ist nicht darin zu sehen, dass damit gänzlich neuartige und zuvor überhaupt nicht in Erscheinung getretene ökonomische Zusammenhänge entstanden wären⁹. Ausgangspunkt ist vielmehr, dass zuvor nur vereinzelt und ausnahmsweise aufgetretene Bedingungen mit dem Internet rasant an Bedeutung gewinnen werden.

Worum handelt es sich? Schon bevor es das Internet gab, ist uns immer bewusster geworden, dass Information als Gegenstand der Ökonomie viel wichtiger ist als das lange wahrgenommen wurde. Tatsächlich kann ein erheblicher Teil der Aktivitäten des Dienstleistungssektors als Lieferung von Information verstanden werden: Der Preis für eine Platzreservierung im ICE ist im Wesentlichen die Bezahlung für Informationsvorgänge, wenn der Angestellte im Reisezentrum die Verfügbarkeit eines Platzes ermittelt und seinerseits dann die Information der Belegung weitergibt. Aber auch im Preis für die Fahrkarte sind in erheblichem Umfang Entgelte für Informationsleistungen enthalten.

Bedeutung des Informationskaufs

Weniger deutlich als bei Dienstleistungen ist die Bedeutung des Informationskaufs bei Industrieprodukten. Dass er auch dort eine bedeutende Rolle spielt, wird vielleicht am ehesten bei Ersatzteilen deutlich. Diese erscheinen dem Käufer oft zu teuer. Dabei wird aber übersehen, dass nicht nur das materielle Produkt gekauft wird, sondern de facto gleichzeitig eine Menge an Informationen. Die – im weitesten Sinne so genannten – Informationskosten können die Produktionskosten mitunter weit übersteigen.

⁹ Siehe Fußnote 2.

⁹ Krugman verweist auf die Geschichte des Telegraphen als „a stunningly close parallel in many respects“; siehe P. Krugman: Networks and Increasing Returns: A Cautionary Tale, <http://web.mit.edu/krugman/www/metcalfe.htm>

Das Informationsangebot unterliegt nun aber in aller Regel verschiedenen Eigentümlichkeiten. Oft müssen sehr hohe Kosten aufgewendet werden, um eine bestimmte Information zu produzieren. Ist sie aber erst einmal erstellt, kostet es nichts oder nahezu nichts, die Information einem weiteren Interessenten zur Verfügung zu stellen. Das heißt, die Fixkosten sind hoch, die variablen Stückkosten und die Grenzkosten dagegen sehr niedrig oder sogar vernachlässigbar gering.

Wenn die Grenzkosten für ein Produkt null betragen, ist es offenkundig möglich, viele oder wenige Nutzer bei gleichen Kosten zu bedienen. Wie sich der Anbieter verhalten soll, ist aber nicht so ganz klar. In der Marktform der vollkommenen Konkurrenz maximiert der Anbieter seinen Gewinn (bzw. minimiert seinen Verlust), indem er nach der Regel „Preis = Grenzkosten“ verfährt. Wenn die Grenzkosten null betragen, müsste demnach auch ein Preis von null zustande kommen. Beim Vorliegen von Fixkosten, die sogar erheblich sein können, das aber nur mit Verlusten einhergeht. Diese würden sehr schnell zu einem Ausscheiden der betreffenden Anbieter führen.

Das Modell der vollkommenen Konkurrenz

Man wird also nicht davon ausgehen können, dass bei Gütern oder Dienstleistungen, für die die hier diskutierten Charakteristika gelten, Konkurrenzmärkte entstehen werden – jedenfalls nicht Konkurrenzmärkte in dem Sinne, wie sie in der Mikroökonomik behandelt werden. Letztere betrachtet vor allem den Fall, dass ein identisches Produkt von vielen Anbietern bezogen werden kann. In der Realität – und das gilt gerade auch für Informationsanbieter – besteht die Konkurrenz darin, das jeweils eigene Produkt als ein ganz besonderes und unverwechselbares darzustellen – dem Konsumenten also gleichsam zu suggerieren, dass es dafür überhaupt keine sinnvolle Alternative gibt.

Konkurrenz ist dementsprechend inzwischen oft weniger der Versuch, ein gleichartiges Produkt günstiger als andere anzubieten, sondern vielmehr das Bemühen, den potentiellen Kunden die Botschaft zu vermitteln, dass man ein günstigeres Produktangebot zu in etwa den gleichen Preisen machen kann, die die Konkurrenz für ihre unterlegenen Produkte fordert.

Obwohl also nicht unerhebliche Abweichungen vom Modell der vollkommenen Konkurrenz vorliegen, wird man kaum sagen können, dass damit ein neues Merkmal der „Neuen Ökonomie“ in Erscheinung getreten ist. Schon die von Chamberlain und Robinson in den dreißiger Jahren angestellten Überlegungen haben die hier angedeuteten Abweichungen vom

Modell der vollkommenen Konkurrenz thematisiert, wobei allerdings der Innovationswettbewerb nicht die gebührende Aufmerksamkeit gefunden hat.

Nutzenzuwachs mit steigender Teilnehmerzahl

Über die bisher angesprochenen Besonderheiten hinaus ergeben sich allerdings weitere. Bei Systemen, die dem Transport und der Zurverfügungstellung von Informationen dienen – man denke an das Telefonnetz, aber auch an das Internet –, gibt es eine weitere Eigenart. Sie besteht darin, dass ein zusätzlicher Nutzer nicht nur keine Kosten verursacht, sondern sogar den Nutzen für alle anderen, die sich des Netzes bedienen, erhöht. Während wir es bei normalen ökonomischen Gütern mit einer Rivalität im Konsum zu tun haben, bei den sogenannten öffentlichen Gütern mit einer Nicht-Rivalität, haben z.B. Technologien wie das Telefonnetz die Besonderheit, dass ihr Nutzen mit der Zahl der Teilnehmer sogar steigt.

Sieht man von den Lustgewinnen einmal ab, die sich aus dem Besitz höchst exklusiver Güter bzw. aus der Verfügbarkeit über äußerst elitäre Dienstleistungen für manche Personen ergeben mögen, gilt hier: Je verbreiteter die Güter und Dienstleistungen, desto nützlicher für jeden Einzelnen. Das wirft zahlreiche ökonomische Fragen auf¹⁰: Wie kann es überhaupt zu einer Anfangsnachfrage nach derartigen Gütern und Diensten kommen, da ja der Nutzen gering ist, solange nur wenige darüber verfügen? Sollen sie staatlich oder privat angeboten werden? Nach welchen Kriterien sollen die Preise gebildet werden? Sollen die Preise überhaupt vom Nutzer bezahlt werden?

Die zuletzt gestellte Frage verweist nicht allein auf die Alternative „Steuerfinanzierung versus Verkauf zu Marktpreisen“. Die privaten Fernsehanstalten liefern vielmehr ein gutes Beispiel dafür, dass nicht der Nutzer – hier: der Fernsehzuschauer – für das von ihm nachgefragte Programm bezahlt, sondern die Werbetreibenden, denen es gestattet wird, das Programm mit ihren Werbeeinblendungen zu zerstückeln. Da der Erfolg der Werbung viele Zuschauer voraussetzt, fällt es den Sendern mit hohen Einschaltquoten leicht, Werbekundschaft zu bekommen. Mit hohen Einnahmen aus der Werbung ist es aber viel einfacher, Sendungen zu produzieren, die hohe Einschaltquoten garantieren.

Wir haben es hier zwar nicht mit dem produktionstechnischen Fall steigender Skalenerträge zu tun,

¹⁰ Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf de Long und Froomkin, die zur – wie sie es nennen – „next economy“ sehr anregende Ausführungen machen – wobei dem interessierten Leser möglicherweise bereits wieder eine andere Version angeboten wird als sie dem Autor zur Verfügung stand (<http://econ161.berkeley.edu>).

aber mit einem ähnlichen Tatbestand: Der große Anbieter verfügt über Vorteile gegenüber dem kleinen. Und wiederum ist auch hier zu fragen, wie neue Anbieter denn überhaupt an den Markt kommen können. Da sie für Werbekunden zunächst wenig attraktiv sind, fehlt es ihnen an Einnahmen, damit an Mitteln, attraktive Programme zu produzieren. Ohne Investoren mit großer Geduld, sehr langfristiger Anlageperspektive und einem Steuersystem, das in sehr großzügiger Weise Verluste aus solchen Engagements als Gewinnminderung anerkennt, ist das kaum vorstellbar.

Ist es nun aufgrund der neuen Entwicklungen im Mikrobereich inzwischen angebracht, von einer „new economy“ zu sprechen?

Alte Gesetzmäßigkeiten außer Kraft?

Sicher wäre es falsch, all die Beispiele herunterzuspielen und zu exotischen Ausnahmen zu erklären, die sich nicht mehr so recht in das immer noch liebevoll gepflegte Modell der vollkommenen Konkurrenz fügen, in dem viele Anbieter eines homogenen Produkts vielen Nachfragern gegenüberstehen, letztendlich aber keine Anstrengung unternehmen, Konkurrenten auszustechen, da ja alle stets das vollkommen gleiche Produkt anbieten und insofern dem Gesetz des einheitlichen Preises unterliegen.

Auf der anderen Seite ist es jedoch keineswegs so, dass sich ganze Ökonomien inzwischen in „network economies“ verwandelt haben. Wir haben es vielmehr mit einem Nebeneinander von durchaus unterschiedlich zu beurteilenden Bedingungen in Bezug auf Angebot und Nachfrage von Gütern und Dienstleistungen zu tun. Und für einen Großteil der Güter und Dienstleistungen gilt noch immer, dass sie unter Bedingungen steigender oder (bis zu einer Kapazitätsgrenze) konstanter Grenzkosten produziert werden, dass Rivalität im Konsum vorliegt und dass die geforderten Preise von dem Konsumenten entrichtet werden müssen.

Man kann darüber spekulieren, ob diese „normalen“ ökonomischen Bedingungen im Rückzug begriffen sind. Dass sie noch immer dominieren, wird man jedoch schwerlich in Abrede stellen können. Zwar erleben wir erhebliche Abweichungen davon und auch mehr oder weniger das, was die Propagandisten einer „Neuen Ökonomie“ als ganz neu herausstellen. Nicht nachvollziehbar ist allerdings bis jetzt die Behauptung von der bereits eingetretenen qualitativen Veränderung der Ökonomie, die nach manchen Ausführungen so weit fortgeschritten ist, dass die alten Gesetzmäßigkeiten nicht mehr gelten.

Sieht man von in der Art von Börsen organisierten Märkten einmal ab, wird man das Modell der vollkommenen Konkurrenz jedoch als recht wenig geeignet bezeichnen müssen, den real ablaufenden Wettbewerb erklären zu können. In einer Welt, in der Konkurrenz sich im Wesentlichen darin äußert, Vorzugspositionen gegenüber Konkurrenten zu gewinnen – sei es durch Produktdifferenzierung oder Innovation – ist der „Mengenanpasser“ des Modells der vollkommenen Konkurrenz eine hoffnungslos antiquierte, geradezu tragische Figur. Nimmt man ihn zur Norm, wird man nur zu dem Schluss kommen können, daß die real existierende wirtschaftliche Welt eine gänzlich andere ist.

Neue Konzepte erforderlich?

Das ist aber schon vor mehr als 60 Jahren festgestellt worden. Wir sollten deshalb nicht in den Fehler verfallen, dem offenbar einige Vertreter der Idee von einer „new economy“ unterliegen, längst fragwürdig gewordene Konzepte zum aktuellen Stand der Erkenntnis zu erklären und daraus den Schluss zu ziehen, dass ganz andere Konzepte erforderlich sind. Dabei wird aber übersehen, dass an deren Entwicklung schon seit langem gearbeitet wird und teilweise auch Ergebnisse vorliegen, die man nicht einfach übersehen sollte.

Richtig ist sicher, dass eine schlichte Gegenüberstellung von privaten und öffentlichen Gütern nicht mehr ausreicht, da sich zahlreiche Zwischenformen herausgebildet haben. Für ein öffentliches Gut werden in der Ökonomie zwei Charakteristika genannt: Nichtrivalität im Konsum und Nichtausschließbarkeit. Dass Informationen dem ersten Kriterium in der Regel genügen, haben wir bereits gesagt. Ob auch das zweite Kriterium zutrifft oder nicht, muss man für den jeweils anstehenden Fall überprüfen. Dass sich hier knifflige und zum Teil neuartige Probleme stellen, ist nicht zu übersehen. Wer mit Informationen handelt, muss oft damit rechnen, dass auch diejenigen, die nicht dafür bezahlen, in ihren Besitz gelangen.

Wir können gegenwärtig verfolgen, dass die technischen und ökonomischen Möglichkeiten dafür zunehmen: CD-Brenner, die man inzwischen schon für vergleichsweise wenig Geld bekommen kann, sind nur ein Beispiel dafür. Beispiele dieser Art scheinen darauf hinzudeuten, dass die technische Entwicklung dahin geht, die vom Anbieterinteresse her gebotene Ausschließbarkeit immer weiter auszuhöhlen. Was bleibt, ist natürlich, mit den Mitteln des Strafrechts den Trend zur Nichtausschließbarkeit aufzuhalten. Ob dies gelingt und ob das wünschenswert ist, sind offene Fragen.

Auch in anderer Hinsicht haben wir es zum Teil mit neuartigen Anbieter-Nachfrager-Beziehungen zu tun. Oft verhält es sich bei Informationen so, dass man über deren Wert erst dann ein Urteil abgeben kann, wenn man sie bereits kennt. Das wirft für Informationsanbieter ein Problem auf: Bieten sie ihre Informationen einem Publikum an, das den Wert dieser Informationen gar nicht beurteilen kann, können sie kaum auf größere Nachfrage hoffen. Die Lösung dieses Dilemmas besteht für sie oft darin, Teilinformationen kostenlos zur Verfügung zu stellen, wie das etwa bei einem Testprogramm geschieht. Von der dadurch erzeugten Neugier auf das vollständige Produkt wird dann das eigentliche Geschäft erhofft. Die interessante und weiterreichende Botschaft, die wir daraus erhalten, besteht darin, dass sich Konsum keineswegs aus vorgegebenen Präferenzen der Konsumenten ergibt – unter Einsatz ökonomischer Ressourcen wird vielmehr eine permanente Kampagne zur Veränderung unserer Präferenzen veranstaltet. Dazu gehört insbesondere, uns von der Unverzichtbarkeit neuer Produkte zu überzeugen, für die wir noch gar keine Präferenzen definieren konnten.

Wenn das alles auch mit dem Vordringen von Informationen als Ware bedeutsamer geworden sein mag, gilt doch wiederum, dass es nicht gänzlich neu ist: Neue Produkte hatten sich immer schon ihren Markt dadurch zu erkämpfen, dass sie zunächst mit den Gebrauchseigenschaften noch nicht vertraute Konsumenten gewinnen mussten. Die mit vorgegebenen Präferenzen operierende neoklassische Wirtschaftstheorie hat dazu geführt, dass man Lernen nur noch mit der Aneignung neuen Produktionswissens identifizierte. Aber auch Konsum will gelernt sein. Wer nie einen Computer benutzt hat, kann dessen Nutzen schwerlich ermessen. Wie es dennoch dazu kommt, dass ein neues und uns in seinem Gebrauchswert somit zunächst unbekanntes Produkt erworben wird, ist keineswegs hinlänglich geklärt.

Fassen wir zusammen. Auf der Mikroebene haben sich unter dem Einfluss neuer Informationstechnologien sicherlich Veränderungen ergeben, die Beachtung verdienen und die teilweise der traditionellen Sicht widersprechen. Dass sich die Mikroökonomik verstärkt diesen zuvor vernachlässigten Bedingungen und den sich daraus ergebenden Implikationen zuwenden muss, kann nicht in Frage gestellt werden. Damit ist aber noch nichts darüber ausgesagt, was Ausnahme und was Regel ist. Wer verkündet, dass für die „new economy“ vollständig neue Regeln gelten und bisher akzeptierte Prinzipien außer Kraft gesetzt wurden, ist möglicherweise der Faszination erlegen, die von neuen Informationstechnologien ausgeht.

Noch immer existieren große Bereiche der Ökonomie, in denen ihnen nur eine untergeordnete Rolle zukommt. Aber auch für diejenigen Zweige, in denen sie sehr bedeutsam sind, gilt nicht zwangsläufig, dass damit neue Funktionsbedingungen und gänzlich andere Regeln als im Status quo ante gelten.

Makroökonomische und mikroökonomische Perspektive

Es dürfte deutlich geworden sein, dass diejenigen, die von einer makroökonomischen Perspektive aus meinen, in den USA eine „Neue Ökonomie“ wahrnehmen zu können, andere Veränderungen im Auge haben als diejenigen, die ihr Augenmerk vor allem auf die Mikroebene richten und dort deutliche Veränderungen zu erkennen meinen. Kurz gesagt sehen die ersteren vor allem im wieder etwas kräftigeren Anstieg der Arbeitsproduktivität und den niedrigen Werten von Inflationsrate und Arbeitslosenquote einen signifikanten Unterschied zur vorangegangenen Phase und interpretieren diesen darüber hinaus als den Beginn einer auch qualitativ neu zu bewertenden Entwicklungsphase¹¹.

Diejenigen, die mikroökonomische Evidenzen beizubringen bemüht sind, heben demgegenüber auf neue Funktionsbedingungen ab, unter denen die ökonomischen Akteure aufeinander treffen. Die Behauptung geht dabei dahin, dass die bisher geltenden Regeln mehr und mehr außer Kraft gesetzt werden und wir uns auf neuartige Verhältnisse einzustellen haben, für die die herkömmliche Wirtschaftswissenschaft nur begrenzt Hilfestellung leisten kann.

Das verbindende Glied zwischen diesen verschiedenartigen Bestimmungen einer „new economy“ sind die neuen Technologien. Ihnen wird auf der einen Seite die Fähigkeit zugestanden, dass es nach Jahren des „productivity slowdown“ – in Wahrheit eine Phase mit zwar insgesamt positivem, aber deutlich verlangsamtem Produktivitätswachstum – nun wieder zu höheren Produktivitätssteigerungen kommen kann. Das wird auch von denjenigen nicht in Abrede gestellt, die die „Neue Wirtschaft“ von einer mikroökonomischen Perspektive her zu charakterisieren versuchen. Letzteren geht es aber vorrangig nicht um Quantitatives, sondern um Qualitatives. Was die neuen Technologien – oder doch einige von ihnen – nach ihrer Auffassung bewirken oder bewirken werden, ist eine Erosion der vertrauten ökonomischen Funktionsbedingungen, die zunächst eher unmerklich, dann aber schneller und

¹¹ Ohne dass so recht klar wird, worauf die Erwartung eigentlich basiert, gibt es auch die Erwartung, nun eine Wirtschaft mit „longer expansions and shorter and milder recessions than in the past“ zu haben. Siehe M. M. Zandi: The New Hubris, http://www.dismal.com/thoughts/th_mz_121599.htm

schneller durch neuartige, teilweise verblüffende, und von der traditionellen Theorie nicht vorgesehene Regelungen ersetzt werden.

Es ist angebracht, beiden Varianten mit einer gewissen Vorsicht zu begegnen. Die makroökonomische Argumentation krankt daran, dass es an überzeugenden Begründungen dafür fehlt, dass die zugegebenermaßen äußerst günstigen Daten für die US-Ökonomie in den letzten Jahren mehr als ein zyklisches Phänomen darstellen und bereits eine Trendwende ankündigen. Die Beispiele für neuartige Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten, die sich anführen lassen, sind zunächst impressionistische Eindrücke, ohne dass damit der Anspruch verbunden werden könnte, man habe den Nachweis vom Vordringen einer neuartigen und nach ganz anderen Prinzipien funktionierenden Ökonomie erbracht.

Ungleichzeitigkeiten als Merkmal der Ökonomie

Der spekulative Charakter, der bisher alle Überlegungen zu einer neuen Ökonomie kennzeichnet, sollte nicht dazu führen, dass die Differenzen zwischen den noch immer verwendeten theoretischen Ansätzen und den tatsächlich ablaufenden Vorgängen übersehen werden. Die in der Theorie immer noch vorherrschenden Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz sind realiter allenfalls bei als Börsen organisierten Märkten annähernd gegeben. Dort werden aber Wertpapiere gehandelt, nicht jedoch Güter und Dienstleistungen¹².

Unter Produktanbietern findet überwiegend Konkurrenz in Form der Differenzierung, der Innovation und anderer, im Modell der vollkommenen Konkurrenz nicht vorgesehener Formen statt. Anstelle der sinkenden Ertragszuwächse finden wir vielfach steigende Skalenerträge, statt Rivalität im Konsum Nicht-Rivalität oder sogar Netzwerk-Effekte in dem Sinne, dass jeder zusätzliche Nutzer zum Nutzen des anderen beiträgt, usw. All das bedeutet natürlich, dass die für das herkömmliche Konkurrenzmodell gültigen Gesetzmäßigkeiten mehr oder minder weitgehend differenziert werden müssen.

Was wir bereits in der Vergangenheit beobachten konnten, wird auch noch für die nähere Zukunft zu erwarten sein: Die Ökonomie ist durch Ungleichzeitigkeiten gekennzeichnet. Dass bisher geltende Funktionsbedingungen vollkommen außer Kraft gesetzt werden, ist keineswegs zu erwarten. Mit neuen Technologien und Organisationsformen kommt es vielmehr zu teilweisen Veränderungen, nicht zu einem vollkom-

menen Ersatz. Wer gänzlich Neues oder Revolutionäres zu erkennen vermeint, misst bestimmten Entwicklungen ein größeres Gewicht zu, als sie vermutlich jeweils haben.

Abschließende Bemerkungen

Die Frage, ob man es in den USA mit einem zwar besonders lange anhaltenden, aber letztlich doch ganz normalen Konjunkturaufschwung oder aber mit grundlegend veränderten Bedingungen zu tun habe, die die Bezeichnung „new economy.“ rechtfertigen, ist gewiss nicht rein akademisch. Es genügt, auf den NASDAQ, also den Index der amerikanischen Technologiewerte, zu verweisen, um deutlich zu machen, dass nicht nur einzelne Ökonomen, sondern auch eine stattliche Zahl von Anlegern der Auffassung sind, dass eine neue und den bisherigen Erfahrungen nicht mehr entsprechende Phase der wirtschaftlichen Entwicklung angebrochen sei. Anders ist kaum zu erklären, weshalb die Kurse von Unternehmen, die bisher nur Verluste machen, die aber auf Grund ihrer Nähe zu elektronischen Netzen als zukunftssträftig eingeschätzt werden, zum Teil geradezu unglaubliche Steigerungen erfahren haben.

Die Erwartung, dass die unangenehmen Konjunkturrückschläge der Vergangenheit durch die „new economy“ überwunden sind oder allenfalls nur noch in sehr milder Form auftreten werden, hat aber nicht nur zu Übertreibungen bei den Aktienkursen und dabei insbesondere bei den Technologiewerten geführt. Die Kurssteigerungen haben ihrerseits erheblichen Einfluss auf das Konsumverhalten ausgeübt und dazu geführt, dass bei den Konsumausgaben zum Teil stärkere Steigerungen als bei den Einkommen eintraten, wodurch sich unter anderem die Verschuldung der Haushalte deutlich erhöht hat.

Es ist sicher nicht angebracht, darin sichere Anzeichen einer heraufziehenden krisenhaften Entwicklung für die amerikanische Wirtschaft zu erblicken. Allerdings könnte sich zeigen, dass die viel beschworene neue Wirtschaft um so weniger Realität wird, je mehr Menschen sie für Realität halten und ihr Verhalten an dieser Erwartung ausrichten. In der Ökonomie gibt es mitunter „self-fulfilling prophecies“. Denen stehen jedoch „self-defeating prophecies“ gegenüber. Die Vorstellung, dass man sich in einer neuen Ökonomie mit neuen Regeln befindet, gehört eher zu den letztgenannten Prophezeiungen. Sollte sich die Auffassung durchsetzen, dass eine „Neue Ökonomie“ existiert, wird dies mit großer Wahrscheinlichkeit dazu führen, dass sich die alten Regeln durchaus schmerzhaft wieder in Erinnerung bringen.

¹² Die Ausnahme sind Warenbörsen, an denen klar spezifizierte Güter gehandelt werden.