

Rawls'sche Theorie der Gerechtigkeit und Integrität

Gerhard Förster
(Working Paper WP15-08)

Summary

Rawls' Theorie der Gerechtigkeit, eine Monographie über 600 Seiten in der deutschen Übersetzung, kann man mit zwei Kategoriengruppen umreißen: Freiheit, Gleichheit und Brüderlichkeit sowie gesellschaftliche Grundgüter und private Güter. Die Freiheit steht oben unter der Bedingung eines Differenzprinzips, wonach eine Chancen-Ungleichheit die Situation der am wenigsten Begünstigten verbessern muss. Hinzu kommt eine restriktive Annahme über die Zeitpräferenz. Kern der Theorie ist der „Veil of Ignorance“. Die Beteiligten geben ihr Wort, alles subjektive Wissen zu vergessen und das beste objektive Wissen zu nutzen, wenn sie eine Verfassung schreiben. Das ist Integrität. Ein interessantes Anwendungsgebiet einer integrierteren Rawls'schen Gerechtigkeit ist die Weltwährungsverfassung von Bretton Woods. White (USA) und Keynes (UK) haben eine Verfassung verabschiedet, die bestimmt wurde durch die aktuellen Interessenslagen der Parteien und unter Ignoranz des verfügbaren objektiven Wissens. Aus heutiger Sicht, wo die Kritik am Weltwährungssystem wieder lauter wird, war auch die Zeitpräferenz der Kontrahenten recht hoch. Damit war Integrität nicht gegeben und die Verfassung von Bretton Woods nach Rawls nicht gerecht.

Rawls'sche Theorie der Gerechtigkeit und Integrität

Gerhard Förster

(Working Paper WP15-08)

Die Rawls'sche Theorie der konstitutionellen Gerechtigkeit

In der *Hayek'schen* Katallaxie geht es vor allem um die Gerechtigkeit einer Tauschwirtschaft. Integrität ist darin ein wichtiger Bestandteil der Regeln des gerechten Verhaltens. Jeder Tausch ist darin gerecht. Tauschgerechtigkeit ist jedoch nur ein kleiner Teil der Gerechtigkeit einer Gesellschaft. *Rawls* hat sich in seinem seminalen Werk „Eine Theorie der Gerechtigkeit“ mit der Frage auseinandergesetzt, wie eine Gesellschaft gerecht werden kann. Wichtig dabei ist, dass er sich expressis verbis auf nationale Gesellschaften bezieht, die Frage der globalen Gerechtigkeit bewusst außen vor lässt.

Gerechtigkeit als Fairness (die Gerechtigkeitsgrundsätze)

Rawls' Theorie der Gerechtigkeit, eine Monographie über 600 Seiten in der deutschen Übersetzung, kann man mit zwei Kategoriengruppen umreißen:

1. Freiheit, Gleichheit und Brüderlichkeit der Französischen Revolution.
2. Soziale gesellschaftliche Grundgüter vs private Güter und Eigenschaften.

Diese Kategoriengruppen bringt *Rawls* in ein Gerüst von Gerechtigkeitsgrundsätzen, das zur Gerechtigkeit als Fairness führt und in der sich deutlich von einem radikalen Egalitarismus einerseits und dem Utilitarismus andererseits unterscheidet. Dabei geht es ihm bei der Gleichheit darum, dass alle Mitglieder einer Gesellschaft die gleichen gesellschaftlichen Grundgüter, wie Freiheit, Rechte, Chancen, haben sollten. Wirtschaftliche Ungleichheiten, vor allem bedingt durch unterschiedliche individuelle Eigenschaften, wie Fähigkeiten, Geschick, Glück, Ressourcenausstattung, sollten durch Anwendung des Prinzips der Brüderlichkeit in einem von allen Mitgliedern der Gesellschaft akzeptierten Rahmen bleiben.

Die Grundsätze der Gerechtigkeit lauten:

„Erster Grundsatz

Jedermann hat gleiches Recht auf das umfangreichste Gesamtsystem gleicher Grundfreiheiten, das für alle möglich ist.

Zweiter Grundsatz

Soziale und wirtschaftliche Ungleichheiten müssen folgendermaßen beschaffen sein:

- (a) sie müssen unter der Einschränkung des gerechten Spargrundsatzes den am wenigsten Begünstigten den größtmöglichen Vorteil bringen (d. A.: Unterschiedsprinzip) , und
- (b) sie müssen mit Ämtern und Positionen verbunden sein, die allen gemäß fairer Chancengleichheit offenstehen.“ (S. 336)

Da Konflikte zwischen den Grundsätzen nicht auszuschließen sind, führt *Rawls* Vorrangregeln ein.

„*Erste Vorrangregel* (Vorrang der Freiheit)

Die Gerechtigkeitsgrundsätze stehen in lexikalischer Ordnung; demgemäß können die Grundfreiheiten nur um der Freiheit willen eingeschränkt werden, und zwar in folgenden Fällen:

- (a) eine weniger umfangreiche Freiheit muss das Gesamtsystem der Freiheiten für alle stärken;
- (b) eine geringere als gleiche Freiheit muss für die davon Betroffenen annehmbar sein.

Zweite Vorrangregel (Vorrang der Gerechtigkeit vor Leistungsfähigkeit und Lebensstandard)

Der zweite Gerechtigkeitsgrundsatz ist dem Grundsatz der Leistungsfähigkeit und Nutzenmaximierung lexikalisch vorgeordnet; die faire Chancengleichheit ist dem Unterschiedsprinzip vorgeordnet, und zwar in folgenden Fällen:

- (a) eine Chancen-Ungleichheit muss die Chancen der Benachteiligten verbessern;
- (b) eine besonders hohe Sparrate muss insgesamt die Last der von ihr Betroffenen mildern.“ (S. 336f)

Das Unterschiedsprinzip (Grundsatz 2a) stellt den kritischen Kern der Theorie der Gerechtigkeit dar. Während der radikale Egalitarismus ein Unterschiedsprinzip von Null fordert, interessiert sich der Utilitarismus nicht für ein Unterschiedsprinzip. Das Unterschiedsprinzip besagt, dass unter allen Maßnahmen, die zu einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Gesellschaft führen, diejenigen gerecht sind, die die Situation der am wenigsten Begünstigten am meisten fördern. So gesehen ist die Theorie der Gerechtigkeit eine Entscheidungstheorie für die Errichtung einer gerechten Gesellschaft resp. für die Durchführung politischer Maßnahmen. „Die Summe der Umverteilung und Vorteile aus wesentlichen öffentlichen Gütern muss die Aussichten der am wenigsten Begünstigten verbessern, und zwar unter der Bedingung des notwendigen Sparens und der Wahrung der gleichen Freiheiten für alle. Ist die Grund-

struktur so beschaffen, so ist die sich daraus ergebende Verteilung gerecht (oder jedenfalls nicht ungerecht), wie sie auch beschaffen sein mag. Jedermann erhält das Gesamteinkommen (Arbeitsverdienst plus Subventionen), auf das er ein Recht hat gemäß dem öffentlichen Regelsystem, auf das sich seine berechtigten Erwartungen gründen. Nun ist ein Hauptzug dieser Vorstellung von der Verteilungsgerechtigkeit der starke Anteil der reinen Verfahrensgerechtigkeit. Es wird nicht versucht, die gerechte Verteilung der Güter und Dienstleistungen aufgrund der Bedürfnisse und Ansprüche bestimmter Menschen zu bestimmen. ... Diese Analyse der Verteilung führt lediglich den bekannten Gedanken aus, dass Einkommen und Löhne gerecht sind, wenn ein (praxisgemäß) konkurrenzbestimmtes Preissystem richtig organisiert und in eine gerechte Grundstruktur eingebaut wird. Diese Bedingungen sind hinreichend. Die sich ergebende Verteilung ist ein Beispiel für Rahmen-Gerechtigkeit, wie das Ergebnis eines fairen Spiels.“ (S. 337f)

Diese Sicht impliziert die weithin geteilte Sicht, dass das kapitalistische System mit der freien Marktwirtschaft den mit hohen privaten Gütern und Eigenschaften Ausgestatteten ein hohes Wohlstandsniveau bietet, dass aber gleichzeitig die weniger Begünstigten ebenfalls ein vergleichsweise hohes Wohlstandsniveau erfahren, verglichen mit Gesellschaften, die an der Spitze Luxus produzieren, am anderen Ende der Skala jedoch extreme Armut entstehen lassen. Politische Maßnahmen zur Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation müssen die am wenigsten Begünstigten am meisten fördern, ohne Gleichheit der wirtschaftlichen Situation zu verlangen. Dies sei zumindest nicht ungerecht, wenn dabei die Verfahrensgerechtigkeit eingehalten wird, und gerecht resp. fair im Sinne der Brüderlichkeit. Ein mögliches operationales Kriterium für das Unterschiedsprinzip könnte z.B. in der „Rational Theory of the Size of Government“ von *Meltzer/Richard* (1981) liegen, wonach der Vergleich des Einkommens der Mehrheit der Wähler mit dem Durchschnittseinkommen zeigt, ob die Mehrheit der Wähler und damit auch die weniger Begünstigten der Gesellschaft die Einkommensverteilung akzeptiert. „An increase in mean income relative to the income of the decisive voter increases the size of government.“ (S. 914)

Die Vorrangregeln legen auch fest: „Ein Grunderfordernis ist die Verträglichkeit der Wirtschaftsordnung mit den Institutionen der Freiheit einschließlich der Koalitionsfreiheit. Sind also die Märkte hinreichend konkurrenzbestimmt und offen, so liefert der Begriff der reinen Verfahrensgerechtigkeit brauchbare Richtlinien. Es dürfte praxisgerechter als andere herkömmliche Ideale sein, da er ausdrücklich auf die Zusammenfassung der vielen möglichen Kriterien zu einem einheitlichen und praktikablen System abzielt.“ (S. 344)

An dieser Stelle lassen sich erste Überlegungen zur Rolle der Integrität in der Theorie der Gerechtigkeit anstellen. Direkt ist kein Einfluss zu erkennen. Indirekt spielt Integrität jedoch eine große Rolle. Man kann das Unterschiedsprinzip als eine Forderung auslegen, alle möglichen (politischen) Maßnahmen, die zu einer Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation unter Berücksichtigung des Unterschiedsprinzips führen, zwingend durchzuführen. Dieser Gedanke führt dazu, die Forderung

nach Integrität in der Freiheitsnutzung, nach Integrität der Allokationssysteme (Teil 3) und der Integrität als Regel des gerechten Verhaltens als Gerechtigkeits-fördernde Maßnahmen ganz oben in den Gerechtigkeitsgrundsätzen zu formulieren. Gerecht ist dann im Sinne von *Rawls*, wenn die Entscheidungsträger im Marktsystem und die Allokationssysteme integer sind. Freiheit ohne Integrität funktioniert nicht, so das Ergebnis von Teil 1, Allokation ohne Integrität, so die Überlegungen in Teil 3, schadet allen Mitgliedern der Gesellschaft und somit auch den wenig Begünstigten, Regeln des gerechten Verhaltens ohne Integrität können ungerecht sein, da sie instabil und unflexibel sind.

Schleier des Unwissens (der Urzustand)

Um theoretisch zu Gerechtigkeitsgrundsätzen zu kommen, die von allen Mitgliedern der Gesellschaft gewollt, akzeptiert und für sie selbst von Vorteil sind, führt *Rawls* eine fiktive Situation der Gesellschaft ein, in der alle Gesellschaftsmitglieder gleich sind, den Urzustand. Eine von allen Mitgliedern der Gesellschaft einstimmig als gerecht angesehene Gerechtigkeitskonzeption leidet unter einem von *Buchanan/Tullock* erkannten Problem des „Calculus of Consent“, dass Mehrheitsentscheidungen zu Gewinnern und Verlierern und deshalb zu Koalitionsbildungen führen, die einen unendlichen Prozess neuer Mehrheiten mit neuen Gerechtigkeitsgrundsätzen auslösen können. *Rawls* dagegen sucht nach Gerechtigkeitsgrundsätzen, die einstimmig angenommen werden und deshalb langfristig stabil sind. Das Problem ist, dass zu jedem realen Zeitpunkt jedes Mitglied der Gesellschaft in einer unterschiedlichen wirtschaftlichen Situation ist und Jeder unter Gerechtigkeit naturgemäß egoistisch etwas anderes versteht.

Rawls entwickelt deshalb ein Entscheidungsmodell für die Frage, welche Gerechtigkeitsgrundsätze die Mitglieder einer Gesellschaft im Urzustand wählen würden, wenn also Alle in der gleichen wirtschaftlichen Situation wären, im Urzustand eben. Implizit behauptet *Rawls* damit, dass man über Gerechtigkeitsgrundsätze für eine Gesellschaft nur im realen oder fiktiven Urzustand entscheiden kann. Oder abgeschwächt, dass man sich, wenn man über Gerechtigkeitsgrundsätze in einer Gesellschaft entscheidet, gedanklich in den Urzustand versetzt und alles Wissen über die konkreten individuellen Umstände „an der Garderobe des Konferenzraumes abgibt“.

Rawls beschreibt dies als den Schleier des Nichtwissens („veil of ignorance“), und man erkennt die Analogie zum Schleier der Unsichtbarkeit der Integrität („veil of invisibility“) bei *Jensen*. „Der Gedanke des Urzustandes soll ja zu einem fairen Verfahren führen, demgemäß eine Übereinkunft über Grundsätze nur zu gerechten Grundsätzen führen kann. Dabei soll der Begriff der reinen Verfahrensgerechtigkeit als eine Grundlage der Theorie genommen werden. Irgendwie muss man die Wirkung von Zufälligkeiten beseitigen, die die Menschen in ungleiche Situationen bringen und zu dem Versuch verführen, gesellschaftliche und natürliche Umstände zu ihrem Vorteil auszunutzen. Zu diesem Zweck setze ich voraus, dass sich die Parteien hinter einem Schleier des Nichtwissens befinden. Sie wissen nicht, wie sich die verschiedenen

Möglichkeiten auf ihre Interessen auswirken würden, und müssen Grundsätze allein unter allgemeinen Gesichtspunkten beurteilen.

Es wird also angenommen, dass den Parteien bestimmte Arten von Einzel Tatsachen unbekannt sind. Vor allem kennt niemand seinen Platz in der Gesellschaft, seine Klasse oder seinen Status; ebenso wenig seine natürlichen Gaben, seine Intelligenz, Körperkraft usw. Ferner kennt niemand seine Vorstellung vom Guten, die Einzelheiten seines vernünftigen Lebensplans, ja nicht einmal die Besonderheiten seiner Psyche wie seine Einstellung zum Risiko oder seine Neigung zu Optimismus oder Pessimismus. Darüber hinaus setze ich noch voraus, dass die Parteien die besonderen Verhältnisse in ihrer eigenen Gesellschaft nicht kennen, d. h. ihre wirtschaftliche und politische Lage, den Entwicklungsstand ihrer Zivilisation und Kultur. Die Menschen im Urzustand wissen auch nicht, zu welcher Generation sie gehören. Diese ziemlich umfangreichen Beschränkungen der Kenntnisse sind teilweise deshalb angemessen, weil Fragen der sozialen Gerechtigkeit auch zwischen den Generationen entstehen, zum Beispiel die Frage der richtigen Investitionsrate oder der Erhaltung natürlicher Hilfsquellen und der Umwelt. Auch in diesen Fällen dürfen die Beteiligten die zufälligen Umstände nicht kennen, die zu Interessengegensätzen zwischen ihnen führen würden. Sie müssen Grundsätze wählen, deren Folgerungen sie hinzunehmen bereit sind, welcher Generation sie auch angehören mögen.

Die Parteien kennen also nach Möglichkeit an Einzel Tatsachen nur dies, dass ihre Gesellschaft die Anwendungsverhältnisse der Gerechtigkeit aufweist und alles, was damit zusammenhängt. Selbstverständlich aber sollen sie die allgemeinen Tatsachen über die menschliche Gesellschaft kennen, die sich aus dem Alltagsverstand und allgemein anerkannten Analysemethoden ergeben. Sie verstehen politische Fragen und die Grundsätze der Wirtschaftstheorie, ebenso die Grundfragen der gesellschaftlichen Organisation und die Gesetze der Psychologie des Menschen. Sie kennen voraussetzungsgemäß alle allgemeinen Tatsachen, die für die Festsetzung von Gerechtigkeitsgrundsätzen von Bedeutung sind. Bezüglich allgemeinen Wissens, d. h. allgemeiner Gesetze und Theorien, gibt es keine Beschränkungen, denn Gerechtigkeitsvorstellungen sollen ja den Eigenschaften der Systeme gesellschaftlicher Zusammenarbeit angepasst sein, die sie regeln sollen, und es gibt keinen Grund, diese Tatsachen auszuschließen.“ (S. 159ff)

Diese Definition des Urzustandes ist häufig Gegenstand der Kritik, so auch in *Höffe* (1998). Erkenntnistheoretisch jedoch ist das Konzept des Urzustandes ein kluger Schachzug, um gesellschaftliche Gerechtigkeit aus der Frage individueller Moral herauszuhalten und nicht der Versuchung zu erliegen, der Gesellschaft eine Moral zuzuschreiben.

Der Schleier des Unwissens beinhaltet zwei bedeutende Forderungen:

- 1) Vergessen allen subjektiven Wissens.
- 2) Nutzen allen objektiven Wissens.

Solange man also die *Rawls'schen* Gerechtigkeitsgrundsätze annimmt und sie als Lösungsvorschlag unverändert in eine konkrete gesellschaftliche Gerechtigkeitsdiskussion einbringt, wäre dies Teil des objektiven Wissens. Sollte aber in einer konkreten gesellschaftlichen Gerechtigkeitsdiskussion über neue Gerechtigkeitsgrundsätze entschieden werden, müssen sich die Teilnehmer der „verfassungsgebenden Versammlung“ in einen fiktiven Urzustand versetzen. Dies klingt sehr theoretisch und ist nicht als naheliegende Aufgabe auf den ersten Blick zu erkennen.

Gerechtigkeit der Generationen (die Zeitpräferenz)

Dass jedoch die öffentliche Diskussion über gesellschaftliche Gerechtigkeitsgrundsätze eine permanenter und insbesondere heute eine höchst aktuelle Aufgabe ist, wird bei der „gerechten Sparrate“ deutlich, die Bestandteil des Grundsatzes 2a ist.

Rawls diskutiert die Sparrate aus drei Blickwinkeln:

- a) Konflikt zwischen Sparen/Investieren und Sozialtransfer: Erfordert das Differenzprinzip einen Sozialtransfer in einer Höhe, die die Sparrate resp. die Investitionstätigkeit einschränkt, schädigt das die wenig Begünstigten der Zukunft, da das Wachstum reduziert wird.
- b) Das gleiche Prinzip schädigt die späteren Generationen der gleichen Kohorte, wenn die gesamtwirtschaftlichen Investitionen zu gering sind.

Die Gerechtigkeit als Fairness, ausgedrückt im Differenzprinzip des Grundsatzes 2a, unterliegt also dem Diktum der gerechten Sparrate.

- c) Heute erscheint ein weiterer Aspekt der gerechten Sparrate als äußerst relevant. Wenn es keine Ersatzinvestitionen in Höhe des Verbrauchs und der Abschreibungen auf Umweltressourcen gibt, werden ebenfalls zukünftige Generationen aller Kohorten der Gesellschaft geschädigt, was den Gerechtigkeitsgrundsätzen widerspricht.

Der Kern des Problems liegt in der Zeitpräferenz der Mitglieder der Gesellschaft. Im Urzustand müssen die Mitglieder der Gesellschaft also eine Zeitpräferenz von Null einnehmen. Oder wie *Rawls* es ausdrückt: „Im Urzustand sind faktisch alle Generationen vertreten, denn es würde stets derselbe Grundsatz beschlossen. ... Der gerechte Spargrundsatz lässt sich als eine Übereinkunft zwischen den Generationen bezüglich der fairen Aufteilung der Lasten auffassen, die aus der Errichtung und Erhaltung der gerechten Gesellschaft entstehen.“ (S. 325) „Da sich die Menschen im Urzustand auf den Standpunkt jedes Zeitabschnitts stellen, indem sie dem Schleier des Nichtwissens unterworfen sind, ist ihnen diese Symmetrie deutlich, und sie werden keinem Grundsatz zustimmen, der den näheren Zeitabschnitten ein anderes Gewicht gibt. Nur so können sie eine unter allen Gesichtspunkten brauchbare Übereinkunft erzielen, denn einen Grundsatz der Zeitpräferenz anerkennen hieße Menschen, die zu verschiedenen Zeiten leben, das Recht einräumen, alleine wegen die-

ses zufälligen Umstands ihren Ansprüchen gegeneinander verschiedenes Gewicht zu geben.“ (S. 329)

Es ist plausibel anzunehmen, dass die Menschheit heute, zumindest die scheinbar gerechten westlichen Demokratien, an der Stelle der Global Commons den Gerechtigkeitsgrundsätzen nach *Rawls* massiv zuwider handelt. Eine Schaffung von Gerechtigkeit in diesem Bereich ist unabdingbar. Damit ist z.B. die „falsche“ Freiheit in der Nutzung der Global Commons zu einer Frage der Ungerechtigkeit geworden. Hilft hier Integrität?

Die Rolle der Integrität in der Theorie der Gerechtigkeit

Im realen Urzustand, so wie er in Deutschland nach dem 2. Weltkrieg in weitem Maße bestand, ist die Chance, eine gerechte Verfassung zu verabschieden, sehr groß. Die empirischen Erfahrungen in Deutschland der letzten Jahrzehnte dürften dieser Aussage zumindest nicht widersprechen.

Neue Verfassungen zu verabschieden, wenn die reale Situation zu weit vom Urzustand entfernt ist, ist entweder zum Scheitern verurteilt oder verlangt von den Teilnehmern der verfassungsgebenden Versammlung oder der Öffentlichkeit ein immenses Maß an Integrität. Die Teilnehmer müssen versprechen, ihr subjektives Wissen zu „vergessen“ und das bestehende objektive Wissen optimal zu nutzen. Darüber hinaus müssen sie ihre Zeitpräferenzen unberücksichtigt lassen. *Weingast* (2005) kommt in seiner spieltheoretisch abgeleiteten „self-enforcing constitution“ zu einem ähnlichen Ergebnis, ohne sich auf *Rawls* zu beziehen. Krisen und Kriege führen dazu, dass Spieler ihre alten Spielzüge, die eine neue Verfassung verhindern resp. destabilisieren können, um neue Spielzüge, die Kooperation erzeugen, wie z.B. Tit For Tat. Das Beispiel USA legt nahe, bei der Anpassung einer ehemals gerechten Verfassung (gemeinsames Ziel einer Unabhängigkeitserklärung, geringe soziale Unterschiede, Farmer und Siedler, Schwarze als Sklaven) an eine neue Situation (Industrialisierung, große soziale Unterschiede, extreme Rassenproblematik) nicht so lange zu warten, bis die neue soziale Situation einen neuen Urzustand mit sozialen Unruhen und „Revolutionen“ schaffen könnte, aus dem eine neue Verfassung erzwungen werden könnte. Ob z.B. in den USA die letztendlich verfassungsbestimmenden Eliten die hohe Integrität werden aufbringen können, die Verfassung an neue Bedingungen anzupassen, ist eine theoretisch und politisch zentrale Frage, die durchaus skeptisch beurteilt werden kann (siehe *Richter*, FAZ, 28.11.2014, S. 11). Dies suggeriert auch *Weingast*. „Both crisis and ongoing constitutional adjustments seem central to the creation of self-enforcing constitutions that are stable for multiple generations.“ (S. 106)

Dass es bei der Verabschiedung von ungerechten Verfassungen nicht nur an der mangelnden Bereitschaft, subjektives Wissen zu vergessen und die Zeitpräferenz zu vernachlässigen, sondern auch an der mangelnden Fähigkeit liegt, das objektive

Wissen optimal zu nutzen, zeigt somit die Geschichte, so auch im nächsten Abschnitt über das Weltwährungssystem von Bretton Woods.

Gerechtigkeit im internationalen Zusammenhang

Die Tauschgerechtigkeit im *Hayek'schen* Bild der Katallaxie basiert auf Regeln des gerechten Verhaltens. Im nationalen ökonomischen Kontext kann auf Basis der *Rawls'schen* Theorie der Gerechtigkeit eine gerechte Konstitution einerseits mit einem individuellen Gerechtigkeits Sinn andererseits zu Regeln des gerechten Verhaltens führen, die durchsetzbar sind. Damit ist im nationalen Kontext das System der Tauschgerechtigkeit vorbehaltlich der obigen Argumente über das Erfordernis der Integrität und in dem Maße, wie Integrität vorhanden ist, integer und somit vollständig, komplett und ungebrochen.

Im internationalen Kontext dagegen ist die Frage der Tauschgerechtigkeit offen. Vor allem die Frage der gerechten Verfassung des internationalen Handels und Kapitalverkehrs ist zu stellen. Interessanterweise hat *Rawls* den internationalen Kontext aus seinen Überlegungen ausgeschlossen. Die nachfolgenden Überlegungen sollen einerseits das *Ricardo'sche* Paradigma der komparativen Kostenvorteile prüfen und andererseits die Entwicklung des herrschenden internationalen Währungssystems von Bretton Woods bis heute skizzenhaft aufzeigen, um die Frage einer gerechten Verfassung des internationalen Handels und Kapitalverkehrs zu behandeln.

Ricardo neu betrachtet

Seit 200 Jahren lernen alle Ökonomen, dass internationaler Handel jedem Land nützt, da jedes Land eigene Stärken und Schwächen in der Güterproduktion und Güterbereitstellung habe, die es unique in der Welt mache und die es deshalb durch internationalen Handel gewinnbringend verwerten könne. Es komme dabei nicht darauf an, absolut besser zu sein als die restliche Welt. Das unter dem Namen „*Ricardo-Theorem*“ in der ökonomischen Literatur bekannte Theorem postuliert, dass unterentwickelte Länder mit hochentwickelten Ländern für beide gewinnbringend Handel betreiben könnten. Es genüge die beidseitige Öffnung der jeweiligen Märkte. Der Kern dieses Theorems ist, dass jedes Land komparative Kostenvorteile habe, die es befähigt, mit Nutzen am internationalen Handel teilzunehmen, die unabhängig von absoluten Kostenvorteilen seien. Das Theorem steht im Gegensatz zu *Adam Smith*, der 50 Jahre vor *Ricardo* die These aufstellte, dass nur absolute Kostenvorteile einem Land die Möglichkeit zu gewinnbringendem internationalen Handel gäben.

Das *Ricardo*-Theorem lässt sich folgendermaßen an einem Beispiel darstellen. Deutschland zum Beispiel benötigt für die Produktion von einer Mengeneinheit (ME) Textilien 90 Arbeitsstunden und für eine Mengeneinheit Wein 80 Arbeitsstunden. England dagegen benötigt für die Produktion von einer Mengeneinheit Textilien 100 Arbeitsstunden, für Wein 120 Stunden pro Mengeneinheit. Offensichtlich ist Deutschland in diesem Beispiel in der Lage, sowohl Textilien als auch Wein schneller und

damit effektiver zu produzieren. Doch trotzdem würde sich für Deutschland ein Vorteil ergeben, wenn man sich auf die Herstellung des Produkts fokussieren würde, wo der Vorteil am größten ist.

Und so sieht die Berechnung aus:

	Textilien (ein Hemd)		Wein (eine Flasche)	
Deutschland	90 $90/80 = 1,13$	Stunden	80 $80/90 = 0,88$	Stunden
England	100 $100/120 = 0,83$	Stunden	120 $120/100 = 1,2$	Stunden

Die Grafik zeigt, dass es für England vorteilhafter ist, nur Textilien zu produzieren, während Deutschland sich ausschließlich auf das Herstellen von Wein spezialisieren sollte. Demnach verzichtet Deutschland auf die Produktion von Textilien, während England keinen Wein mehr produziert. In der folgenden Grafik sieht man, dass durch die Arbeitsteilung deutliche Einsparungen vorgenommen werden können:

	Deutschland		England		Stundenzahl
	Textilien	Wein	Textilien	Wein	
Stunden ohne Arbeitsteilung	90 Std.	80 Std.	100 Std.	120 Std.	390 Std.
Stunden mit Arbeitsteilung	-----	160 Std.	200 Std.	-----	360 Std.
Kostenersparnis (Stunden)	10 Stunden		20 Stunden		30 Std.

Samuelson fasst in seiner 8. Neuauflage der Volkswirtschaftslehre (1987, Band 2, S. 638f) das Ricardo-Theorem folgendermaßen zusammen: „Den Schlüssel zu dieser ganzen Problematik liefern die beiden Wörter „absolut“ und „komparativ“. Obgleich einzelne Länder oder Menschen absolut leistungsfähiger oder leistungsschwächer sein können, wird jedes Land in Bezug auf einige Güter einen eindeutigen komparativen Kostenvorteil und in Bezug auf andere Güter einen eindeutigen Kostennachteil haben.“ Damit bestätigt er lediglich *Ricardo*, ohne ihn zu hinterfragen.

Soweit das lehrbuchhafte *Ricardo*-Theorem der komparativen Kostenvorteile. Folgende weitergehende Überlegung kommt jedoch zu einem anderen Ergebnis: Der richtigerweise postulierte Nutzen des Handels zwischen England und Deutschland resultiert nicht aus komparativen Kostenvorteilen sondern aus absoluten Opportunitäts-Kosten- resp. Preisvorteilen. Das Problem ist, dass das *Ricardo*-Modell nicht ein Modell mit 2 Handelsgütern darstellt, sondern dass es aus zwei Modellen besteht: Das eine Modell mit Wein als Handelsgut, das andere Modell mit Textilien als Handelsgut, wobei das jeweils zweite Gut in jedem der beiden Modelle die Funktion des Geldes resp. der Recheneinheit übernimmt. Betrachtet man das Beispiel mit diesem Ansatz, ergibt sich Folgendes: Ein Hemd in Deutschland ausgedrückt in Wein ist mit

1,13 Flaschen Wein für ein Hemd teurer als in England mit 0,83 Flaschen Wein für 1 Hemd, während Wein ausgedrückt in Textilien in Deutschland mit 0,88 Hemden für eine Flasche Wein in Deutschland billiger ist als in England mit 1,2 Hemden für eine Flasche Wein ist. Wenn man ein Hemd wegen geänderter Präferenzen übrig hat, dafür lieber eine Flasche Wein haben möchte, so kauft man den Wein in Deutschland, da man dafür nur 0,88 Hemden „bezahlen“ muss, während man dafür in England 1,20 Hemden ausgeben müsste. Bei Hemden gilt Vergleichbares vice versa. Wein aus Deutschland ist absolut billiger als Wein aus England, Hemden aus England sind absolut billiger als Hemden aus Deutschland. Smith hat recht, es sind die absoluten Kostenvorteile. *Ricardo* hat mit seinem Modell *Smith* also nur bestätigt. Die praktischen Konsequenzen beider Modelle dagegen sind diametral verschieden.

Wie ist dieses Ergebnis zustande gekommen? Im Ricardo-Modell gibt es kein Geld, deshalb muss eines der beiden Güter als Geldgut definiert werden, um Kostenvergleiche anstellen zu können. Damit besteht das sogenannte „2 Güter 2 Länder“-Modell in Wahrheit aus zwei Modellen, wobei jedes der beiden Modelle ein anderes Handelsgut und ein anderes Geldgut kennt. In diesen 2 Barter-Modellen spielt der absolute Kosten- resp. Preisvorteil eines Landes in einem Gut die entscheidende Rolle in der Frage, ob das Land einen Vorteil aus dem internationalen Handel ziehen kann.

Den Schlüssel zu diesem Ergebnis liefern nun die beiden Begriffe „absolute Kosten in Stunden bei Ricardo“ und „Opportunitätskosten in Gütern“ in unserer Interpretation von Ricardo. In Opportunitätskosten ausgedrückt ist Wein in Deutschland billiger als in England und Textilien vice versa. Und die Opportunitätskosten sind ein Maß für die (relativen) Preise von Gütern. Dies zeigt sich auch am Beispiel von *Samuelson*. Schreibt die Rechtsanwältin in New York einen Brief in einer halben Stunde und nicht wie ihr Sekretär in 1 Stunde, dann kostet der Brief, geschrieben von der Anwältin, nicht halb so viel, wie der Brief, geschrieben vom Sekretär. Die Kosten für die Anwältin sind ihre Opportunitätskosten, die darin bestehen, dass sie in der halben Stunde keine Mandanten vertreten kann. Ihr Brief kostet also vielleicht 10 Mal so viel, wie der Brief des Sekretärs, was *Samuelson* nicht erkennt. Die absoluten Kosten des Briefs des Sekretärs sind also bedeutend geringer als die Kosten des Briefs der Anwältin.

Hinzu kommt die Kritik an den Modell-Prämissen von *Ricardo*. Es geht um die Prämisse der gegebenen Vollbeschäftigung. Nimmt man diese Prämisse weg, dann müssen teilweise nicht unerhebliche Anpassungskosten in Form von Arbeitslosigkeit und Umschulungen der obsolet gewordenen Arbeitskräfte in der Entscheidungsrechnung eines Landes eingehen, inwieweit es sich dem internationalen Handel öffnen soll. Die Transaktionskosten der Internationalisierung sind somit nicht Null sondern größer Null. Diese müssen den Gewinnen aus internationalem Handel gegenüber gestellt werden. *Ricardo* hat diese Kosten per definitione eliminiert.

Was schließen wir heute daraus? Länder müssen versuchen, ein Mindestmaß an Diversifizierung ihrer Produktionsstruktur zu erreichen, um die Anpassungskosten

möglichst gering zu halten, und sie müssen versuchen, in ausreichendem Maße absolute Kostenvorteile zu erlangen, in vielen Fällen in Bereichen, in denen sie komparative Stärken haben, obwohl das Beispiel oben zeigt, dass auch die wettbewerbliche Stärkung von Bereichen, in denen ein Land nur „second best“ ist, für den internationalen Handel sinnvoll sein kann. Nur so sind die Anpassungskosten eines Landes gering und die Gewinne der Internationalisierung hoch. Internationaler Handel ist danach ein Wettbewerb mit Nutzen für die Gesellschaft aber Kosten für Einzelne. Es ist nicht die „Wohlfühl-Gesellschaft“ von *Ricardo*, in der es völlig gleichgültig ist, ob man besser ist als ein anderes Land, Hauptsache man ist besser im eigenen Land. Hinzu kommt, dass bei Ricardo das neue internationale Gleichgewicht nicht durch Wettbewerb sondern durch Absprachen der Länder zustande kommt. Man setzt sich zusammen und einigt sich, wer was produziert. Von Wettbewerb keine Spur. Wie das mit Erkenntnissen von *Hayek*, *Eucken* und anderen über Marktwirtschaft in Einklang zu bringen ist, bleibt offen, müsste aber skeptisch gegenüber dem Ricardo-Theorem machen. Vermutlich hat kein ökonomisches Theorem sich in der Popper'schen Welt des kritischen Rationalismus so lange halten können, obwohl es in der realen Welt so viel Schaden anrichten konnte, wie das *Ricardo*-Theorem. Selbst heutige Kritiker am *Ricardo*-Theorem werden in die linke Ecke gestellt, auch wenn sie glaubwürdig dem liberalen Lager zuzurechnen sind.

Dramatisch wird die Situation bei Entwicklungsländern. Kurzfristig ermöglichen offene Märkte einem rohstoffreichen Entwicklungsland hohen Nutzen.

	Rohstoffe	Industriegut 1	Industriegut 2
USA	100 Stunden $100/1 = 100$	1 Stunde $1/100 = \mathbf{0,01}$	1 Stunde $1/100 = \mathbf{0,01}$
Rohstoff-reiches Entwicklungsland	1 Stunde $1/100 = \mathbf{0,01}$	100 Stunden $100/1 = 100$	100 Stunden $100/1 = 100$

Das Entwicklungsland liefert Rohstoffe an die USA. Die USA liefern Industriegüter an das Entwicklungsland. Die Industrieproduktion des Entwicklungslandes wird stillgelegt. Kurzfristig kann das Entwicklungsland gut damit leben, wobei hier die Frage, wem in einem eher autokratischen Staat die Einnahmen aus den Rohstoffen letztendlich zufließen, nicht in die Argumentation eingeht. Das Entwicklungsland kann c.p. seine Märkte nicht mehr schließen. Sollte ein anderes Rohstoffland bessere komparative Rohstoff-Vorteile sich erarbeiten, bricht das Entwicklungsland im Beispiel ökonomisch zusammen. Die „Rohstofffalle“ schlägt zu. Komparative Kostenvorteile sind hilfreich aber weder notwendig noch hinreichend. Das *Ricardo*-Theorem argumentiert zu kurz.

Demgegenüber kann es für ein Entwicklungsland langfristig vorteilhaft sein, keine komparativen Kostenvorteile zu haben, wie das nächste Beispiel zeigt.

	Rohstoffe	Industriegut 1	Industriegut 2
USA	100 Stunden $100/1 = 100$	1 Stunde $1/100 = \mathbf{0,01}$	1 Stunde $1/100 = \mathbf{0,01}$

Rohstoff-reiches Entwicklungsland	Ent-	1 Stunde $1/100 = \underline{0,01}$	100 Stunden $100/1 = 100$	100 Stunden $100/1 = 100$
Rohstoff-armes Entwicklungsland	Ent-		100 Stunden $100/100 = 1$	100 Stunden $100/100 = 1$

Das rohstoffarme Entwicklungsland bleibt vom internationalen Handel ausgeschlossen, behält aber seine „ineffiziente“ Industrieproduktion. Es hat somit die Chance, seine Industrie c.p. durch Nutzung des allgemein bekannten technischen Fortschritts langfristig in bestimmten Produkten auf ein Niveau bringen, bei dem es absolute Kostenvorteile erzielen kann, so wie es ostasiatische Märkte erfolgreich getan haben, ohne dass es Gefahr läuft, in diesem Entwicklungsprozess durch ausländische Konkurrenz vorzeitig zerstört zu werden. Dieser Weg bleibt dem Land in der „Rohstofffalle“ c.p. verschlossen, da es keine industrielle Infrastruktur mehr besitzt.

Ergebnis: Jede Regierung eines jeden Landes muss ihr Land zuerst auf ein genügend hohes Niveau der Diversifikation und absoluten Kostenvorteile bringen, bevor sie die Märkte ihres Landes öffnen kann. Dieses Wort muss sie in ihrer Rechtsordnung geben und damit Integrität zeigen. Nur dann kann die liberale Handelsordnung ihre wohlfahrtserhöhende Funktion auch ausüben. Basiert die integere Rechtsordnung auf demokratischen Ordnungs- und Verfahrensprinzipien, ist die Rechtsordnung nicht nur integer und damit nach *Jensen* effizient, sondern ihre Effizienz erhöht sich noch durch eine hohe Legitimität. Internationaler Handel bewegt sich somit nicht im *Ricardo'schen* Parameterset von komparativen Kostenvorteilen, sondern erfordert im Wettbewerbsfähigkeit und absoluten Kostenvorteilen.

Welche unerwartet große Rolle Integrität in Fragen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen spielen kann, zeigen nicht nur die theoretischen Überlegungen über die Gültigkeit des Ricardo-Theorems sondern die praktischen Erfahrungen der Errichtung unseres heutigen Weltwährungssystems aus den Trümmern des zweiten Weltkrieges in Bretton Woods.

Bretton Woods und die Folgen: Eine Skizze

Während des zweiten Weltkrieges, insbesondere im Verlauf der Kriegshandlungen, als die Niederlage von Nazi-Deutschland absehbar war, konnten die späteren Siegermächte von einer politischen und ökonomischen Weltlage nach dem Krieg ausgehen, in der es drei Weltmächte geben würde, die USA, UK und die Sowjetunion. Bei der Frage nach dem Weltwährungssystem nach Ende des Krieges konnte nicht zuletzt aus ideologischer Sicht von einem Duopol, USA und UK, ausgegangen werden. Während dieses „Entwicklungsprozesses“, bedingt durch den Verlauf der Kriegshandlungen, begannen die Überlegungen in den USA und in UK über ein Weltwährungssystem, das nach dem Krieg eine neue Phase der internationalen Zusammenarbeit einleiten sollte, das die Fehler des Weltwährungssystems zwischen den Kriegen vermeiden sollte.

Das Zwischenkriegssystem war gekennzeichnet durch eine strenge Golddeckung der nationalen Geldemissionen und nach dem Zusammenbruch der Golddeckung durch flexible Wechselkurse nach dem Prinzip des „beggar my neighbor“. Die weltweiten wirtschaftlichen Krisen wurden aus Sicht der ökonomischen Theorie diesen Fehleinstellungen des Weltwährungssystems kombiniert mit mangelnder Kooperation der Länder untereinander zugeschrieben. Die Situation in Deutschland in der Zwischenkriegszeit war darüber hinaus noch durch die Folgen des Versailler-Vertrages belastet.

Vor diesem historischen Hintergrund fanden die Überlegungen über ein neues Weltwährungssystem jeweils in den USA und in UK statt. Die Verhandlungen, an denen 40 Ländervertretungen teilnahmen, die aber de facto nur zwischen den USA und UK liefen, wurden von *Harry Dexter White* (USA) und *John Maynard Keynes* (UK) geführt, zum Ende hin in Bretton Woods. Keynes war zu dieser Zeit schon der weltweit in der ökonomischen Wissenschaft anerkannte Ökonom, während White, ein ausgewiesener Ökonom ebenfalls, seine ökonomischen Fähigkeiten in US-Behörden, wie das Treasury, und deren Archiven zeigte.

Die Voraussetzungen für eine fruchtbare Zusammenarbeit waren von daher gegeben. Allerdings zeigt sich aus heutiger Betrachtung, so auch *Boughton* (2002), dass die Erfahrungen der beiden Kontrahenten und damit das objektive Wissen über die Wirkungsweise unterschiedlicher Gestaltungselemente eines Weltwährungssystems unterschiedlich waren. *Keynes* war nicht zuletzt geprägt durch seine Ablehnung des Versailler-Vertrages, der Deutschland die volle Kriegsschuld und damit ungeheure Reparationszahlungen aufbürdete. Seine Kritik lief darauf hinaus, dass die deflationären Wirkungen der Reparationsschuld, die wie ein großes nicht finanzierbares Handelsbilanzdefizit wirkte, auch auf die Siegermächte aber vor allem auf die ökonomische Situation in Deutschland verheerend wirken musste. Die Aufhebung der Pflicht zur Zahlung der Reparationen bestätigte seine Kritik. *White* war geprägt durch seine Arbeit am „Exchange Stabilization Fund“, der zur Stabilisierung der Wechselkurse nach Aufhebung des Gold-Standards führen sollte.

Beide Kontrahenten, *White* wird auch als Keynesianer bezeichnet (*Boughton*, 2002, S. 5), waren sich somit in der Ablehnung der reinen „unsichtbaren Hand-Lösung“ einig. Ihre unterschiedlichen Kernerfahrungen in der Zwischenkriegszeit jedoch bewirkten, dass ihre Konzepte für ein neues Weltwährungssystem, die jeweils unabhängig voneinander in den USA und in UK entwickelt wurden, nicht deckungsgleich waren. Ihr objektives Wissen über die Ökonomie eines Weltwährungssystems war somit nicht-trivial unterschiedlich, ohne bewerten zu wollen, welches Wissen im Sinne von *Popper* superior war.

Neben der Frage der Wissensbasis der Kontrahenten und deren Einfluss auf die Konzeptentwicklung steht die Frage, inwieweit unterschiedliche Interessen der USA und UK die Konzepte maßgeblich beeinflusst haben können. Hier ist sich die Literatur weitgehend einig. Die USA als das einzige resp. größte Überschussland der

Weltwirtschaft wollte einen festen Wechselkurs der Währungen zum Dollar, um die Position des Überschusslandes zu halten. Dies implizierte, dass der Dollar zur Weltzahlungs- und -reservewährung werden musste. Damit aber das Vertrauen in den Dollar weltweit gesichert werden konnte, versprach die USA eine Deckung des Dollars mit Gold und eine Einlösepflicht von Dollar in Gold auf Verlangen ausländischer Dollarbesitzer.

Das United Kingdom war zu dieser Zeit, bedingt durch die Kriegsbelastungen in Europa, Nordafrika und Asien, ein reines Defizitland, insbesondere gegenüber den USA. Hinzu kam, dass UK ein spezifisches Währungssystem im Commonwealth auf Basis des Sterlings und mit Zöllen gegenüber der Nicht-Commonwealth-Area unterhielt. UK wollte auf der einen Seite dieses Commonwealth-System erhalten, wollte aber auf der anderen Seite von den USA als „reichstes“ Land der Erde, das vor allem der Nutznießer des Sieges über Nazi-Deutschland sein würde, den vor allem auch UK unter großen Belastungen des Landes und seiner Bevölkerung errungen haben wird, finanzielle Unterstützung für den Abbau des Defizits und den Wiederaufbau des Landes. Damit waren die individuellen Ziele aber auch die individuellen Verhandlungspositionen der beiden Kontrahenten unterschiedlich. Dies zeigt sich sehr gut bei Boughton (2002).

Der *Keynes-Plan*, siehe dazu *Betz (2010)*, *Horsefield (1969)*, *Boughton (2002)*, sieht eine Internationale Clearing Unit (ICU) vor, um Zahlungsbilanzüberschüsse mit Zahlungsbilanzdefiziten abzurechnen, indem eine spezifische Währung, der Bancor, von der ICU emittiert und als Zahlungsmittel zwischen den Zentralbanken der Länder benutzt wird. Überschussländer erhalten Einlagen in Bancor bei der ICU, Defizitländer erhalten Kredite in Bancor bei der ICU. Weltweit, sollten alle Länder am ICU teilnehmen, gleichen sich Einlagen und Kredite der ICU aus, so wie sich Defizite und Überschüsse aller Länder ausgleichen. Damit existiert weltweit genügend Liquidität für das Weltwährungssystem, ohne dass einzelne Länder durch ihre eigene Geldschöpfung zur weltweiten Liquidität beitragen müssen. Kern des Systems ist, dass es Anreize beinhaltet, dass sowohl Defizitländer als auch Überschussländer durch Maßnahmen an dem Abbau des jeweiligen Ungleichgewichtes arbeiten. Einlagen haben progressive Negativzinsen. Kredite haben regressiv Zinsen bis hin zu negativen Strafzinsen. Einlagen und Kredite sind pro Land gedeckelt, so dass die globalen Ungleichgewichte nur bis zu einem bestimmten Limit ansteigen und, so die Idee, kein Niveau erreichen können, das Potential für weltweite Währungskrisen beinhaltet. Das ICU-Konzept von Keynes beinhaltet auch Kapitalverkehrskontrollen, um die schädlichen Wirkungspotentiale von „stops“ und „runs“ auszuschließen. Entscheidend ist, dass die Wechselkurse der nationalen Währungen in einem festen bis flexiblen Verhältnis zum Bancor stehen. Wechselkursänderungen können abhängig vom Konto stand des Landes bei der ICU in Abstimmung mit der ICU vorgenommen werden.

Der *White-Plan* entspricht weitgehend dem System von Bretton Woods. Der US-Dollar als Leitwährung wird von den USA emittiert und mit Gold gedeckt. Er ist das internationale Zahlungsmittel und gleichzeitig das Reservemedium für Überschuss-

länder. Die nationalen Währungen stehen in einem festen Verhältnis zum Dollar. Der Internationale Währungsfonds (IMF) gibt Kredite an Defizitländer unter strengen Auflagen, die eine Reduzierung des Defizits erreichen sollen. Die Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (Weltbank) stellt eine Spezialbank für globale Sonderaufgaben dar, die durch Kapital der Mitgliedsländer finanziert wird.

White/USA setzte sich in Bretton Woods nicht zuletzt durch seine stärkere Verhandlungsposition gegenüber *UK/Keynes* durch. Man kann jedoch aus heutiger Sicht diesen „Sieg“ von *White* als „Winners Course“ bezeichnen. Durch das extreme Wachstum des internationalen Handels in der Nachkriegszeit wuchs der Bedarf an Dollar als internationale Währung. Dies führte zu einem enormen Wachstums der Defizite der USA. Als Frankreich dann eine Einlösung seiner Dollar-Reserven in Gold verlangte, hob Präsident *Nixon* die Goldeinlösepflicht der USA auf. Die Folge war die Aufgabe des Systems fester Wechselkurs zum Dollar und der Übergang zu flexiblen Wechselkursen. Dies sah *Triffin* schon 1960 voraus, nämlich dass die Golddeckung des Dollars die Versorgung der Welt mit ausreichend Dollar verhinderte (*Triffin-Dilemma*).

Damit war das Problem der Dollarknappheit gelöst, allerdings zu einem hohen Preis. Die USA baute in der Folge bis heute ein ungeheures Defizit auf, was z.B. bedeutete, dass die Welt sowohl den Konsum als auch die Kriege der USA finanzierte, und dass die Länder mit flexiblen Wechselkursen nun verwundbar durch „Stops“ und „Runs“ der privaten globalen Kapitalströme wurden, also genau die Effekte, die *Keynes* durch sein Konzept vermeiden wollte.

Das Nach-Bretton-Woods-Währungssystem entwickelte sich nun in drei Richtungen.

- i) Die asiatischen Tigerstaaten zogen durch ihre rasante wirtschaftliche und technologische Entwicklung ausländisches privates Kapital an. Durch die weitgehende Aufhebung von Kapitalverkehrskontrollen, nicht zuletzt durch den IMF durch seine Kreditkonditionen bewirkt, war eine effiziente Allokation von Kapital in die Staaten mit hohem Wachstum möglich. Dies führte zu Aufwertungen deren Währungen, was zu weiteren Kapitalflüssen führte. Als jedoch die Renditeerwartungen einen Höchstpunkt erreichten, kam es zu einem plötzlichen Stopp und Abfluss des fremden Kapitals. Dies resultierte dann in der großen Asien-Währungskrise mit weltweiten Turbulenzen und Wachstumseinbußen.
- ii) Diese bittere Erfahrung der Entwicklungsländer bewog diese Länder, ihre Handelsstrategie zu überdenken. Sie schalteten um in eine Exportorientierte Wachstumsstrategie, die sehr erfolgreich wurde. Vor allem mit dem Eintritt Chinas in die Garde der erfolgreichen Exportorientierten Entwicklungsländer wuchsen die Überschüssen dieser Länder und das Defizit der USA, nicht zuletzt dadurch, dass diese Länder ihren Wechselkurs gegenüber dem Dollar stabil hielten. Die Motivation der Reserven-

Ansammlung war nicht zuletzt, sich durch eine hohe Vorsichtskassenhaltung in der Weltwährung gegen „Runs“ und „Stops“ der privaten Investoren zu wappnen, um nicht noch einmal die bitteren Erfahrungen der Asienkrise erleben zu müssen. Um jedoch die Kosten der hohen Reservehaltung zu reduzieren, verlangten die Überschussländer, indem sie für das Recycling der Reserven in die USA das internationale private Finanzsystem nutzten, eine höhere Rendite und somit Anlagen in Dollar in den USA. Zwar bot der US-Treasury-Markt ein hohes Volumen mit hoher Liquidität, das private globale Finanzsystem entwickelte jedoch Alternativen mit extrem hohem Volumen und höheren Renditen. Das Ergebnis war die von den USA ausgehende Subprime-Krise, in der ein hohes Volumen an verbrieften Hypothekenkrediten als AAA-geratete Dollarpapiere weltweit über das private globale Finanzsystem an Überschussländer zur Anlage ihrer Dollarreserven vermarktet wurden. Als die Risiken dieser Papiere virulent wurden, erlitten die Banken der Überschussländer, die zur Anlage der nationalen Reserven benutzt wurden, enorme Bewertungsverluste, die von den Staaten aufgefangen werden mussten, damit das nationale Bankensystem nicht zusammenbrach. Damit erwies sich das Recycling der enormen Reserven über das private Bankensystem als nicht effizient.

- iii) *Rodrik/Subramaniam* (2008) zeigen auf, welche Konsequenzen die Freigabe der Wechselkurse und der Kapitalströme nach dem Zusammenbruch von Bretton Woods heute in unterentwickelten armen Entwicklungsländern haben. Er unterscheidet zwischen Ländern, die „savings-constrained“ (SC) sind, und Ländern, die „investment-constrained“ (IC) sind. Freie Kapitalströme in SC-Länder erhöhen deren Wachstum, da sie dort auf freie Investitionsmöglichkeiten treffen und diese realisieren. Freie Kapitalströme in IC-Länder dagegen treffen nicht auf freie Investitionsmöglichkeiten. Sie erhöhen den Wechselkurs und erschweren dadurch die Exporte. Durch die Vergünstigung der Importe wandert die erhöhte Liquidität in den Konsum vor allem der oberen Gesellschaftsschichten. Da in diesen Fällen das Problem des Defizits nicht gelöst wird, steigt dies weiter. Der IMF stellt daraufhin die klassischen Konditionen bei hohen Defiziten, bevor er Kredite gibt. Damit aber wird ein deflationärer Kreislauf in Gang gesetzt, der zur weiteren Verarmung sowie wirtschaftlichen und technologischen Rückständigkeit führt. Dies ergibt einen Teufelskreis für diesen Typus von Ländern.

Damit sind die Folgen von Bretton Woods und seinen evolutorischen Weiterentwicklungen klar erkennbar. Der *Keynes*-Plan hat weitsichtig das globale Währungssystem in Analogie zu nationalen Bankensystemen mit den jeweiligen Zentralbanken und den jeweiligen nationalen Währungen als ein globales Bankensystem auf einer höheren abstrakten Ebene gesehen, mit einer eigenen „Zentralbank“ und einer eigenen Währung. In effizienten nationalen Bankensystemen gelten Regeln der Kreditverga-

be einschließlich deren Monitoring. Im *Keynes*-Plan sind Länder die Kreditgeber und –nehmer. Die ICU ist Bank und Zentralbank mit den analogen Regeln. Der Bancor ist die Währung. Im *White*-Plan gibt es keine eigene abstrakte Ebene des globalen Währungssystems, sondern es besteht aus Elementen der nationalen Bankensysteme. *Rodrik/Subramaniam* (2008, S. 17) meint entsprechend: „As long as the world economy remains politically divided among different sovereign and regulatory authorities, global finance is condemned to suffer from deformations far worse than those of domestic finance. Depending on context and country, the appropriate role of policy will be as often to stem the tide of capital as to encourage them. Policymakers who view their challenges exclusively from the latter perspective will get it badly wrong.“ „In the long run“ war somit der *White*-Plan inferior und der *Keynes*-Plan superior.

Dies wird immer mehr in der Literatur erkannt. Es gibt viele Stimmen, die eine Rückbesinnung auf den *Keynes*-Plan fordern, um das heutige Weltwährungssystem zu reformieren. Da ein Weltwährungssystem eine Verfassung darstellt, die Funktionsfähigkeit mit Freiheit und Gerechtigkeit verbinden soll, stellt sich die Frage, wie Bretton Woods und die Folgen aus Sicht der *Rawls'schen* Theorie der konstitutionellen Gerechtigkeit zu bewerten ist.

Integrität, Gerechtigkeit und Weltwährungsverfassung

Wir haben gesehen, was Integrität in der konstitutionellen Gerechtigkeit bedeutet. Es ist die Forderung, dass sich die Mitglieder der verfassungsgebenden Versammlung in einen virtuellen Urzustand versetzen, um Gerechtigkeit als Fairness möglich zu machen. Darüber hinaus müssen die Mitglieder das beste objektive Wissen nutzen, das in der „Menschheit“ verfügbar ist. In Bretton Woods aber haben die Interessen der beiden Großen das Ergebnis bestimmt. Damit ist eine Bedingung für Integrität nicht erfüllt. Was das objektive Wissen anbelangt, so hat sich sicherlich mit *White* ein inferiores Wissen über die Wirkungszusammenhänge der Einzelelemente eines globalen Währungssystems durchgesetzt. *Keynes*, dem im Nachhinein ein besseres objektives Wissen zugestanden werden muss, konnte sein superiores Wissen wegen seiner schlechteren Verhandlungsposition aber auch wegen seines inferioren Verhandlungsgeschicks (*Marcuzzo*) nicht durchsetzen. Bretton Woods war eben kein Diskussionszirkel im „milieu of the highly educated British class“ (*Marcuzzo*, S. 23). Damit ist auch die zweite Bedingung für Integrität nicht erfüllt, was dazu führt, dass das *Rawls'sche* Differenzprinzip als Bedingung für Gerechtigkeit als Fairness nicht erfüllt ist. Bretton Woods ist somit nach *Rawls* keine gerechte Weltwährungsverfassung. Das gilt auch für die evolutorischen Weiterentwicklungen. Der *Keynes*-Plan wäre „gerechter“ gewesen.

Es geht bei der Frage nach der gerechten Währungsverfassung letztendlich um die Frage, ob die unsichtbare Hand oder die sichtbare Hand besser in der Lage ist, Ungleichgewichte ohne Schaden zu beseitigen. Dies ist aber eine Frage des besseren

objektiven Wissens, der besseren ökonomischen Theorie. Da aber die Ebene der nationalen Wirtschaften eng mit der abstrakten höheren Ebene der globalen Währungsebenen verknüpft ist und die nationalen Wirtschaften vor allem von der sichtbaren Hand gesteuert wird, ist die unsichtbare Hand auf der globalen Ebene überfordert. Wechselkurse, nationale Preisindizes und nationale Zinsen können die Ungleichgewichte auf der globalen Währungsebene nicht alleine klären resp. clearen. Dies haben die Erfahrungen der letzten Jahrzehnte gezeigt. Bleibt die sichtbare Hand auf der globalen Währungsebene. *White* hatte hier zu wenig sichtbare Hand, obwohl er an der Stelle des IMF eine Anmaßung von Wissen zeigt, indem er vom IMF verlangt, dass diese Institution weiß, wie ein Land effizient seine Defizite bekämpfen kann. *Keynes* hatte eine effizientere sichtbare Hand, die von beiden Seiten verlangt, die Ungleichgewichte zu beheben. Die Kunst besteht darin, auf der globalen Währungsebene eine effiziente sichtbare Hand als global anerkannte Institution zu errichten.

Die Frage ist nun, ob es möglich ist, heute eine gerechte Weltwährungsverfassung nach *Rawls* zu schaffen, die angesichts der dringenden globalen Probleme notwendig wäre. Bretton Woods hat die Chance gehabt, angesichts der materiellen und moralischen Zerstörungen des zweiten Weltkrieges einen quasi echten Urzustand zu erzeugen, der hätte genutzt werden müssen, um eine gerechte Weltwährungsverfassung zu schaffen. Diese Chance wurde im Unterschied zur neuen Verfassung der Bundesrepublik Deutschland nach der Kapitulation und Besetzung durch die Kriegsgegner nicht genutzt. Je weiter der virtuelle Urzustand jedoch entfernt ist vom realen Zustand, umso schwieriger wird es, eine gerechte Verfassung zu schaffen. Heute wären neben der westlichen Welt nun auch China, die OPEC-Länder und Russland zu überzeugen, über ihren Interessen zu stehen. Ein nahezu unmögliches Unterfangen.

Vielleicht hilft auch hier nur der Weg der globalen Öffentlichkeit, die Integrität einfordert, so bei der optimalen Allokation der Global Commons, was in gedanklicher Weiterführung zum Konzept des Weltparlamentes von *Monbiot* (2003) führt.

Literatur

Betz, T. (2010): Keynes' Bancor-Plan reloaded. Eine moderne Idee kommt endlich in Mode, Zeitschrift für Sozialökonomie, 164/165. Folge, 2010, S.37-49.

Bieri, P. (2013): Eine Art zu leben. Über die Vielfalt menschlicher Würde, München, 2013.

Boughton, J. M. (2002): Why White, Not Keynes? Inventing the Postwar International Monetary System, IMF Working Paper WP/02/52, 2002.

Erhard, W. and Jensen, M. C. (2014): Putting Integrity Into Finance: A Purely Positive Approach, Harvard NOM Research Paper No. 12-074, 2014.

Erhard, W. H., Jensen, M. C. and Zaffron, S. (2009): Integrity: A Positive Model that Incorporates the Normative Phenomena of Morality, Ethics, and Legality, Harvard NOM Research Paper No. 06-11, 2009.

Eucken, W. (1967): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, rowohlts deutsche enzyklopädie, Juli 1967.

Friedman, M. (1984): Kapitalismus und Freiheit, 1984.

Gerhardt, V. (2012): Öffentlichkeit. Die politische Form des Bewusstseins, München 2012.

Hayek, F. A. von (2003): Rechtsordnung und Handelsordnung, Aufsätze zur Ordnungsökonomik, Tübingen, 2003.

Horsefield, J. K. (1969): The International Monetary Fund 1945-1965, Volume III: Documents, 1969.

Jensen, M. C. (Research Paper 07-01): A New Model of Integrity: An Actionable Pathway to Trust, Productivity and Value, Harvard NOM Research Paper No. 07-01.

Jensen, M. C. (Research Paper 10-042): Integrity: Without It Nothing Works, Harvard NOM Research Paper No. 10-042, 2009.

Kant, I. (1788): Kritik der praktischen Vernunft, 1788.

Luhmann, N. (2013): Legitimation durch Verfahren, Frankfurt, 2013.

Marcuzzo, M. C. : Keynes and Persuasion.

Meltzer, A. H. and Richard, S. F. (1981): A Rational Theory of the Size of Government, Journal of Political Economy, 1981, Vol. 89, No. 5, 914 – 927.

Mill, J. S. (1987): Über Freiheit, Frankfurt, 1987.

Monbiot, G. (2003): United People. Manifest für eine neue Weltordnung, München, 2003.

Nozick, R. (2011): Anarchie, Staat, Utopia, München, 2011.

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.

Rawls, J. (2003): Politischer Liberalismus, Frankfurt, 2003.

Rodrik, D. and Subramaniam, A. (2008): Why did Financial Globalization Disappoint? 2008.

Rodrik, D.: Das Globalisierungsparadox. Die Demokratie und die Zukunft der Weltwirtschaft, München, 2011.

Steil, B.(2013): The Battle of Bretton Woods, Princeton, 2013.

Triffin, R. (1960): "Gold and the dollar crisis", Yale University Press, New Haven.

Weingast, B. R. (2005): The Constitutional Dilemma of Economic Liberty, Journal of Economic Perspectives, Vol.19, No 3, 2005, 89 – 108.