

Die Metapher vom gerechten Marktlohn

Gerhard Förster

(Working Paper WP15-04)

Stand 31.12.2015

Summary

Die Arbeitsmarkttheorie zeigt Effekte von Rassendiskriminierung, wenn bestimmte Segmente des Arbeitsmarktes für Teile der Gesellschaft per se verschlossen sind. Sie zeigt aber auch die gravierenden Unterschiede am Arbeitsmarkt zwischen Hoch- und Geringqualifizierten, resp. die Effekte einer Höherqualifizierung von Geringqualifizierten. Die ökonomische Bildungstheorie, soweit sie sich mit innerbetrieblicher Bildung beschäftigt, zeigt, wie sich Training in a) generell Fähigkeiten und b) spezifische Fähigkeiten für die Firmen und die respektiven Arbeiter auswirken. Unterbleibt Training in generelle Fähigkeiten, führt dies zu einer „Diskriminierungsrente“ für das Unternehmen zu Lasten der Arbeiter. Die Allokationstheorie der Talente zeigt, dass sich erzielbare Renten auf die fundamentalen Lebensentscheidungen des jungen Human Kapitals auswirken. Wenn man dies in Verbindung mit Rent Seeking und die Baumol'schen unproduktiven unternehmerischen Tätigkeiten setzt, liegt es nahe, unproduktive Renten zu benennen, die Talente anziehen, was zu einer Fehlallokation des Human Kapitals führt. Dies wird im Detail diskutiert. Stellvertretend für eine Vielzahl unproduktiver Renten sei die Diskriminierungsrente genannt. Hier kann durch die Jensen'sche Integrität ein Gegengewicht geschaffen werden, um die Allokation des Human Kapitals zu verbessern. Statt Diskriminierungsrente sollten Firmen auf die produktive Integritätsrente setzen.

Die Metapher vom gerechten Marktlohn

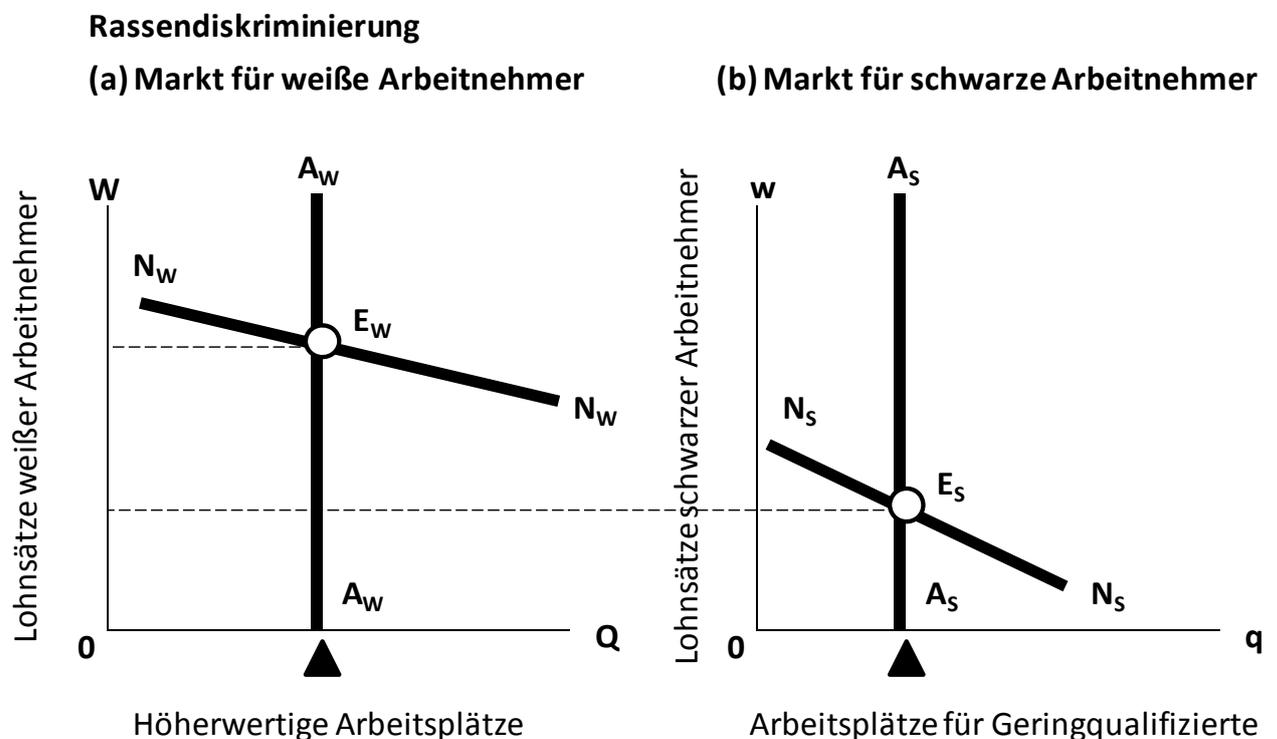
Gerhard Förster

(Working Paper WP15-04)

Human Kapital-Theorie: Arbeitsmarkt-Theorie

Samuelson/Nordhaus (1987) haben in ihrem Lehrbuch der Volkswirtschaftslehre den Arbeitsmarkt in traditionell mikroökonomischer Weise beschrieben. Das Arbeitsangebot ist durch die Anzahl der Arbeitswilligen gegeben, wobei die Lohnelastizität positiv ist. Die Arbeitsnachfrage der Firmen ist negativ elastisch bezüglich des Lohnes, wobei die Bereitschaft der Firmen, einen bestimmten Lohn zu bezahlen, von dem Grenzprodukt der Arbeit abhängt. Dies sei der gerechte Marktlohn. Unterschiede in der Erziehung und der Ausbildung sowie der am Arbeitsplatz erworbenen über die Jahre erworbenen Fähigkeiten bestimmen Unterschiede des Grenzprodukts der Arbeit, was zu unterschiedlichen Löhnen unterschiedlicher Arbeitsanbieter führt.

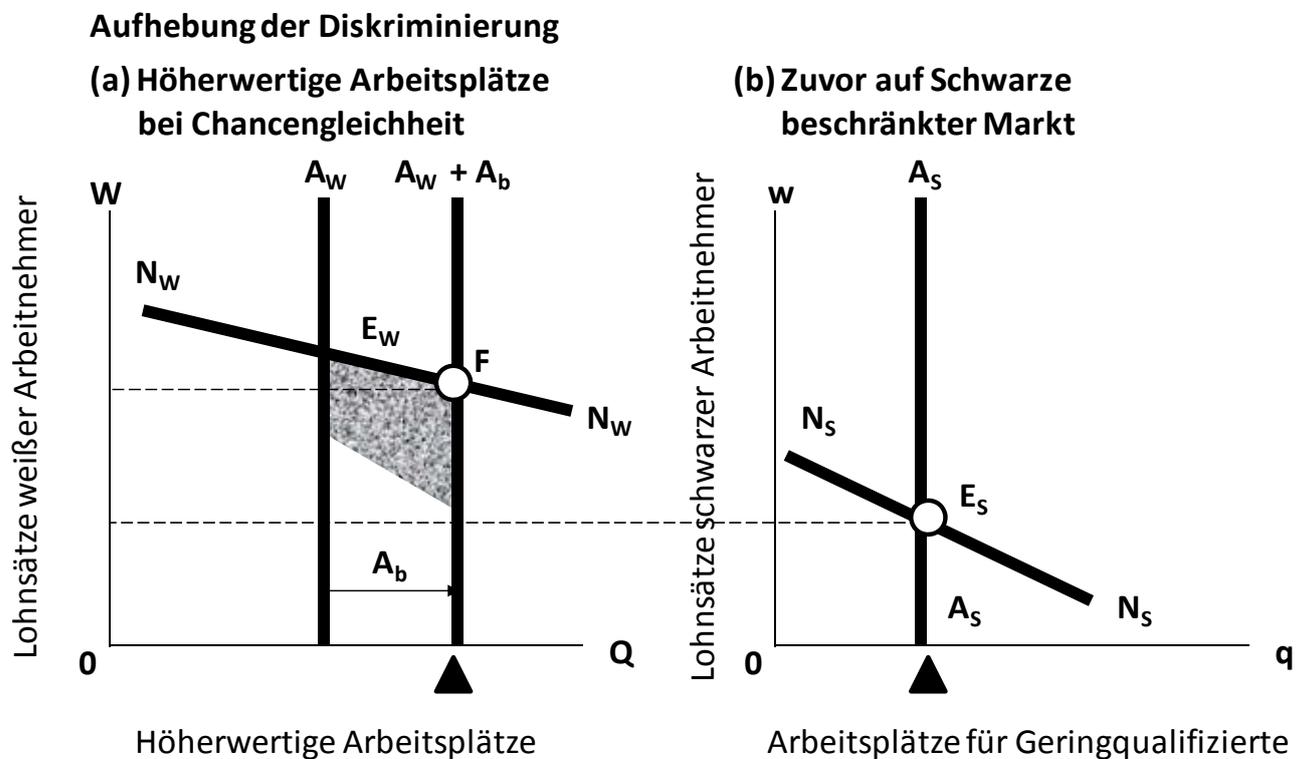
Am Beispiel der schwarzen Bevölkerung und des Arbeitsmarktes für Frauen zeigen die Autoren, wie sich eine generelle Diskriminierung bestimmter Gruppen von Arbeitsanbietern auf die Löhne auswirkt. Dies zeigt folgende Abbildung:



Diskriminierung in Form einer Verhinderung des Zugangs zu bestimmten Beschäftigungen mindert die von schwarzen Arbeitnehmern erzielten Löhne.

Betrachtet man das Bild unter dem Gesichtspunkt der Rasse, so zeigt sich der Effekt der Rassendiskriminierung. Schwarze haben generell schlecht bezahlte Jobs, unabhängig von ihrer Qualifikation und Weiße haben generell gut bezahlte Jobs unabhängig von deren Qualifikation. Weiße bereichern sich auf Kosten der Armen, könnte man salopp sagen. Betrachtet man jedoch das Bild aus der Sicht der höherwertigen Arbeitsplätze vs der Arbeitsplätze für Geringqualifizierte, so zeigt es die Struktur des Arbeitsmarktes. Die Höherqualifizierten bereichern sich nicht auf Kosten der Geringqualifizierten.

So gesehen ist die Schlussfolgerung der Autoren c.p. falsch, wenn sie postulieren, dass die Aufhebung der Rassendiskriminierung zu einer Angleichung der Löhne der Geringqualifizierten an die Löhne der Höherqualifizierten führte, wie sie mit der folgenden Abbildung zu zeigen versuchen:



Herrscht Chancengleichheit für alle Arbeitnehmer, sind die Gleichheit der Löhne und ein Anstieg des BSP die Folge.

Das Bild zeigt nicht die Aufhebung der Rassendiskriminierung sondern die Verbesserung der Qualifizierung der Geringqualifizierten. Hinzu kommt, dass die Höherqualifizierten darin kaum Einbußen ihrer Löhne hinnehmen müssen, da sich die Nachfragekurve durch die Erhöhung des Sozialproduktes nach oben verschiebt.

Richtig wäre, dass die Höherqualifizierten auf Kosten der Geringqualifizierten dann hohe Löhne haben, wenn unterstellt würde, dass die Geringqualifizierten geringere Löhne hätten, als ihrer Grenzertragsrate entspräche. Dann aber müsste man das Theorem, dass Löhne gleich der Grenzertragsrate seien, aufgeben.

Behält man das Theorem bei, dann zeigen die Bilder der Autoren die vor allem innerbetriebliche Verbesserung der Qualifikation der Geringqualifizierten. Wird diese unterlassen oder findet sie zum Nachteil der Geringqualifizierten statt, dann kann von Diskriminierung der Geringqualifizierten durch die Höherqualifizierten gesprochen werden. Da in diesem Fall das Theorem, Lohn gleich Grenzertragsrate, ungültig werden kann, stimmt die Aussage, dass sich die Höherqualifizierten zu Lasten der Geringqualifizierten bereichern. Diese Frage soll Gegenstand der Bildungstheorie sein.

Bildungstheorie

Bei der Frage der Diskriminierung der Geringqualifizierten durch die Höherqualifizierten geht es vor allem um die innerbetriebliche Weiterentwicklung generellen vs spezifischen Human Kapitals. *Fleischhauer* (2007) geht in seiner „Review of Human Capital Theory“ auf diese Differenzierung ein.

Der Autor betrachtet die theoretische und empirische Literatur über die Frage, inwieweit Arbeitgeber ihren Arbeitern Training in generelle Fähigkeiten geben. Er kommt zu dem Ergebnis, dass bei perfektem Arbeitsmarkt, in dem Arbeiter ohne Kosten ihren Arbeitgeber wechseln können, kein Training in generelle Fähigkeiten durch den Arbeitgeber stattfindet. Der Grund liegt darin, dass die Rente aus dem Training beim Arbeiter bleibt, da er entsprechend seiner Grenzleistungsfähigkeit bezahlt werden muss. Nur der Arbeiter selbst hat darin einen Anreiz in seine generellen Fähigkeiten zu investieren. Geht man davon aus, dass der Arbeitsmarkt einen gewissen Grad an Friktionsfreiheit hat, kann also generell davon gesprochen werden, dass wenige Investitionen in generelle Fähigkeiten innerbetrieblich stattfinden.

Anders sieht dies bei Unternehmens-spezifischen Fähigkeiten aus, so *Fleischhauer* aus seiner Betrachtung der entsprechenden Literatur. Durch spezifische Fähigkeiten wird der Arbeitsmarkt imperfekt, was dazu führt, dass der Arbeiter nicht nach seiner Grenzleistungsfähigkeit bezahlt wird. Die erhöhte Leistungsfähigkeit des Arbeiters auf Grund seiner verbesserten spezifischen Fähigkeiten geht in die Rente des Arbeitgebers. Damit aber hat es der Arbeitgeber in der Hand, durch innerbetriebliche Ausbildung die Produktivität zu erhöhen und die entsprechende Rente zu vereinnahmen, da er die Arbeiter unter deren erhöhten Grenzleistungsfähigkeit bezahlt, da durch die spezifischen Skills der entsprechende Arbeitsmarkt Friktionen aufweist und nicht mehr perfekt ist.

Um im Bild des Arbeitsmarktes bei *Samuelson/Nordhaus* zu bleiben, kann man das Ergebnis von *Fleischhauer* so interpretieren, dass die Hochqualifizierten die innerbetriebliche Bildung der Geringqualifizierten so gestalten, dass diese unter ihrer Grenzleistungsfähigkeit bezahlt werden, was oben als Fall der Diskriminierung definiert wurde. Wir sprechen hier also von einer Diskriminierungsrente, die die Höherqualifizierten auf Kosten der Geringqualifizierten erzielen können.

Die Frage stellt sich nun, ob diese Diskriminierungsrente zufällig anfällt oder ob sie systembedingt, sprich anreizkompatibel, zu verstehen ist. Um sich dieser Frage zu nähern, ist auf den Zusammenhang zwischen Bildungsentscheidungen und abschöpfbare Renten einzugehen.

Allokationstheorie

Fleischhauer diskutiert die Literatur über die Erträge von Bildung, hier vor allem der außerbetrieblichen Bildung. Dabei kommt er zu dem Schluss, dass sich Bildung, ob in Form von familiärer Erziehung, Qualität der Schule, Richtung, Qualität und Dauer der nachschulischen Weiterbildung sowie Peer Effekte im Ertrag aus Bildungsinvestitionen auswirkt. Geht man davon aus, dass Entscheidungen bezüglich zu tätiger Investitionen in Bildung vom zukünftig zu erwartenden Ertrag abhängen, so kann von einer anreizkompatiblen Allokation von Talenten gesprochen werden. Neoklassisch müssten sich auf perfekten Märkten die unterschiedlichen Ertragsraten über die Zeit anpassen.

Dies zeigt auch *Krueger* (1974) in ihrem Aufsatz über „Rent Seeking“ und dessen Einfluss auf die Allokation der Talente des Human Kapitals. Auf perfekten Märkten werden die Talente des Human Kapitals immer in die Branchen alloziert, in denen durch Knappheiten überdurchschnittliche Renten zu erzielen sind, wodurch die Überrenten marktkonform verschwinden. Die Allokation der Talente des Human Kapitals werden optimal alloziert. *Krueger* zeigt jedoch, dass empirisch eher von Fehlallokation der Talente durch Rent Seeking ausgegangen werden kann. Dies soll im nächsten Kapitel näher beleuchtet werden.

Fehlallokation des Human Kapitals durch Rent Seeking

Lobbyismus: Rent Seeking Theorie

Zuvor eine Frage: Woher kommt der Begriff „Lobbyismus“? Als *Benjamin Franklin* nach getaner harter Regierungsarbeit in Washington D.C. abends in sein Hotel ging, wurde er von einer Heerschar von aufgeregten Herrschaften in der Hotel-Lobby empfangen, die alle mit ihm wichtige Gespräche zu führen beabsichtigten. Daher der Name „Lobbyismus“.

Tullock (1993) zeigte 1967 in einer dato wenig beachteten Studie die Wohlfahrtschäden monopolistischer Marktstrukturen auf und widerlegte die damals als Harberger Triangle bekannte These, dass die Monopolrente klein und durch geringe Reduktion der Konsumentenrente kompensiert würde. Durch ein einfaches graphisches monopolistisches Preismodell (S. 10) deckt *Tullock* den Fehler von *Harberger* auf und weist die eigentliche Größenordnung der Rentenumverteilung zwischen Konsument und Produzent aus.

Die eigentliche Wohlfahrtswirkung ergibt sich nach *Tullock* jedoch erst, wenn man das Modell dynamisiere. Sollte nämlich das Monopol nur kurzfristigen Bestand haben und durch Marktkräfte verschwinden, so wäre die Welt in Ordnung. *Tullock* jedoch führt das Verhalten des Monopolisten ein, der in die Erhaltung und den Ausbau seines Monopols investiere. Diese Investitionen sind wohlfahrtstheoretische Verschwendung und würden neben der Rentenumverteilung starke Schäden verursachen, vor allem wenn dadurch das Monopol verfestigt und unter Umständen noch vergrößert würde.

Tullock, der aus der Public Choice Theorie kommt, bringt dieses Verhalten nun in den politisch-ökonomischen Bereich. Die Investitionen in die Erhaltung und den Aufbau von Monopolen finden vor allem aber nicht nur in Form des Lobbyings statt, also die Einflussnahme der Wirtschaft auf die Politik, auf politische Repräsentanten, öffentliche Entscheidungsträger und politische Parteien, wobei die Frage der konkreten Instrumente der Einflussnahme offen gelassen wird.

Tullock zitiert dabei *Anne Krueger* (1974), die unabhängig von ihm der gleichen Frage theoretisch nachgegangen ist, nämlich der Einflussnahme von Rentenjägern auf Entscheidungsträger, deren beeinflussten Entscheidungen Renten ermöglichen. *Krueger* bezeichnet diesen Sachverhalt als Rent Seeking und „directly unproductive profit-seeking“ (DUP). *Tullock* zeigt sich mit *Krueger* in Übereinstimmung über die Schäden des Rent Seeking, vor allem da diese bei „Competitive Rent Seeking“ zu noch größeren Verschwendungen durch die höheren Kosten des Rent Seeking führen. Hinzu kommt, dass es sich beim Rent Seeking nicht nur um den Erhalt eines Monopols sondern auch um die Umgehung einer Vielzahl staatlicher Restriktionen geht. Gründe, privater Nutzen und damit soziale Schäden des Rent Seeking werden damit potenziert. *Tullock* (S. 19): „ ... people often compete for rents. Sometimes such competition is perfectly legal. In other instances, rent seeking takes illegal routes, such as bribery, corruption, smuggling and black markets.“

In neuerer Zeit hat die theoretisch empirische Literatur über Korruption den Gedanken des Rent Seeking wieder aufgenommen. *Lambsdorff* (2002) kritisiert den Tenor der älteren Rent Seeking Theorie, also was seit *Tullock/Krueger* geschrieben wurde. Nach *Lambsdorff* postuliert die traditionelle Rent Seeking Theorie, dass Rent Seeking deshalb so große Schäden verursache, weil sie kompetitiv sei. Es würden sehr viele Rent Seeker im Wettbewerb miteinander um eine spezifische Rente hohe Kosten des Lobbyings auf sich nehmen, dabei aber am Ende nur ein Rent Seeker diese umworbene Rente erhalten. Dass in diesem wettbewerblichen Prozess keine Rente für eine Gruppe von Rent Seeker herauskommen könne, wodurch die durchschnittlichen Rent Seeking Kosten sinken könnten, läge an der Olson-Logik des kollektiven Handelns (1985). Jeder Rent Seeker kämpfe für sich alleine um die Rente. Deshalb, so *Lambsdorff* kommt die traditionelle Rent Seeking Theorie zu dem Ergebnis, dass Korruption wohlfahrtstheoretisch besser sei als kompetitives Rent Seeking, da die Kosten des Rent Seeking dadurch deutlich geringer wären.

Lambsdorff zeigt theoretisch, dass die Schäden durch Korruption deutlich über den Schäden des breiten kompetitiven Lobbyings liegen, das ja nach Meinung der traditionellen Rent Seeking Theorie umso schädlicher sei, je breiter wettbewerblich um Renten gesucht wird. Er geht sogar soweit, dass je breiter das Lobbying angelegt ist, Lobbying einen positiven Wohlfahrtsgewinn erbringen kann. Er begründet dies Demokratie-theoretisch. Betrachtet man neben den wohlfahrtstheoretisch „schlechten“ Renten auch wohlfahrtstheoretisch „gute“ Renten, dann können im Prozess des kompetitiven Lobbying „gute“ Renten mit „schlechten“ Renten wettbewerblich kämpfen. Auf breiter gesellschaftlicher Ebene wäre dies nicht mehr und nicht weniger als die demokratische Willensbildung um die gesellschaftlich besten Regeln. Demgegenüber sieht nun Korruption nicht mehr wie eine zu akzeptierende Form des Rent Seeking aus, wie die traditionelle Rent Seeking Theorie suggeriert, sondern als ein Krebsgeschwür in einer demokratischen Gesellschaft.

Diese Gedankenführung *Lambsdorffs* führt nun einen Schritt weiter bei der Frage des Human Kapitals. Es geht um die Vielfalt „guter“ und „schlechter“ Renten im politisch-ökonomischen Prozess, in dem das Human Kapital eine zentrale Rolle spielen muss.

Produzenten-Renten

Dieser Abschnitt ist ein persönlicher Versuch und somit in ewiger Bearbeitung. Die Überlegungen sind sehr innovativ mit allen Risiken des Scheiterns. Der Leser mag wohlwollend kritisch damit umgehen.

Baumol (1990) führt in seine Überlegungen zu den produktiven, unproduktiven und destruktiven Wirkungen des Unternehmertums mit einem Zitat ein, das hier wiedergegeben werden soll: „It is often assumed that an economy of private enterprise has an automatic bias towards innovation, but this is not so. It has a bias only towards profits.“ (S. 893).

Baumol beginnt mit Schumpeter, der neben der bloßen Verbesserung von Technik vor alle 5 typische unternehmerische Aktivitäten sieht, die einen Beitrag zur Wohlfahrtsverbesserung leisten:

- Neue Güter
- Neue Produktionsmethoden
- Neue Märkte
- Neue Quellen für Rohmaterialien
- Neue Organisationsverfahren

Dem fügt *Baumol* gemäß seines Eingangszitat hinzu:

- „Innovations in rent-seeking procedures“ (S. 897)

Dabei geht er von folgender Prämisse aus: „If entrepreneurs are defined, simply, to be persons who are ingenious and creative in finding ways that add to their own

wealth, power, and prestige, then it is to be expected that not all of them will be overly concerned with whether an activity that achieves these goals adds much or little to the social product or, for that matter, even whether it is an actual impediment to production.“ (S. 897f) Je nachdem welche unternehmerische Aktivität einen höheren Ertrag erbringt, wird sie gewählt. Dabei geht Baumol gar nicht so sehr davon aus, dass ein Unternehmer seine bewährte Aktivität einfach nur deshalb wechselt, weil die Situation ergibt, dass sie weniger Ertrag bringt als andere Aktivitäten. Sein Bild ist, dass bei sich grundlegend ändernden Situationen und damit relativen Erträgen der verschiedenen Aktivitäten neue Unternehmer am Markt auftreten und andere Unternehmer den Markt verlassen. Es geht also um die Allokation des unternehmerischen Potentials einer Gesellschaft, die unterschiedliche unternehmerische Fähigkeiten zum Einsatz bringt.

Baumol skizziert, was er unter unproduktiven unternehmerischen Tätigkeiten verstehen will, ohne vollständig und historisch aktuell sein sowie sich als investigativ erfolgreich ansehen zu wollen. „Rent seeking, often via activities such as litigation and takeovers, and tax evasion and avoidance efforts seem now to constitute the prime threat to productive entrepreneurship. ... Corporate executives devote much of their time and energy to legal suit and countersuit, and litigation is used to blunt or prevent excessive vigor in competition by rivals. Huge awards by the courts, sometimes amounting to billions of dollars, can bring prosperity to the victor and threaten the loser to insolvency. When this happens, it must become tempting for the entrepreneur to select his closest advisers from the lawyers rather than the engineers. It induces the entrepreneur to spend literally hundreds of millions of dollars for a single battle.“ (S. 915) Dabei stuft er die genannten und andere Aktivitäten nicht per se als unproduktiv ein. Aber er sieht keine Möglichkeiten zwischen produktiver und unproduktiver Wirkung dieser und anderer Aktivitäten zu unterscheiden, so dass sie zu einem nicht unerheblichen Prozentsatz eben auch unproduktiv sein werden.

Baumol spricht zwar kurz Möglichkeiten an, die produktiven Kräfte durch politische Regeln zu stärken. Lässt aber letztendlich die Frage offen. Für uns relevant ist, festzuhalten, dass das Gewinnstreben in einer gegebenen Situation dazu führt, dass das Unternehmertum in produktive, unproduktive und destruktive Kanäle geleitet wird.

Für die große Frage des Human Kapitals kann und muss man diesen Gedanken ausweiten unter der Verwendung der *Krueger'schen* Aussage, dass Bildungsinvestitionsentscheidungen nach den Bildungsinvestitionertragserwartungen gehen. Wenn aber das Unternehmertum in die ertragsreichsten Segmente unternehmerischer Aktivitäten geht, müssen auch die nachfolgenden Talente c.p. bei ihren Bildungsentscheidungen mehr oder weniger in die gleichen Segmente streben. 5 Jahre zwischen Ausbildung und Karrierestart auf Führungsebene in der Wirtschaft sind im Erwartungshorizont durchaus überbrückbar.

Bringt man Rent Seeking und unternehmerische Aktivitäten zusammen, so liegt es nahe, eine Übersicht über potentielle Unternehmer-Renten in einer offenen und

spontanen Katallaxie anzufertigen. Dabei wird zwischen produktiven und unproduktiven Unternehmer-Renten unterschieden.

Folgende Übersicht steht am Anfang:

Unternehmer-Renten	unproduktiv	produktiv	Bemerkungen
Produzentenrente auf wettbewerblichen Märkten		X	Produktive Renten → neoklassische Gewinnmaximierung
Innovationsrente (Schumpeter)		X	
Integritätsrente (Jensen)		X	
First Mover Rente		X	
Second Mover Rente		X	
Herausragende-Begabungs-Rente (Samuelson)		X	
X-Efficiency Rente (Leibenstein)		X	
Monopolrente	X		Unproduktive Renten → Rent Seeking
Kartellrente	X		
Netzwerkrente	X	X	
Donatorische Rente	X		
Vertrauensgüterrente	X		
Informationsgüterrente	X		
Korruptionsrente	X		
Security Rente	X		
Lobbying Rente	X		
Adverse Selection Rente	X		
Moral Hazard Rente	X		
Hold Up Rente	X		
Global Commons Rente	X		
Diskriminierungsrente	X		

Die Diskriminierungsrente wurde oben beschrieben, die durch die Art der innerbetrieblichen Ausbildung ausgeschöpft werden kann. Die Global Commons Rente entsteht, wenn Nutzer der Global Commons für die meist zu große Nutzung der Global Commons nicht bezahlen. Adverse Selection-, Moral Hazard- und Hold Up Renten und Instrumente zur partiellen Heilung sind in der Literatur bekannt. Auch die produktiven Renten sind selbstredend, ebenso die Monopol- und Kartell-Rente.

Die Netzwerk-Rente hat zwei Gesichter. Einerseits sind Netzwerke hocheffizient und erhöhen die Produktivität und damit das Sozialprodukt. Damit sie aber nicht in schädliche pure Monopole umschlagen, müssen sie einige Bedingungen erfüllen: Sie müssen contestable sein, was kreatives Unternehmertum erfordert. Sie müssen Kompatibilitäts-fähig und damit im Kern offen sein, damit sich neue Netzwerke kompatibel dazu anschließen können, was Microsoft bitter lernen musste. Und sie müssen innovativ bleiben, was die IBM nicht verstanden hat.

Die Lobbying-Rente im Sinne des einfachen Lobbyings im traditionellen Sinn wirkt als Verstärker für alle anderen unproduktiven und nach Lambsdorff auch produktiven Renten.

Die Korruptionsrente ist die global schlimmste Rente. Sie zu bekämpfen ist mehr als eine Sisyphus-Arbeit.

Bleiben erst mal Vertrauensgüter- und Informationsgüterrenten. Was die Informationsgüterrente anbelangt so zeigt die ökonomische Theorie der Information, dass es funktionierende Informationsmärkte theoretisch nicht gibt und produzierte Information nur direkt investiv genutzt werden kann, um einen Ertrag aus den Investitionen in die Informationsproduktion zu erzielen. Der Grund liegt im Informationsparadoxon, wonach vor Vertragsabschluss der Wert einer am Markt angebotenen Information nicht abgeschätzt werden kann. Eine Offenlegung der Information vor Vertragsabschluss jedoch, um über den Preis verhandeln zu können, scheitert daran, dass dabei die Information schon übergeben wird, bevor der Vertrag geschlossen wird. Trotzdem gibt es praktisch Informationsmärkte. Wie in Förster (2012a) aufgezeigt, waren die Rating Agenturen als die bekanntesten Anbieter von Information in ihren Anfängen kurz vor ihrem Ausscheiden aus dem Markt wegen Erfolglosigkeit. Das Informationsparadoxon kam zu seinem Recht. Zwei Aspekte retteten die Rating Agenturen und machten sie dem global nahezu unanfechtbaren dualen Monopol, wie es heute vorherrscht. Einmal ließen sie sich nicht mehr von Investoren, die ihre Informationen für ihre Investitionsentscheidungen benötigten, sondern von den Issuern bezahlen. Zum zweiten gingen die Finanzaufseher global immer mehr dazu, die Informationsproduktion bezüglich der Issuer an die Rating Agenturen zu delegieren. Damit wurden die Rating Agenturen unverzichtbar. Gegenüber den Issuern aber ergab sich ein völlig gewandeltes Prinzipal-Agent-Verhältnis. Die Aufgabe der Rating Agenturen bestand nicht mehr darin, superiore Informationen für Investoren zu produzieren, sondern dafür zu sorgen, dass die Wertpapiere zum günstigsten Zins auf einen hoch liquiden Markt trafen. Der Sachverstand der Rating Agenturen wurde zweitrangig. An oberster Stelle stand die Zielsetzung des Auftraggebers, des Issuers, für einen liquiden Markt zu sorgen. Die Berufsethik des Sachverständigen und Experten wurde von den Issuern korrumpiert. Da aber die Rating Agenturen nach eigenen Angaben keine Experten waren, sondern nur Meinungen vertraten, konnten sie gut damit leben. Den Exzess dieser Abschöpfung der Informationsgüterrente erlebte die Welt in der letzten globalen Finanzkrise, die ungeahnte Schäden angerichtet hat und noch weiter anrichtet.

Die Vertrauensgüterrente hat große Ähnlichkeit mit der Informationsgüterrente, die ja letztendlich nur durch Integrität bekämpft werden kann. Selbstverständlich haben sich im Laufe der Zeit Integritätssubstitute herausgebildet, wie z.B. staatlich geprüfte Zertifizierungen, transparente Berufsethiken, Haftungsregeln etc. Trotzdem bleibt ein großer Spielraum, der als Rente vom Anbieter des Vertrauensgutes ausgeschöpft werden kann zu Lasten seiner Kunden resp. Prinzipale. Genannt sind nur medizi-

nisch wissenschaftliche Institute, die Gutachten für die Pharmaindustrie erarbeiten und anderes mehr.

Bleibt einmal die Security-Rente. Was ist darunter zu verstehen? Absolute Sicherheit im Leben gibt es nicht. Dies gilt für alle Bereiche des Lebens. Vor allem die *Knight'sche* Unsicherheit, die unkalkulierbar ist, steht dabei im Vordergrund, während das *Tobin'sche* Risiko, das kalkulierbar ist, seit *Arrow/Debreu* Ansätze zeigt, über Märkte zu allozieren. Aber selbst dies ist wegen der Unvollständigkeit des Marktsystems nur partiell möglich. Unsicherheit ist wie Schicksal. Es gibt diejenigen, die das Schicksal voraussagen können und es gibt diejenigen, die das Schicksal erleiden müssen. So ist es auch im gesamten Bereich der Security Rente. Um jedoch nicht in die tiefsten Tiefen der Psychologie, der Philosophie und der griechischen Mythologie eintauchen zu müssen, sollen wenige aber höchst relevante Bereiche der Security Rente in diesem Sinne diskutiert werden: Anwälte, der militärisch-industrielle Komplex und Derivatenhändler.

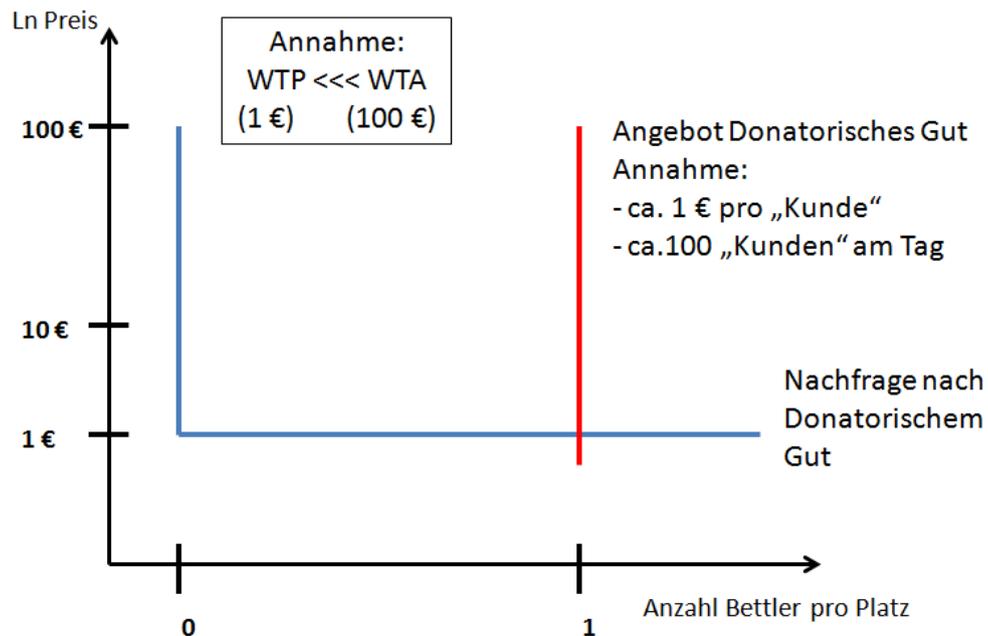
Zuerst die Anwälte. Verträge sind aus ökonomischer Sicht nie vollständig, was aber nur durch Integrität geheilt werden kann. Genauso wie Verträge sind Gesetze und Rechtsprechung ebenfalls nicht vollständig, sowohl im Bereich des Code Civil-Rechts mit geschriebenen Gesetzen wie im Bereich des Common Law im angelsächsischen Recht. Wenn aber Verträge nicht vollständig sind und Integrität fehlt, dann eröffnet sich ein ungeahntes Betätigungsfeld für Anwälte. Entscheidend ist dabei, dass Anwälte sowohl das juristische Schicksal von natürlichen und juristischen Personen voraussagen können, als auch das Schicksal der betroffenen Personen erleichtern können. Es gibt kaum eine Berufsgruppe, die so wie die Anwälte sowohl auf der Seite des Angebotes von Sicherheit resp. Unsicherheit als auch auf der Seite der Nachfrage nach Sicherheit steht. Und dabei definieren sie den absoluten Preis ihrer Dienstleistung ebenfalls. Im obigen Zitat aus *Baumol* wird dieser einmalige Mechanismus und seine Wert deutlich. Dies bedeutet, dass die Security-Rente der Anwälte extrem hohe Ausmaße annehmen kann, je nach Kultur und Konstellation des Rechtssystems eines Landes.

Der militärisch-industrielle Komplex soll nur kurz angedeutet werden. Sicherheitskompetente Politiker, die per Funktion oder Interesse dem militärisch-industriellen Komplex nahe stehen, können wie das Orakel von Delphi eine politisch-militärische Sicherheitslage, ganz im Sinne der sie wählenden Bürger, in die Welt setzen, die zu sicherheitstechnischen Investitionen des Landes führen. Dabei können sie aus der Geschichte ganz sicher sein, dass es irgendwo auf der Welt eine politisch-militärische Gegenreaktion gibt, die ebenfalls von Sicherheitskompetenten Politikern in die Welt gesetzt wird. Ohne dies zu bewerten ist zu vermuten, dass es hierbei eine hohe Security-Rente gibt, in großen Ländern nicht zuletzt durch Economies of Scale.

Zuletzt Derivatenhändler. Sind Derivatenhändler oder ihre engsten Kollegen in den Investmentbanken auch im Kassageschäft engagiert, so ergibt sich für sie eine ähnliche Konstellation wie bei den Anwälten. Sie sind auf der Seite des Angebotes von

Sicherheit resp. Unsicherheit und gleichzeitig mit ihren Derivaten für ihre Kunden auf der Seite der Nachfrage nach Sicherheit. Es ist offensichtlich, dass sie maßgeblichen Einfluss auf die Risiken im Kassageschäft ausüben und gleichzeitig Produkte gegen die Risiken am Kassamarkt anbieten. Durch die hohen nominalen Handelswerte ergeben sich für diese Händler hohe Security-Renten.

Nun die Donatorische Rente. Ausgangspunkt ist eine Ökonomie des Bettelns. Die folgende Graphik zeigt den Markt eines Bettlers an einem Platz:



Das Donatorische Gut ist beliebig teilbar und nicht exklusiv. Es zeichnet sich aus Nachfragesicht dadurch aus, dass der Spender einen seltenen zwar kaum definierbaren aber doch spürbaren Nutzen, hier ein befriedigtes Mitleidsgefühl, erlebt und der Preis dafür vernachlässigbar gering ist. Der Anbieter des donatorischen Gutes, der Bettler, erzielt zwar nur einen sehr geringen fast vernachlässigbaren Preis, aber durch die Menge an „Kunden“ kann er sein Angebot aufrecht erhalten. Dieser Markt funktioniert nur deshalb, weil der Preis nicht höher ist als die „Willingness-to-Pay“ (WTP) der Kunden. Der Kauf findet statt, auch wenn der Nutzen kaum definierbar ist. In der Sprache der Ökonomie gilt für diesen Markt:

$$WTP \lll WTA$$

$$(1\text{€}) \lll (100\text{€})$$

Diese Märkte, auf denen eine derart große Diskrepanz zwischen WTP und WTA besteht, finden unter normalen Umständen nicht statt. Im Fall der Donatorischen Güter jedoch finden sie statt, weil der Preis absolut gesehen sehr gering ist. Um es salopp zu sagen: Für 1 € schieß ich auf dem Jahrmarkt auch gern daneben. Hauptsache es gibt etwas zu lachen.“ Der Begriff des „Donatorischen Gutes“ resultiert dabei aus der Tatsache, dass der Kunde etwas gibt, ohne etwas Fass- und Nutzbares vom Anbieter zu bekommen.

Der Begriff des donatorischen Gutes ist bislang nicht Gegenstand der theoretischen Ökonomie. Vermutlich weil Betteln und Jahrmarkt nicht unbedingt zu theoretischen Überlegungen Anreize geben. Dies kann aber über die Bedeutung der donatorischen Güter in der heutigen Wirtschaft hinweg täuschen. Zwei populäre Beispiele mögen dies zeigen:

- „Deutschland sucht den Superstar“ (DSDS) ist seit Jahren eine extrem beliebte Sendung im deutschen privaten Fernsehen. In anderen Ländern weltweit gibt es vergleichbare Sendungen mit ähnlichem Erfolg. Warum die privaten Sender weltweit diese Form der Unterhaltung so nachhaltig anbieten, liegt neben der Werbung an einem einfachen aber genialen Bezahlmodell. Die Sender lassen die Zuschauer über die Kandidaten per Telefon abstimmen. Bei jedem Anruf kassiert neben der Telekom der Sender z.B. 0,5 €. Da diese Sendungen ein Millionen-Publikum anziehen, erzielen die Sender hohe Einnahmen. Entscheidend ist, dass das Publikum während der wochenlangen Ausstrahlung des Gesangswettbewerbs eine emotionale Bindung zu den Kandidaten aufbaut. Das Publikum hat somit bei der Abstimmung für ihren jeweiligen Kandidaten einen emotionalen Nutzen, vergleichbar mit dem Gefühl des Mitleids gegenüber dem Bettler. Der Preis für dieses Gefühl ist extrem gering und fällt zeitlich verzögert mit der Telefonrechnung an. Auch hier gilt: $WTP \lll WTA$. Der Deckungsbeitrag dieser Sendungen für den jeweiligen Sender ist beachtlich.
- Im zweiten Beispiel kommt zur Besonderheit des donatorischen Gutes das Informationsparadoxon hinzu. Es geht um die bereitwillige Aufgabe der Privatsphäre im Internet durch Preisgabe privater Information im Gegenzug zu kostenlosen Informationen und Dienstleistungen aus dem Internet. Es wurde schon einmal erwähnt, dass es Informationsmärkte wegen des Informationsparadoxons nicht gibt. Die „Willingness-to-Pay“ ist bei Informationen extrem gering, da man den Wert des gekauften Gutes nicht definieren kann. Die „Willingness-to-Accept“ ist bezüglich der Preisgabe „harmloser“ privater Information ebenfalls gering. Durch die Preisgabe der privaten Informationen zahlt man subjektiv betrachtet einen sehr geringen Preis und erhält einen pro Gutseinheit nur schwer definierbaren Nutzen. Die Anbieter im Internet können durch die Sammlung von Milliarden von Kundendaten hohe Werte schöpfen.

Wir sehen deshalb in donatorischen Gütern, wenn sie im industriellen Maßstab angeboten werden, eine Branche mit extrem hohen Renten, die aber meist unproduktiv sind.

Mit diesem Bild der donatorischen Rente ist es äußerst erhellend zu beobachten, wie extensiv Geschäftsmodelle mit diesem Bezahlmechanismus an den Märkten weltweit auf dem Markt sind oder kommen. Neben der Spendenindustrie, die man ohne Berücksichtigung der Korruption in den Nehmerländern nicht angemessen beurteilen kann, kann man Handelsmargen und Kleinstpreise ausgedrückt in Prozent oder Promille auf nominale Werte subsummieren. Gerade Letzteres ist vor allem in der

Finanzindustrie weltweit sehr verbreitet. Die Handelsmargen von Wertpapierhändlern, die Gebühren für Kreditkartengesellschaften, die Gebühren für Investment-Fonds, die Gebühren für Investmentbanken bei großen Transaktionen wie M&A, IPO, etc. gehören in dieses Bild der donatorischen Güter.

Damit ist die hier vorgelegte Liste der unterschiedlichen Produzentenrenten komplett, ohne vollständig zu sein. Entscheidend ist *Baumol's* Unterscheidung in produktive und unproduktive Unternehmertätigkeit. Im Kontext Rent Seeking wollen wir unproduktive Unternehmertätigkeit als Rent Seeking bezeichnen, das keinen oder einen vergleichsweise geringen Beitrag zur Produktivität und zum Wachstum des Sozialproduktes leistet. Die Frage ist nun, wohin es die vor allem aber nicht nur jungen Talente einer Gesellschaft zieht, und wie sich über die Zeit das Human Kapital einer Gesellschaft in einer offenen spontanen Gesellschaft entwickelt.

Allokation der Talente in der Rent Seeking Society

Als Einstieg in diesen Abschnitt sei ein Zitat von *Krueger* (1974) geeignet: „The human capital literature provides evidence that choices as to how much to invest in human capital are strongly influenced by rate of return upon the investment.“ (S. 293) Man kann dieses Zitat ergänzen durch die These, dass nicht nur das Volumen der Investition in Bildung vom zu erwartenden Ertrag abhängt, was dem normalen Ertragsgesetz mit abnehmenden Grenzertragsraten entspricht, sondern dass vor allem das Bildungssegment, in dem die Bildungsinvestitionen getätigt werden, vom zukünftig zu erwartenden Ertrag abhängt. Neoklassisch eine Selbstverständlichkeit, die bei perfekten Märkten zu einem Ausgleich unterschiedlicher Bildungsertragsraten führen muss.

Führt man nun die Überlegungen über produktive und unproduktive Produzentenrenten des vorangehenden Abschnitts in diesen Gedanken ein, so kommt man zu einem theoretisch sehr differenzierten Bild des Human Kapitals. Es geht um die volkswirtschaftlich effiziente Allokation der Talente im spontanen Prozess der dynamischen Katallaxie nach *Hayek*.

Tanzi/Davoodi (2000) haben in ihrer theoretisch empirischen Arbeit über Korruption, Wachstum und öffentliche Finanzen auch dem Themengebiet der „Allocation of Talent“ ein Kapitel gewidmet, vor allem im Zusammenhang mit Korruption. Damit dienen ihre Ausführungen insbesondere der Frage, ob die Korruptionsrente einen signifikanten Einfluss auf die Allokation der Talente ausübt.

„Corruption and rent seeking may have a negative impact on growth if they create incentives for highly talented individuals to go towards rent seeking and other unproductive activities rather than towards productive activities. This connection was also seen as important in ... SME's and their growth potential. In these enterprises, managers spent much time dealing with rent seeking or trying to defend their enterprises from corrupt bureaucrats. This was surely an unproductive use of their time. ... one

way in which rent-seeking and corruption may influence growth is by pushing able individuals towards law rather toward directly productive activities such as engineering.“ (S. 13)

Die Autoren zeigen empirisch für 53 Länder, dass es einen hochsignifikanten empirischen Zusammenhang zwischen dem Grad der Korruption in einem Land und dem Anteil der Juraabsolventen im Verhältnis zu Technikabsolventen in diesem Land gibt. Darüber hinaus ermitteln sie auch einen starken negativen Einfluss der Korruption und des Anteils der Juraabsolventen im Vergleich zu den Technikabsolventen auf das Wachstum. „ ... it shows that the allocation of talent has an indirect impact on growth and that corruption allocates talent in a growth reducing fashion. The equation suggests that growth will be lower by 0.4 percent point as a result of the combined direct and indirect impact of allocation of talent to law.“ (S. 14)

Baumol (1990), so oben die Ausführungen, postuliert, dass die Zusammensetzung der unternehmerischen Ressourcen, in Abhängigkeit der herrschenden Regeln, auch von den herrschenden Produzentenrenten bestimmt wird, wenn Rent Seeking eine verbreitete Art der unternehmerischen Innovationstätigkeit sein sollte. Damit bestätigen auch seine Überlegungen den Allokationseffekt der Renten, ob produktiv oder unproduktiv, auf Talente, ob Jung oder Alt.

Murphy/Shleifer/Vishny (1991) fassen in ihrem Abstract ihr Postulat zusammen. „A country's most talented people typically organize production by others, so they can spread their ability advantage over a larger scale. When they start firms, they innovate and foster growth, but when they become rent seekers, they only redistribute wealth and reduce growth. Occupational choice depends on returns to ability and to scale in each sector, on market size, and on compensation contracts. In most countries, rent seeking rewards talent more than entrepreneurship does, leading to stagnation. Our evidence shows that countries with a higher proportion of engineering college majors grow faster, whereas countries with a higher proportion of law concentrators grow more slowly.“ (S. 503)

Zwei Anmerkungen zur Frage der Allokation der Talente sollen diesen Abschnitt schließen:

- In diesem ökonomischen Wirkmechanismus steckt eine Eigendynamik. Werden die Talente, ob Alt oder Jung, in Bereiche mit hohen Renten gezogen, dann werden diese Talente all ihre Fähigkeiten einsetzen, um ihre Renten durch Investitionen in den Erhalt und den Ausbau ihrer Rente zu sichern. Handelt es sich um produktive Renten, erhöht dies das Wachstum. Sind aber die unproduktiven Renten höher als die produktiven Renten, dann führt dies zu einem schleichenden Teufelskreis, der das Human Kapital zerstört.
- Die einfache Schwarz-Weiß-Argumentation „produktive Renten = Wachstum und unproduktive Renten = Schrumpfung“ wird der Problematik des Rent Seeking nicht gerecht. Die zeigt sich z.B. bei der Vertrauensgüterrente und der Global Commons-Rente. Überschüttet die Nahrungsmittelindustrie die

Menschheit mit Zucker, falschen Fetten, Hormonen im Fleisch und Chemikalien statt Naturprodukten und erkennt die Menschheit dies nicht, dann schöpft die Nahrungsmittelindustrie eine hohe unproduktive Rente ab und das Wachstum wird erhöht. Der Gegensatz muss somit eher heißen „produktive Rente = hochqualitatives Wachstum, unproduktive Rente = Schrumpfung des hochqualitativen Wachstums“.

In einer offenen spontanen liberalen Wirtschaftsordnung verteilen sich die Talente und das Human Kapital nach den durch Märkte und Preise gegebenen Anreizen. Nach den Vätern des Liberalismus gibt es dafür keine ernst zu nehmende Alternative. Entscheidend sind jedoch für dieses Spiel die Spielregeln, ohne die es nicht geht. Die Ausführungen in diesem Essay legen einen entscheidenden Wert auf Integrität und Legitimität als Kern der Spielregeln, sowohl auf der Handelsordnung als auch der Rechtsordnung, die Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren zur Verfügung stellen muss. In Bezug auf das Human Kapital, das durch Renten alloziiert wird, soll im nächsten Abschnitt gezeigt werden, wie durch Integrität unproduktive Renten außer Kraft gesetzt werden können.

Human Kapital durch Integrität

Eine der nach Baumol destruktivsten unternehmerischen Aktivität ist die Korruption, die wahrscheinlich eine der höchsten Renten für den Rent Seeker ermöglicht. Korruption stellt den „worst case“ fehlender Integrität darstellt. Korruption ist fehlende Integrität auf der Ebene der Spielregeln und widerspricht der Forderung der Ordnungstheorie resp. der Ordnungsethik nach Ordnungsverantwortung der Nutznießer der Ordnung. Da ihr Konstruktionsprinzip aber dazu führt, dass sie strafrechtlich nur schwer zu fassen ist, da die durch Korruption geschädigten Prinzipale ihren Schaden direkt nicht erfahren können, stellt sich, nichts zuletzt durch ihre seuchenhafte globale Verbreitung mit exorbitanten Schäden für die Menschen auf diesem Planeten, die Frage: ist Korruption heilbar?

Der Lösungsansatz lautet zusammengefasst: Korruption ist fehlende Integrität. Da Integrität nicht sichtbar ist, kann nur transparente Integrität helfen. Da Korruption nicht beobachtbar ist, muss transparente Integrität gegen Korruption stets sichtbar gemacht werden. Aus fehlender transparenter Integrität auf Korruption zu schließen, ist dann nicht möglich, solange fehlende transparente Integrität der Normalfall ist. Ziel muss deshalb sein, transparente Integrität gegen Korruption zum Normalfall zu machen. Hier kann der *Lambsdorff'sche* Lobbyismus helfen. Gegen Korruption gerichtete transparent integere natürliche und juristische Wirtschaftssubjekte und öffentliche Träger müssen eine intensive Lobbyarbeit so führen, dass sie als breite demokratische Willensbildung zur Wirkung kommt, und dies idealerweise weltweit. Organisationen wie Transparency International (TI) in Berlin sind dafür die idealen Treiber, zumal sie selbst Experten in der Bekämpfung von Korruption sind. Es ist tragisch, dass TI unter Nicht-Eingeweihten nahezu unbekannt ist. Gut ausgebildete Menschen mit

teilweise hoher Verantwortung wissen alles über Swaps, Krebsbekämpfung und das Internet. Aber über Korruption, eine der größten globalen sozialen, wirtschaftlichen und politischen Seuche sind sie ahnungslos. Nur ein breiter gesellschaftlicher Lobbyismus auf Basis einer lückenlosen transparenten Integrität kann versuchen, Korruption erfolgreich zu heilen und die Korruptionsrente zum Verschwinden zu bringen. Das globale Human Kapital wird dadurch in seiner Qualität extrem verbessert zum Wohle der Menschheit.

Aus obigen Überlegungen zu *Samuelson's* Arbeitsmarkttheorie verbunden mit *Fleischhauer's* Human Kapital Theorie haben wir festgestellt, dass die innerbetriebliche Fortbildung so zum Nutzen der Arbeitgeber gestaltet werden können, dass Geringqualifizierte unter ihrer Grenzertragsrate bezahlt und somit bewusst diskriminiert werden können. Die Lösung dieses Dilemmas ist ganz einfach. Man muss den Hochqualifizierten nicht zuletzt schon in deren universitären Ausbildung beibringen, dass das Gewinnmaximum nicht durch Diskriminierung der Geringqualifizierten erreicht wird sondern nur durch Integrität gegenüber den Ressourcen nach innen und den Kunden nach außen. Der Lohn für den Unternehmer ist die Integritätsrente, die die Diskriminierungsrente um ein Vielfaches übersteigt. Auch hier gilt: Das globale Human Kapital wird dadurch in seiner Qualität extrem verbessert zum Wohle der Menschheit.

Die Donatorische Rente soll und kann nur kurz angesprochen werden. Der integere Homo Ökonomikus steht im Gegensatz zum irrationalen Homo Ökonomikus der neueren Verhaltensökonomie. Dies bedeutet, dass der Homo Ökonomikus Integrität nur dadurch zeigt, dass er ohne Diskriminierung und Machtausübung immer dann tauschen *muss*, wenn er sich dadurch verbessert. Darin aber steckt die Eigenverantwortung, dass der Homo Ökonomikus vor jedem Tausch prüft, ob er sich verbessert. Ein subjektiv als vernachlässigbar empfundener geringer Preis darf nicht zu Tauschfehlentscheidungen führen, da es bei Tauschfehlentscheidungen zu Fehlallokationen knapper Ressourcen kommt. Nicht nur der Unternehmer ist für die optimale Allokation knapper Ressourcen verantwortlich, sondern auch der Konsument. Die Forderung nach integren Unternehmern impliziert auch die Forderung nach integren Konsumenten, eben den integren Homo Ökonomikus. Auch hier gilt: Das globale Human Kapital wird dadurch in seiner Qualität extrem verbessert zum Wohle der Menschheit.

Die Vertrauensgüterrente hat zwei Seiten. Einmal die produktive Seite, wenn das Vertrauen bestätigt wird. Diese Rente bewirkt eine positive Allokation der Talente. Die andere Seite, die unproduktive Rente, entsteht, wenn das Vertrauen missbraucht wird, was jedoch unbemerkt bleibt, da Vertrauensgüter dadurch gekennzeichnet sind, dass sie im Gegensatz zu Erfahrungsgüter in ihrer Qualität weder vor noch nach dem Kauf überprüft und erkannt werden können. Hier ist der Zusammenhang zur Integrität sehr eng. Zwar hat die Ökonomie dem Faktor Vertrauen in neuerer Zeit vermehrt Beachtung geschenkt. Wie aber Vertrauen in einem ökonomischen Modell entsteht, bleibt offen. Die positive Kategorie Integrität von *Jensen* ist die einzige „Produktionsmaschine“ für Vertrauen. Anders kann man Vertrauen nicht produzieren. Als Integri-

tätssubstitut kann eine Berufsethik, die durch eine Rechtsordnung durchgesetzt wird, Vertrauen schaffen. Aber auch hier ist Integrität erforderlich, da nach *Jensen* nur Integrität die Einhaltung der Berufsethik impliziert. Talente sollten demnach in Vertrauensgütern mit positiver Rente gelenkt werden. Auch hier gilt: Das globale Human Kapital wird dadurch in seiner Qualität extrem verbessert zum Wohle der Menschheit.

Das Problem der Informationsrente hat Gemeinsamkeiten mit dem Problem der Vertrauensgüter. Auch hier bietet sich eine Lösung über eine Berufsethik an, die in der Rechtsordnung durchgesetzt werden kann. Hinzu kommt die Frage des Bezahlmodus, um die richtigen Anreize zu geben. Hinzu kommt die Haftung, die dann eintritt, wenn der Informationsanbieter sein Wort nicht hält. Die Branche verlangt die besten Talente. Diese haben es nicht verdient, ihr wertvolles Human Kapital destruktiven Zielen zu unterwerfen. Den Weniger-Talentierten sollte diese Branche verwehrt bleiben. Auch hier gilt: Das globale Human Kapital wird dadurch in seiner Qualität extrem verbessert zum Wohle der Menschheit.

Die größte Herausforderung an eine Integritätslösung stellt die Security-Rente dar. Die interdependente Vermischung von Schicksals-Orakel-Funktion und Schicksals-Schutz-Funktion ist evolutionsbedingt im Menschen verankert. Dafür gibt es keine direkte Lösung durch Integrität der Betroffenen, da das Wort nicht geehrt werden kann. Möglich scheinen nur Integritätssubstitute und Legitimitätsverfahren, angelegt in und durchgesetzt durch die Rechtsordnung. Darin müssen sehr hohe sachlich begründete formale Anforderungen der Integrität durch Wort-Geben und Halten und der Legitimität durch Verfahren an das Orakel und den Sicherheitsanbieter in der Rechtsordnung festgelegt und durch sie durchgesetzt werden. Besonders hier gilt, dass nur die besten Talente für eine produktive Security-Rente geeignet sind: Das globale Human Kapital wird dadurch in seiner Qualität extrem verbessert zum Wohle der Menschheit.

Zusammenfassung und Ergebnis

Es zeigt sich, dass Integrität ein konstitutives Element einer optimalen Allokation der Talente und damit eines optimalen Human Kapitals einer Gesellschaft ist. Nach Baumol unproduktive oder sogar destruktive Renten lenken die Talente, ob Alt oder Jung, in die falschen Bereiche. Die Vielzahl möglicher unproduktiver Renten in einer offenen spontanen Katallaxie aber stört systemkonform diese optimale Allokation. Die Lösung liegt dabei nicht in der staatlichen Allokation der Talente, da neben dem Hayek'schen Informationsproblem auch dort unproduktive Renten bestehen, die eine optimale Allokation der Talente verhindert.

Die Lösung kann nur darin bestehen, in all den Bereichen, in denen unproduktive Renten bestehen, durch Integrität zu einer Eliminierung unproduktiver Renten und einer Verstärkung produktiver Renten zu sorgen.

Die Schritte wären:

- die Ökonomie versteht den Zusammenhang zwischen Integrität und Human Kapital,
- die Gesellschaft wird dafür sensibilisiert,
- die Politik bietet den Wählern entsprechende Programme an,
- die Politik trifft Entscheidungen, die in die Rechtsordnung eingehen,
- die Bürger entscheiden sich mehrheitlich für transparente Integrität.

Literatur

- Arrow, K.J. (1953):* Rôle des valeurs bousiers pour la répartition la meilleur des risques, *Econométrie*, 1953, S. 41-48. Englische Übersetzung in derselbe: The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk Bearing, *Review of Economic Studies*, 1964, 91-96.
- Baumol, W. J. (1990):* Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive, *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, 1990, 893 – 921.
- Eucken, W. (1967):* Grundsätze der Wirtschaftspolitik, rowohlt's deutsche enzyklopädie, Juli 1967.
- Förster, G. (2012a):* Die Krise der Torwächter und die Integrität der Manager, Ein Essay über Corporate Finance Theory, Norderstedt, 2012.
- Förster, G. (2012b):* Die Krisen der Banken und die Integrität des Finanzsystems, Ein Essay über Geld- und Bankentheorie, Norderstedt, 2012.
- Förster, G. (2012c):* Wachstum durch Integrität der Unternehmer. Ein Essay über Ethik, Wachstums-, Kontrakt- und Firmen-Theorie, Norderstedt, 2012.
- Förster, G. (2013):* Messung und Bewertung der Manager-Integrität. Ein Essay angewandter Corporate Finance Theory, Norderstedt, 2013.
- Hayek, F. A. von (2003):* Rechtsordnung und Handlungsordnung, Aufsätze zur Ordnungsökonomik, Tübingen, 2003.
- Jensen, M. C. and Meckling, W. H. (1976):* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, *Journal of Financial Economics*, 1976, Vol. 3, No 4, 305-360.
- Krueger, A. (1974):* The Political Economy of the Rent-Seeking Society, *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, 1974, 291 – 303.
- Lamb, R. D. (2014):* Rethinking Legitimacy and Illegitimacy, CSIS, 2014.
- Lambsdorff, J. Graf (2002):* Corruption and Rent-Seeking, *Public Choice*, 113, 2002, 97 – 125.
- Lambsdorff, J. Graf (2007):* The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence and Policy, Cambridge, 2007.
- Langer, A. (2004):* Professionsökonomik, Verträge und Vertrauen. Zur Mikrofundierung professioneller Dienstleistungen durch die Agenturtheorie am Beispiel der Sozialen Arbeit, *zfwu*, 5/3, 2004, 284 – 305.
- Mill, J. S. (1987):* Über Freiheit, Frankfurt, 1987.

Murphy, K. M., Shleifer, A. and Vishny, R. W. (1991): The Allocation of Talent: Implications for Growth, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, No. 2, 1991, 503 – 530.

Murphy, K. M., Shleifer, A. and Vishny, R. W. (1993): Why is Rent-Seeking So Costly to Growth, AEA Papers and Proceedings, Vol. 83, No. 2, 1993, 409 – 414.

Olson, M. (1985): Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen, 1985.

Popper, K. R. (1974): Objektive Erkenntnis, Ein evolutionärer Entwurf, Hamburg, 1974.

Rawls, J. (1979): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt, 1979.

Samuelson, P. A. and Nordhaus, W. D. (1987): Volkswirtschaftslehre, Band 1, Band 2, Köln, 1987.

Tanzi, V. and Davoodi, H. R. (2000): Corruption, Growth, and Public Finance, IMF Working Paper, WP/00/182.

Tullock, G. (1993): Rent Seeking, The Shaftesbury Papers, 2, 1993.