

Ökonomisches Denken: Der Ansatz der Standardökonomie

Termin 8

Jakob Kapeller

University of Duisburg-Essen
Institute for Socio-Economics &

Johannes Kepler University Linz
Institute for Comprehensive Analysis of the Economy (ICAE)

Editor: *Heterodox Economics Newsletter*

www.jakob-kapeller.org | www.uni-due.de | www.heterodoxnews.com

UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Open-Minded

ifSO⁷
institute for
socio-economics

Agenda

- Was ist die Neoklassik? Kontextualisierung eines Paradigmas
- „homo oeconomicus“: Der Mensch als Taschenrechner
 - Unsicherheit als Risiko und die Rolle des Erwartungswerts
 - Homo oeconomicus, die Verhaltensökonomie und sozialwissenschaftliche Verhaltenstheorien
 - Fallbeispiel: „*Why do rational people vote?*“
- Freihandel und komparativer Kostenvorteil

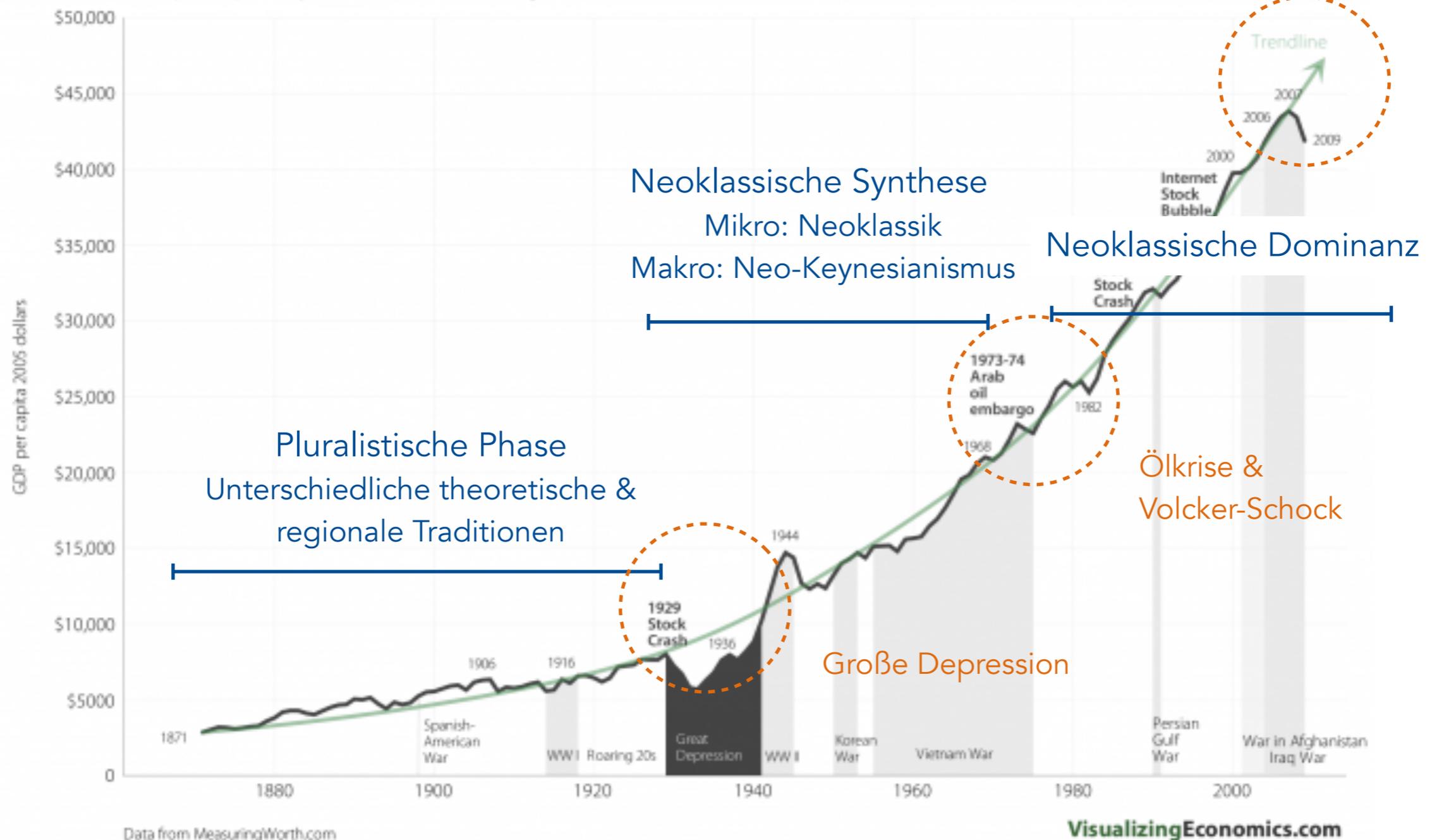
Was ist die Neoklassik?
Kontextualisierung eines Paradigmas

Paradigmen in der Ökonomie: Ein Überblick

Long-term real growth in US GDP per capita 1871–2009

GDP per capita adjusted for inflation using 2005 dollars

Globale Finanzkrise + Folgen



Data from MeasuringWorth.com

VisualizingEconomics.com

<http://visualizingeconomics.com/blog/2011/03/08/long-term-real-growth-in-us-gdp-per-capita-1871-2009>

Die neoklassische Antwort: Lionel Robbins

Knappheit & Optimierung als Ausgangspunkte ökonomischen Denkens

“Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.”

Robbins, An Essay on the Nature and Significance of Economic Science 1935, 16

Was bisher geschah...

Bereits diskutierte Aspekte neoklassischer Ökonomie

- Knappheit als **neue Definition und zentrales Merkmal** ökonomischen Handelns: Knappe Mittel müssen auf konkurrierende Ziele aufgeteilt werden.
→ Optimierung & Effizienz als zentraler normativer Bezugspunkt.
- Neoklassik als **angebotsorientierte** Theorie: Say's Law
 - Das Angebot bestimmt die Nachfrage: $Y^A \rightarrow Y^N$
 - Vorrang der Produktion, Einkommensverteilung ergibt sich aus Produktivitätsunterschieden, Verteilung knapper Ressourcen über Preise auf Märkten.
 - **Wohlstand** kommt also immer aus der **Technologie oder der Zunahme der Inputfaktoren**.
- Fokus auf Knappheit ändert **zentrale Fragestellungen – Erweiterung & Verengung**:
 - **Erweiterung**: Nicht nur ökonomische Aspekte – alles menschliche Handeln.
 - **Verengung**: Jedes Handeln wird aus einer Kosten-Nutzen-Perspektive betrachtet.

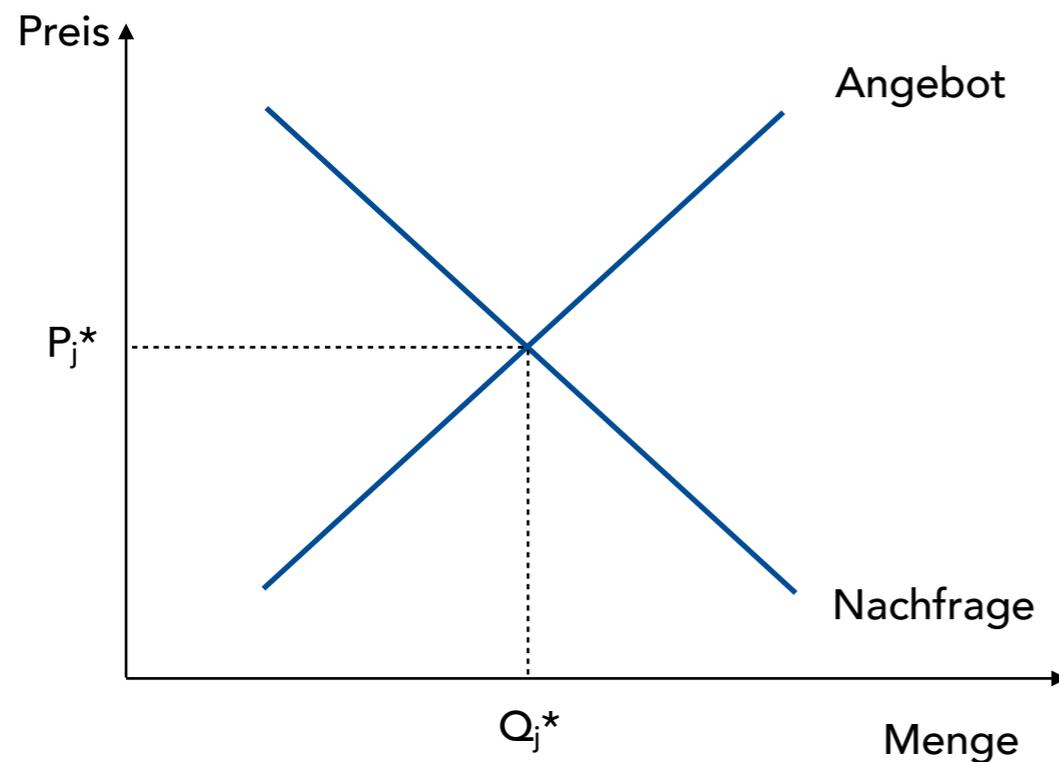
„Grenzproduktivitätstheorie“:
Preis und Wert entsprechen
einander stets!
(→ Termin 7)



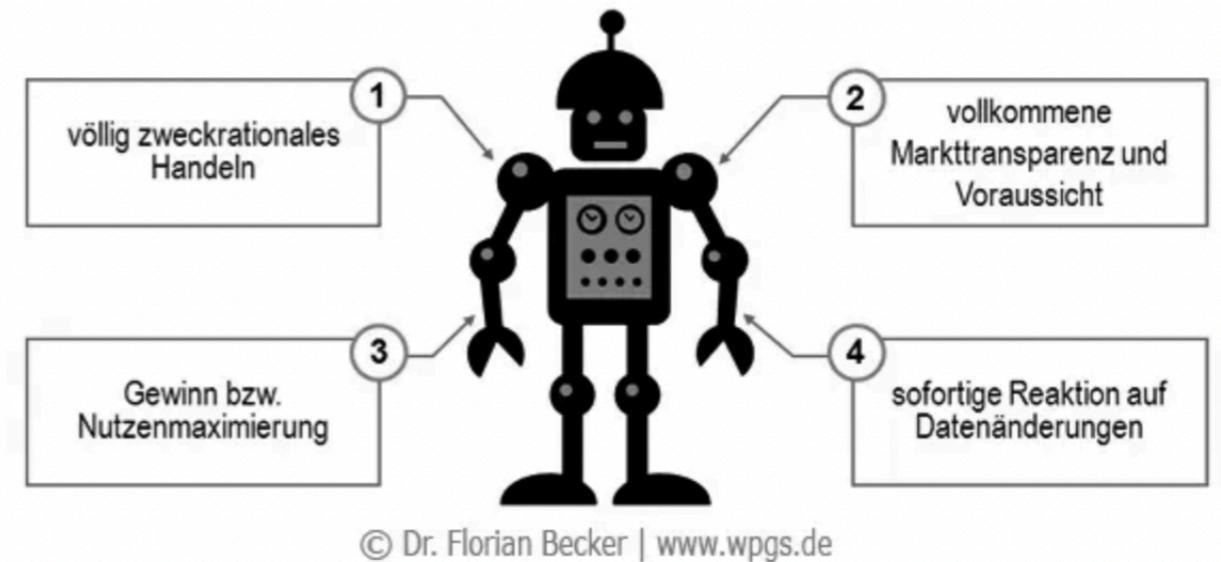
Was ist die Neoklassik?

Drei Beispiele

Der „Markt vollständiger Konkurrenz“:
Opportunismus führt zur „besten aller Welten“
→ Termin 7



„homo oeconomicus“:
Der Mensch als Taschenrechner
→ Termin 8



„Freihandel ist stets vorteilhaft“:
Offenheit als ‚win-win‘-Situation
→ Termin 8

	Kosten Portugal	Kosten GB
Tuch	8	10
Wein	6	10

What is wrong with modern economics?

Unrealistische Annahmen: Zweckmäßig oder irreführend?

“ The clear answer is that it is mostly simply **irrelevant**. It has been becoming increasingly so for about seventy to eighty years now. Its formulations, in the main, are patently and repeatedly **unrealistic**, and so able to provide **little or no explanatory insight or understanding of the world in which we live**. Human beings, in the formulations of modern economists, are regularly endowed with perfect foresight, rational expectations, omniscience, amazing powers of calculation or ‘rationality’, rendered homogeneous, placed in scenarios where just two commodities exist etc., etc. It is all really quite ludicrous if the goal is social illumination.”

Lawson., T. (2017), What is wrong with modern economics, and why does it stay wrong? Journal of Australian Political Economy; Vol. 80, p. 26

**„homo oeconomicus“:
Der Mensch als Taschenrechner**

Das Menschenbild moderner Ökonomie

Der homo oeconomicus als kalkulierendes Wesen

- Homo oeconomicus: **Der Mensch als rationale AgentIn**
 - Kennt exogen gegebene „Präferenzen“ (also was ihm/ihr „Nutzen“ stiftet) ganz genau.
 - **Optimierung** – Keine Überraschungen, Fehler, nichts Unbekanntes/Unberechenbares...
 - Denken in Grenzbegriffen: Abnehmender Grenznutzen („**Sättigung**“).
 - Trifft solche Konsumentscheidungen, die angesichts eines begrenzten **Budgets** den größten Nutzen stiften (Knappheitsproblem!) – Preise essentiell!
 - Verfügt bezüglich seiner Entscheidungen über **vollkommene Informationen**.
- **Philosophischer Hintergrund**
 - **Methodologischer Individualismus**: Die Gesellschaft besteht aus Individuen – Wissenschaft sollte das individuelle Verhalten verstehen und daraus auf die Gesellschaft als Ganzes schließen (Aggregation).
 - **Utilitarismus**: „Alles was nützlich ist, ist gut.“ – Der Begriff des Nutzens steht für positive (d.h. nutzenstiftende) Momente im Leben/in der Gesellschaft → **Konsequentialismus**.

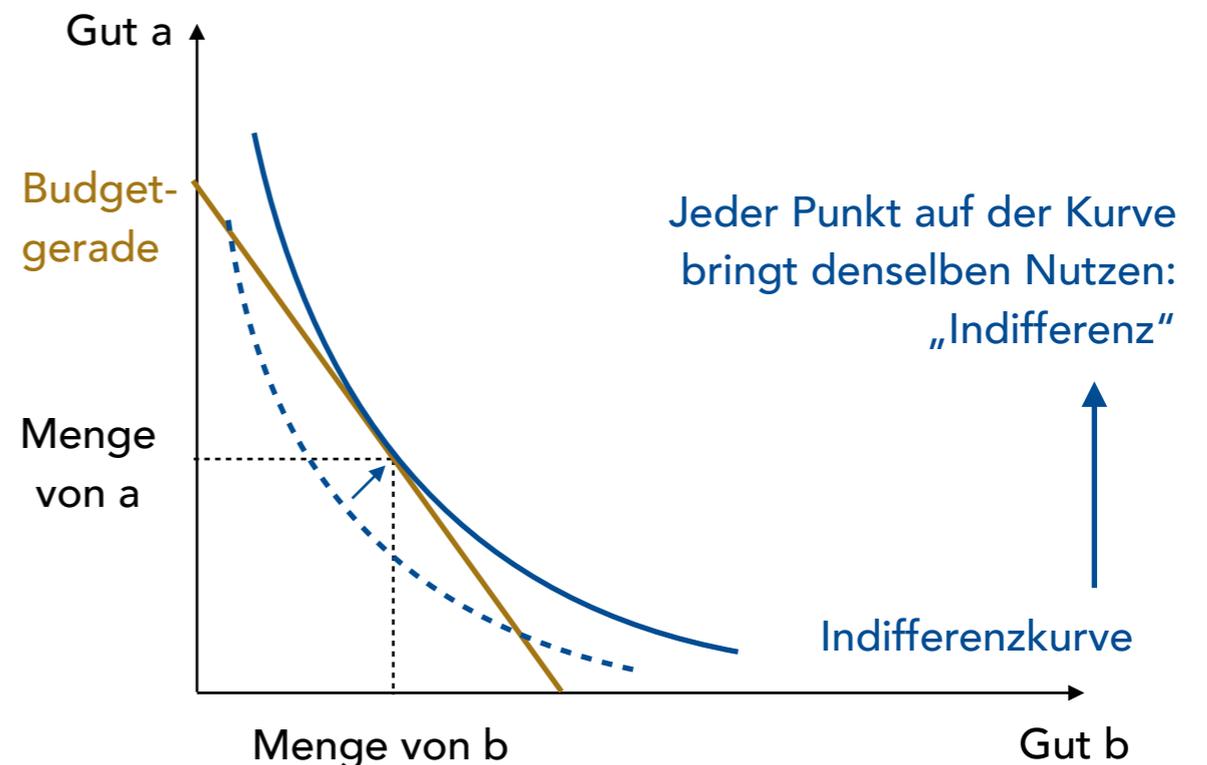
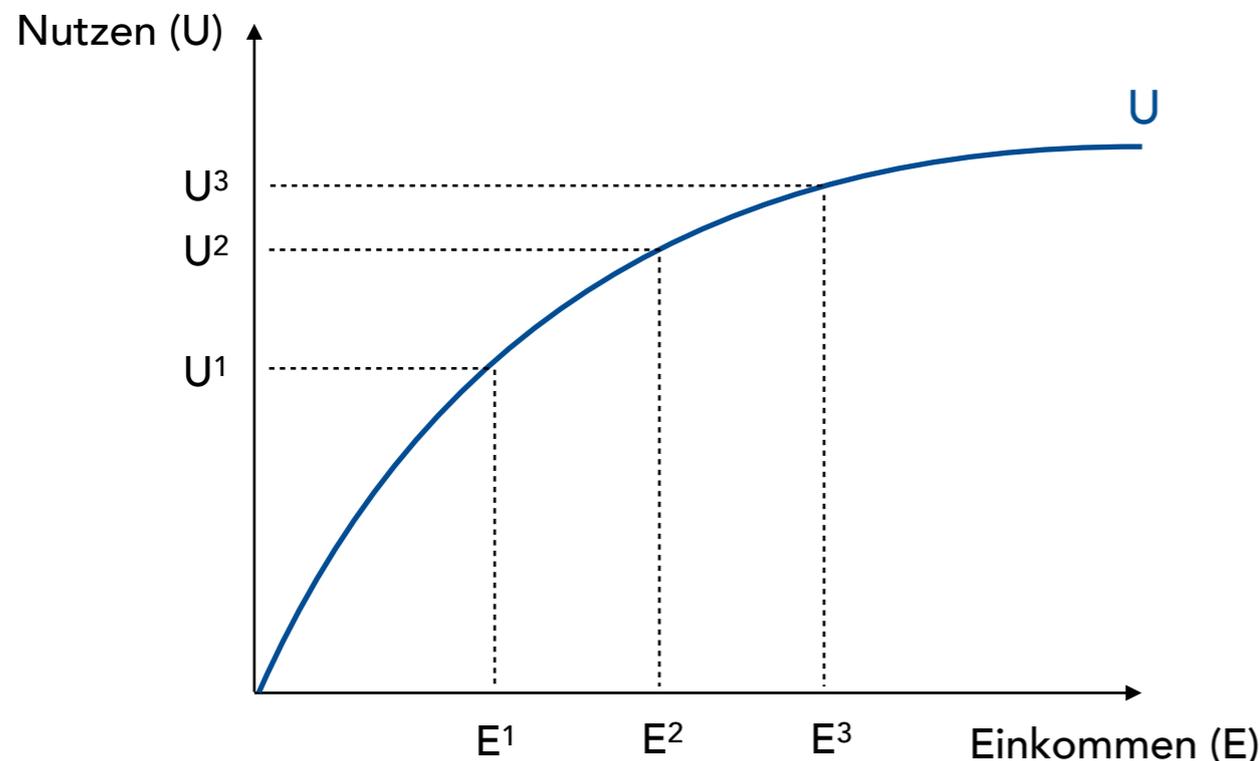
Annahmen des Standardmodells

Der homo oeconomicus in genauerer Betrachtung

- Typische Annahmen zum individuellen Nutzenkalkül

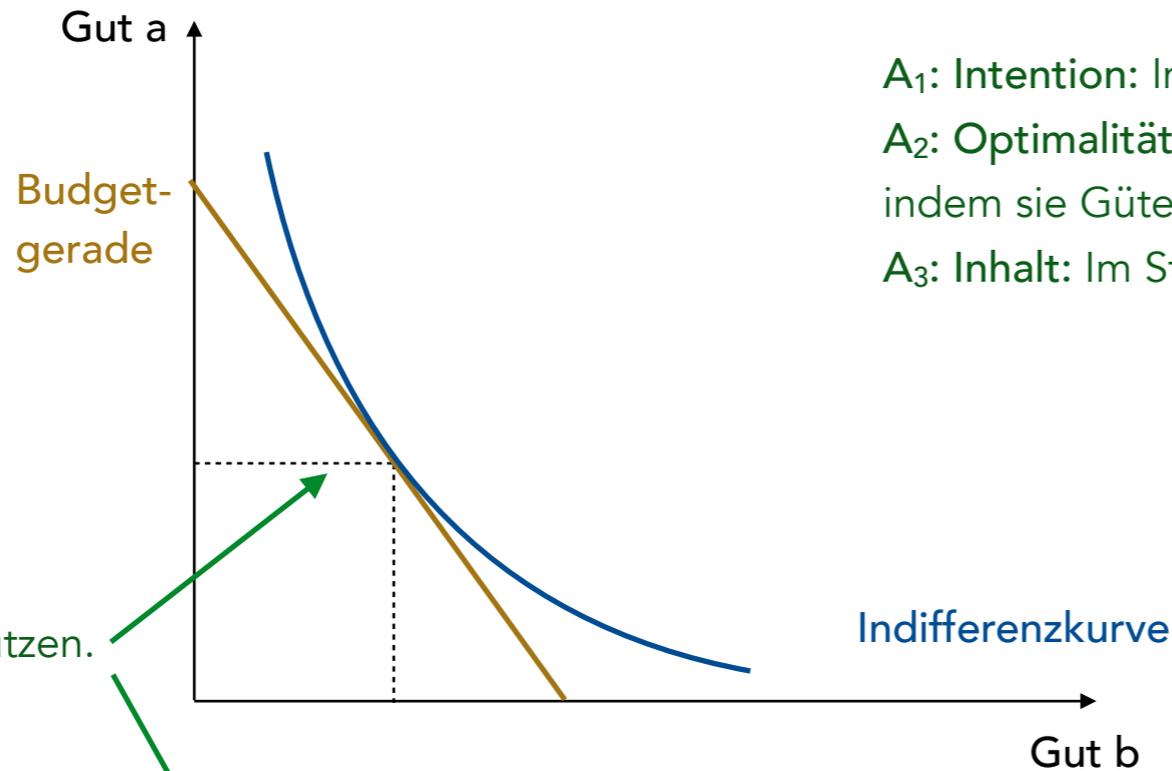
$$U(a, b) = a^{\frac{1}{3}} b^{\frac{1}{3}}$$

- **Perfekte Rationalität:** Optimierungskalkül (U max.).
- Präferenzen sind **autonom und privat (exogen)**; kein sozialer Einfluss.
- Präferenzen sind **vollständig** (Information), **monoton steigend** (mehr ist besser), **transitiv** (wohlgeordnet) und **konstant** (über die Zeit).
- **Sättigung:** Mit fortgesetztem Konsum eines Gutes sinkt der Nutzenzuwachs.



Annahmen des Standardmodells

Der homo oeconomicus in genauerer Betrachtung



A₉: Sättigung:
Sinkender Grenznutzen.

- A₁: Intention: Individuen/Haushalte *versuchen* Nutzen zu maximieren.
- A₂: Optimalität: Haushalte *können* U definieren & auswerten, indem sie Güterbündel iterativ reihen.
- A₃: Inhalt: Im Standardmodell nur Güter/Einkommen als nutzenstiftend.

$$U(a, b) = a^{\frac{1}{3}} b^{\frac{1}{3}}$$

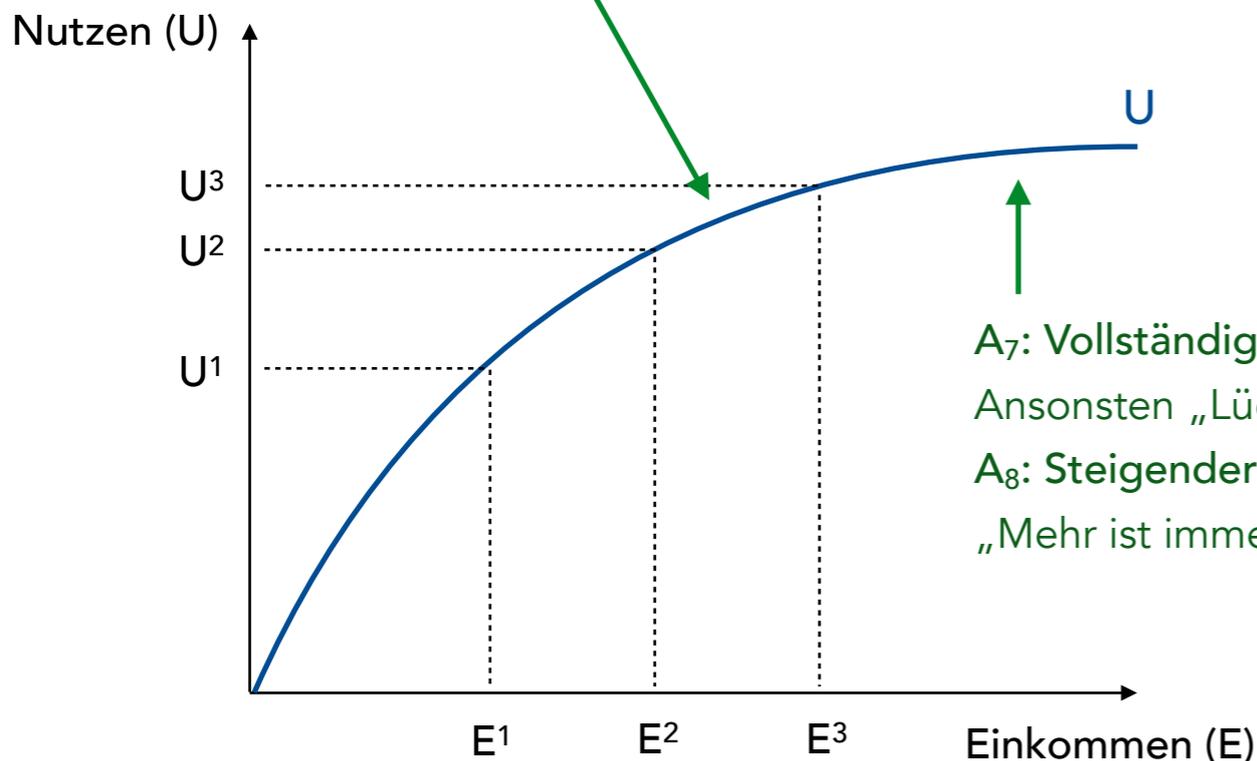
A₄: Private Präferenzen:
Sind privat und „gegeben“. Genese irrelevant.

A₅: Konstante Präferenzen:
Bleiben über die Zeit konstant.

A₆: Transitive Präferenzen:
Präferenzen sind wohlgeordnet.

$$(A > B) \wedge (B > C) \implies A > C$$

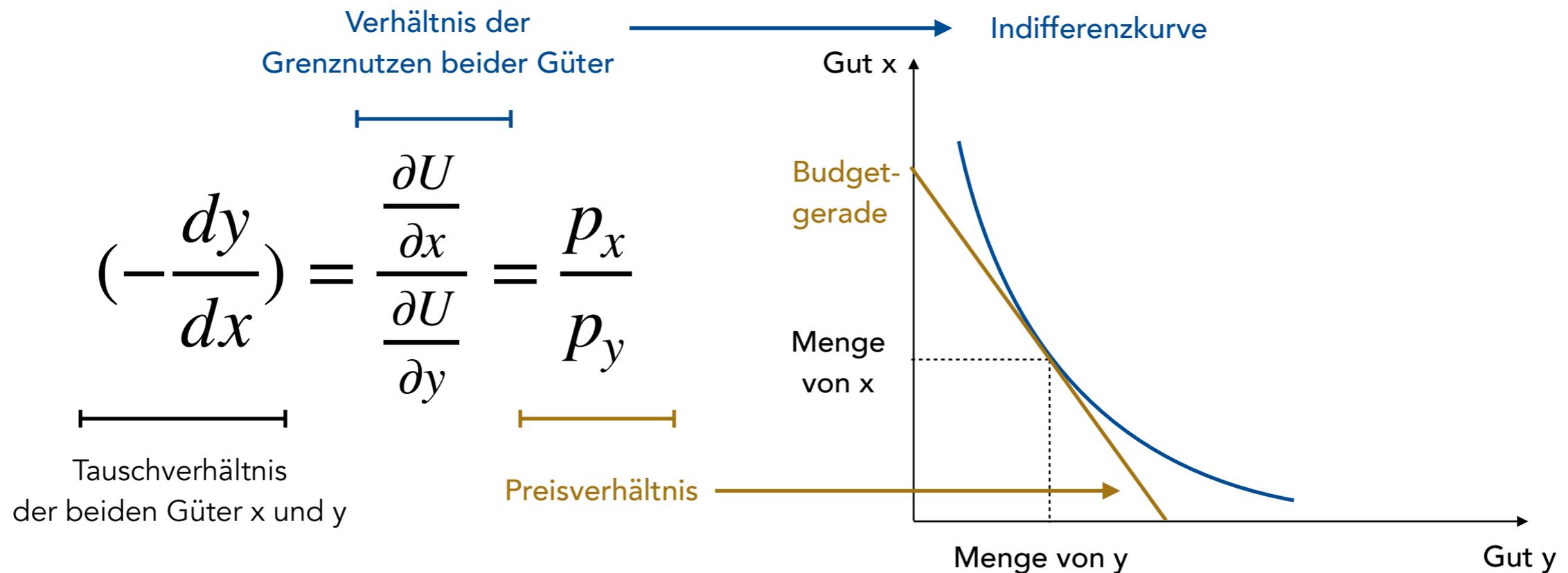
- A₇: Vollständige Information:
Ansonsten „Lücken“ in U.
- A₈: Steigender Verlauf von U:
„Mehr ist immer besser“.



Typische Anwendungen des Standardmodells

Denken in Grenzbegriffen: Grenzrate der Gütersubstitution

- **Optimalität der Wahlhandlung:** Grenzrate der Gütersubstitution
 - In welchem Verhältnis würde man Güter gegeneinander tauschen wollen?
 - **Optimierungsproblem:** max. $U(x, y)$ unter der Nebenbedingung einer Budgetgrenze.



Typische Anwendungen des Standardmodells

Die Mikrofundierung der Nachfragekurve

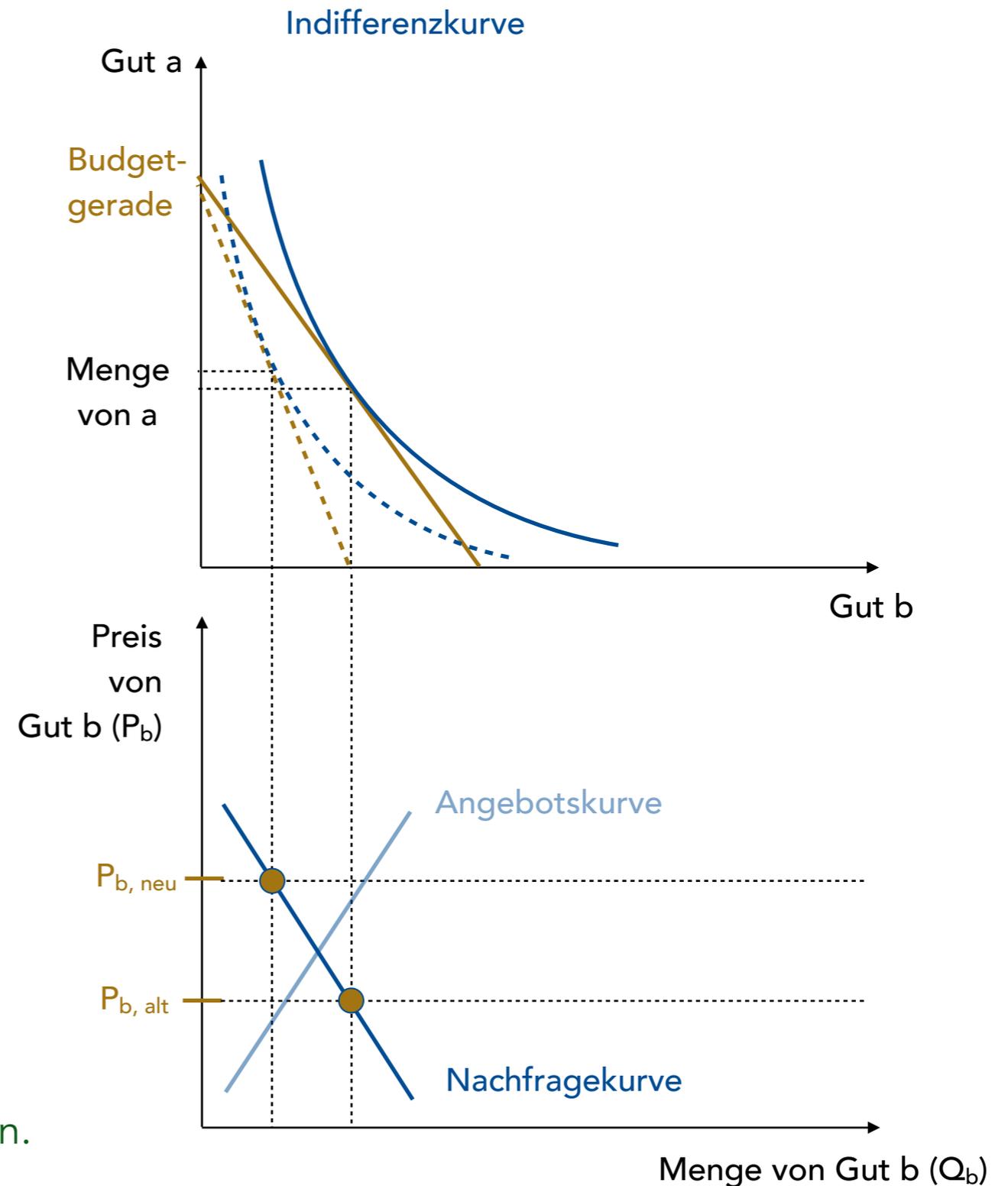
- Das Nachfragegesetz

- Ursprung in der klassischen Ökonomie
- $P \uparrow \rightarrow Q \downarrow$
- „Wenn der Preis steigt, dann geht die Nachfrage zurück.“

- Neoklassik und Nutzentheorie

- Mikrofundierung des Nachfragegesetzes durch eine Theorie individuellen Verhaltens: **Aggregationsproblem.**
- Kontroverse in den 1970er Jahren: Sonnenschein-Mantel-Debreu Theorem

A_{10} : Interpersonelle Homogenität
Alle Menschen haben dieselbe Nutzenfunktion.



Variationen des Standardmodells

Vom ökonomischen Imperialismus zur Verhaltensökonomie

- Nutzenfunktion und Präferenzen im Grunde ein flexibles Konstrukt
 - A_1 - A_{10} sind nötig, um die **Nachfragekurve** herzuleiten (= eine **zentrale Anwendung**).
 - Bei anderen Fragestellungen werden diese Annahmen gelockert.
 - Insbesondere die Annahmen über Eigenschaften und Inhalt der Präferenzen können modifiziert werden (**Kontroverse**: Flexibilität vs. Tautologisierung/Kritikimmunisierung → T11).
- Beispiel: Modellierung des Haushalts
 - **Potentielle Komplexität**: Haushalt hat mehrere Mitglieder - **Aggregationsproblem**.
 - **Standardlösung**: (altruistischer) Haushaltsvorstand internalisiert Präferenzen der Mitglieder.

$$U_{1(\text{Vorstand})} = f(\vec{x}, U_2, U_3, \dots, U_n)$$

- Beispiel: Modellierung nicht-materieller Motive
 - z.B. Spiritualität, Moral/Tugenden, Vertrauen, Gerechtigkeit

$$U_1 = f(\vec{x}, \textit{Religion}, \textit{Moral}, \textit{Trust}, \textit{InequalityAversion} \dots)$$

Was ist ökonomischer Imperialismus?

Homo oeconomicus und Marktmodell als universelle Erklärungen

“ Economics is not only a social science, it is a genuine science. Economists **use the construct of rational individuals who engage in maximizing behavior.** Economic models adhere strictly to the importance of equilibrium as part of any theory. Finally, a focus on efficiency leads economists to ask questions that other social sciences ignore. **These ingredients have allowed economics to invade intellectual territory that was previously deemed to be outside the discipline's realm.**“

Lazear (2000): Economic Imperialism, QJE, 99

Unsicherheit vs. Risiko

Vollkommene Voraussicht?

Umgang mit Unsicherheit als Risiko im Rahmen des Standardmodells

- **Beispiel Lotterie/Gewinnspiel:**

Jedes Los gewinnt mit einer Wahrscheinlichkeit von 50% 10€; bei den anderen 50% der Lose handelt es sich um Nieten.

Erwartungswert des Loses
in obigem Beispiel

- **Antwort des Standardmodells:** Berechnung des Erwartungswerts

$$E(X) = p_1 x_1 + p_2 x_2 = 0.5 \cdot 10 + 0.5 \cdot 0 = 5$$

p_1 = Wahrscheinlichkeit, dass $X = x_1$ x_1 = Gegenwert des Ereignisses x_1 in Geldeinheiten/Nutzen

- Erwartungswert muss nicht gleich einem möglichen Ausgang sein!
 - z.B. Erwartungswert für Würfelwurf = 3.5; scheint aber auf Würfel nicht auf...

Unsicherheit als Risiko

Umgang mit Unsicherheit im Rahmen des Standardmodells

- Der Erwartungswert
 - Gibt den durchschnittlichen Betrag an, der erzielt wird, **wenn unendlich oft gespielt wird.**
 - Allgemeine Definition: $E(X) = \sum_{i=1}^n p_i x_i$
- Annahmen des Standardmodells: **Risiko statt Unsicherheit**
 - Für die Entscheidung ist vor allem der Erwartungswert maßgeblich - nicht mögliche einzelne Ausgänge (**unendliche Wiederholungen**).
 - Die Wahrscheinlichkeiten \mathbf{p} der Ereignisse \mathbf{x} sind bekannt (**vollständige Voraussicht I**).
 - Die Wahrscheinlichkeiten der Ereignisse (\mathbf{p}) addieren sich immer auf eins (**vollständige Voraussicht II**: keine Überraschungen, keine „schwarzen Schwäne“).
 - Der „Wert“ der Ereignisse \mathbf{x} ist bekannt (**vollständige Voraussicht III**).
 - Die eigene Entscheidung hat keinen Einfluss auf \mathbf{p} und \mathbf{x} (**Unabhängigkeit**).
 - Liegen diese Punkte nicht/nur teilweise vor: **Fundamentale Unsicherheit als Alternative.**

Unsicherheit oder Risiko?

Die Kritik von GLS Shackle (*Uncertainty in Economics*)

- **Shackle: Kritik der Annahme des unendlichen Spiels**
 - Unternehmerische bzw. wirtschaftliche Entscheidungen werden typischerweise nur einmal getroffen - danach muss man mit den Konsequenzen leben: **Erwartungswert irrelevant.**
- **Annahmen des Standardmodells** machen Problem **uninteressant**
 - Erfordern „pooling“ ganz vieler ähnlicher/gleichartiger Entscheidungssituationen.
 - **Möglichkeit #1: Viele ähnliche Entscheidungen werden im Raum gepooled** — Prinzip der Versicherung. Standardmodell nur relevant für Versicherungsindustrie!
 - **Möglichkeit #2: Immer dieselbe Entscheidung in der Zeit wiederholen** - eine Entscheidung kann aber immer nur „einmal“ getroffen werden - Notwendigkeit von Zeitreisen für strikte Anwendbarkeit des Standardmodells.
- **Standard-Annahmen für Wirtschaftsprozess weitgehend irrelevant.**

„Fundamentale Unsicherheit“ bei Keynes

Langfristige Investitionsentscheidung und „animal spirits“

“ By ‚uncertain‘ knowledge [...] I do not mean merely to distinguish what is known for certain from what is only probable. The game of roulette is not subject, in this sense, to uncertainty [...]. The sense in which I am using the term is that in which the prospect of a European war is uncertain, or the price of copper and the rate of interest twenty years hence, or the obsolescence of a new invention [...]. About these matters there is no scientific basis on which to form any calculable probability whatever. **We simply do not know!**“

Keynes, J.M. (1937): The General Theory of Employment. *Quarterly Journal of Economics*, 51(2), 214.

„Fundamentale Unsicherheit“ bei Costanza

Ökologische Zerstörung und das MaxiMin-Prinzip

- Costanza: Technologischer Optimismus oder Pessimismus zutreffend?
 - Erkenntnisstand „heute“ (=1989): Unsicherheit welcher Ansatz richtig ist?
 - **Aber:** Entwicklungsrelevante politische Entscheidung sind auch heute anzutreffen (Konflikt mit Annahme der Unabhängigkeit!)! Irreversibilität und Unsicherheit (Shackle!).
 - Keine eindeutige Angaben von Wahrscheinlichkeiten p und Ereigniswert x . Stattdessen: **MaxiMin** (Wald 1945) als grobe Entscheidungsheuristik.

Relevante Entscheidungsdimension

		Real State of the World	
		Optimists Right	Pessimists Right
Current Policy	Technological Optimist Policy	High	Disaster
	Technological Pessimist Policy	Moderate	Tolerable

Präferierte Politik

Fig. 1. Payoff matrix for technological optimism vs. pessimism.

Costanza, R. (1989): What is Ecological Economics? *Ecological Economics*, 1(1), 1-7.

**Homo oeconomicus,
die Verhaltensökonomie und
sozialwissenschaftliche Verhaltenstheorien**

Die engen Grenzen des homo oeconomicus

Entstehung und Evolution von Präferenzen als Beispiel

- Wie entstehen Präferenzen? Im neoklassischen Modell „exogen“ gegeben.
 - Wieso ist es relevant, sich über die **Entstehung von Präferenzen** Gedanken zu machen? KonsumentInnen werden im täglichen Leben andauernd in ihren Kaufentscheidungen beeinflusst (Werbung, Marketing, personalisierte Werbung...).
- Kein sozialer Kontext - Individuum wird isoliert betrachtet (**Meth. Individualismus**)
 - Was ich mag „fällt nicht vom Himmel herab“, sondern wird durch die Beziehungen und Interaktionen in meinem Umfeld geprägt.
 - Modetrends, Statusvergleiche (welches Haus haben andere Leute, welches Auto fahren sie? Welchen Konsum können sie sich leisten?), Werbung, Obsoleszenz, Sozialisation...
 - Welche Infrastruktur steht mir zur Verfügung (z.B. Straße, Schiene, Homeoffice?)?
- Unvollkommene/asymmetrische Information ist im echten Leben die Regel.
 - Was stiftet Nutzen und trägt zu Wohlbefinden bei? - Enges Konzept mit Fokus auf Konsumententscheidungen – es darf nichts gratis sein (Ineffizienz durch fehlende Preise!).

Hill & Myatt (2010): The economics anti-textbook : a critical thinker's guide to microeconomics. Fernwood Publishing. S. 85

Herbert A. Simon und die Verhaltensökonomie

Das Beispiel kognitiver Beschränkungen

- Für Herbert A. Simon:

Menschen suchen nach Heuristiken um die Komplexität der Entscheidungsprobleme zu reduzieren – z.B. „**satisficing**“ (Zufriedenheit) als Alternative zu (schwieriger) „Optimierung“.

- In der Verhaltensökonomie:

Menschen werden den Ansprüchen des Standardmodells rationalen Verhalten nicht gerecht - sie weisen also **einen „Bias“** (= eine Verzerrung) in ihrem Verhalten auf.

Entscheidungssituation 1:

„Sie haben gerade 1000 \$ bekommen. Entscheiden Sie sich für A oder B?

Variante	Wahrscheinlichkeit	Wirkung	%-Anteil d. Befragten
A	100%	Gewinn von 500 \$	84 %
B	50%	Gewinn von 1000 \$	16 %
	50%	Gewinn von 0 \$	

Entscheidungssituation 2:

„Sie haben gerade 2000 \$ bekommen. Entscheiden Sie sich für A oder B?

Variante	Wahrscheinlichkeit	Wirkung	%-Anteil d. Befragten
A	100%	Verlust von 500 \$	31 %
B	50%	Verlust von 1000 \$	69 %
	50%	Verlust von 0 \$	

- Wie sind die Resultate dieses Experiments zu interpretieren?

nach: Kahnemann/Tversky (1979): Prospect Theory. *Econometrica*, 47(2): 263-292.

Herbert A. Simon und die Verhaltensökonomie

Das Beispiel kognitiver Beschränkungen

Entscheidungssituation 1:

„Sie haben gerade 1000 \$ bekommen. Entscheiden Sie sich für A oder B?

Variante	Wahrscheinlichkeit	Wirkung	%-Anteil d. Befragten
A	100%	Gewinn von 500 \$	84 %
B	50%	Gewinn von 1000 \$	16 %
	50%	Gewinn von 0 \$	

Entscheidungssituation 2:

„Sie haben gerade 2000 \$ bekommen. Entscheiden Sie sich für A oder B?

Variante	Wahrscheinlichkeit	Wirkung	%-Anteil d. Befragten
A	100%	Verlust von 500 \$	31 %
B	50%	Verlust von 1000 \$	69 %
	50%	Verlust von 0 \$	

- Antworten im Widerspruch zur Erwartungsnutzentheorie!

- Drei unterschiedliche Sichtweisen auf dieses Resultat
 - **Aus Sicht eines Kritikers:** Experiment zeigt, dass Transitivitätsannahme falsch ist.
 - **Aus Sicht der Verhaltensökonomie:** Experiment zeigt eine typische Abweichung von rationalen Verhalten - einen „bias“ - und zwar den „status quo bias“.
 - **Aus Sicht einer heterodoxen/psychologischen Alternativtheorie:** „Was man hat, das hat man.“ als eine mögliche Heuristik.

Beispiel: Why do rational people vote?

- Sollten rationale homines oeconomici an Wahlen teilnehmen?
 - **Nachteil:** Kosten der Stimmabgabe.
 - **Vorteil:** Beeinflussung der künftigen Politik im Sinne der eigenen Präferenzen.
 - **Allerdings:** Wahrscheinlichkeit durch eigene Stimme Ergebnis zu entscheiden geht gegen Null...
- Antwort Herbert Gintis (Verhaltensökonom)
 - Nicht aus Sicht individueller Rationalität begründbar, aber...
 - Aus Sicht einer sozialen Rationalität.
 - Gewisse moralische Standards (z.B. Ehrlichkeit) nützen allen: **Tugenden!**
 - **Mensch geht aus prinzipiellen Erwägungen wählen: Tugendethik.**
 - **Frage:** *Welches klassische Argument erfindet die Verhaltensökonomie hier neu?*



<https://www.npr.org/sections/itsallpolitics/2012/11/06/164353389/voting-queue-etiquette-hey-buddy-that-s-out-of-line>

Motive sozialen Verhaltens: Ein Überblick

Versuch einer Typologie sozialer Verhaltenstheorien

- Die Webersche Typologie sozialen Handelns und die Wahlentscheidung

<p>Affektive Handlungen</p> <p>Beispielhafte Aussage: <i>„Eine Partei kann mich so richtig begeistern.“</i></p> <p>Berufung auf persönliche Stimmungslage und emotionalen Eindruck.</p>	<p>Zweckrationale Handlungen</p> <p>Beispielhafte Aussage: <i>„Ich möchte im Rahmen der Wahlen für meine Interessen eintreten.“</i></p> <p>Berufung auf eigenen Vorteil.</p>
<p>Traditionale Handlungen</p> <p>Beispielhafte Aussage: <i>„Wir sind immer schon Wählen gegangen.“</i></p> <p>Berufung auf etablierte Normen und Praktiken.</p>	<p>Wertrationale Handlungen</p> <p>Beispielhafte Aussage: <i>„Zur Wahl zu gehen ist eine zentrale Bürgerpflicht, um die demokratischen Institutionen zu bewahren/zu stärken.“</i></p> <p>Berufung auf Tugenden und Werte.</p>

Motive sozialen Verhaltens: Ein Überblick

Versuch einer Typologie sozialer Verhaltenstheorien

- Ergo: Der standardökonomische Ansatz blendet zwei Aspekte aus:
 - Alle Handlungslogiken jenseits der Zweckrationalität.
 - Den Unterschied zwischen individuellem und sozialem Handeln („der Andere“ ändert die Sachlage).
- Kritik & Erweiterung durch Jürgen Habermas
 - Explizite Einbeziehung der sozialen Dimension („kommunikatives Handeln“ als Teilbereich des „sozialen Handelns“) → **Verständigungsorientierung** (anstatt Erfolgsorientierung) und **kommunikative Rationalität** (anstatt instrumenteller Rationalität).

Verhaltensmotive und Varianten der Rationalität

Versuch einer Typologie sozialer Verhaltenstheorien

	Handlungsverständnis	Isoliertes Handeln („Robinson“)	Soziales Handeln („mit anderen“)
Nicht-rationales Verhalten	Affektive Handlung (Weber)	Instinkt, Emotion	
	Traditionale Handlung (Weber)	Gewohnheit	Norm, Routine
Erfolgsorientierte, instrumentelle Ratio	Perfekte Rationalität (Neoklassik, Weber)	Nutzenmaximierung	Spieltheorie
	Beschränkte Rationalität (Simon)	Satisficing	MaxiMin / Erwartungserwartungen
	Heuristische Rationalität (Psychologie)	Daumenregeln & „smarte Heuristiken“	Herdenverhalten / Soziale Emulation
Tugendbasierte Rationalität	Wertrationalität (Weber)	(konsistente) Identität, Zielfindung/-revision	Ethische Systeme
	Kommunikative Rationalität (Habermas)	—	Diskursfähigkeit

Freihandel

David Ricardos komparativer Kostenvorteil

Freihandel in der ökonomischen Theorie

- Ausgangsposition: 2 Länder, 2 Güter

- **Einsicht:** Arbeitsteilung auch dann vorteilhaft, wenn ein Land in allen Branchen einen „absoluten“ Vorteil (=geringere Produktionskosten) hat.
- **Absoluter Vorteil** und **Komparativer Vorteil** als zentrale Argumente für den Freihandel.
- In seiner Übersetzung weiterhin zentrales Element der internationalen Ökonomik.

	Kosten Portugal	Kosten England
Kleidung	90	100
Wein	80	100

- Ohne Handel...
 - kann England mit 200 Personen 1 Kleidung und 1 Wein produzieren.
 - kann Portugal mit 170 Personen 1 Kleidung und 1 Wein produzieren.
- Mit Handel & gleichem Arbeitseinsatz...
 - kann England 2 Kleidung produzieren.
 - kann Portugal 2,125 Wein produzieren.

Zentrale Annahmen im Ricardianischen Modell

- Unterschiedliche Technologien (diese ändern sich auch nicht...)
- Keine Kapitalmobilität
 - Heute: Kapitalmobilität nach Abschaffung des Bretton Woods Systems kaum beschränkt.
- Vollbeschäftigung
 - Heute: Arbeitslosigkeit elementares politisches Problem in vielen Ländern.
- Automatischer Ausgleich der Handelsbilanzen durch Wechselkursanpassung
 - Heute: Langfristig ungleiche Handelsbilanzsalden durch internationalen Finanzmarkt möglich.
- Gleichwertige Sektoren („Wein vs. Tuch“)

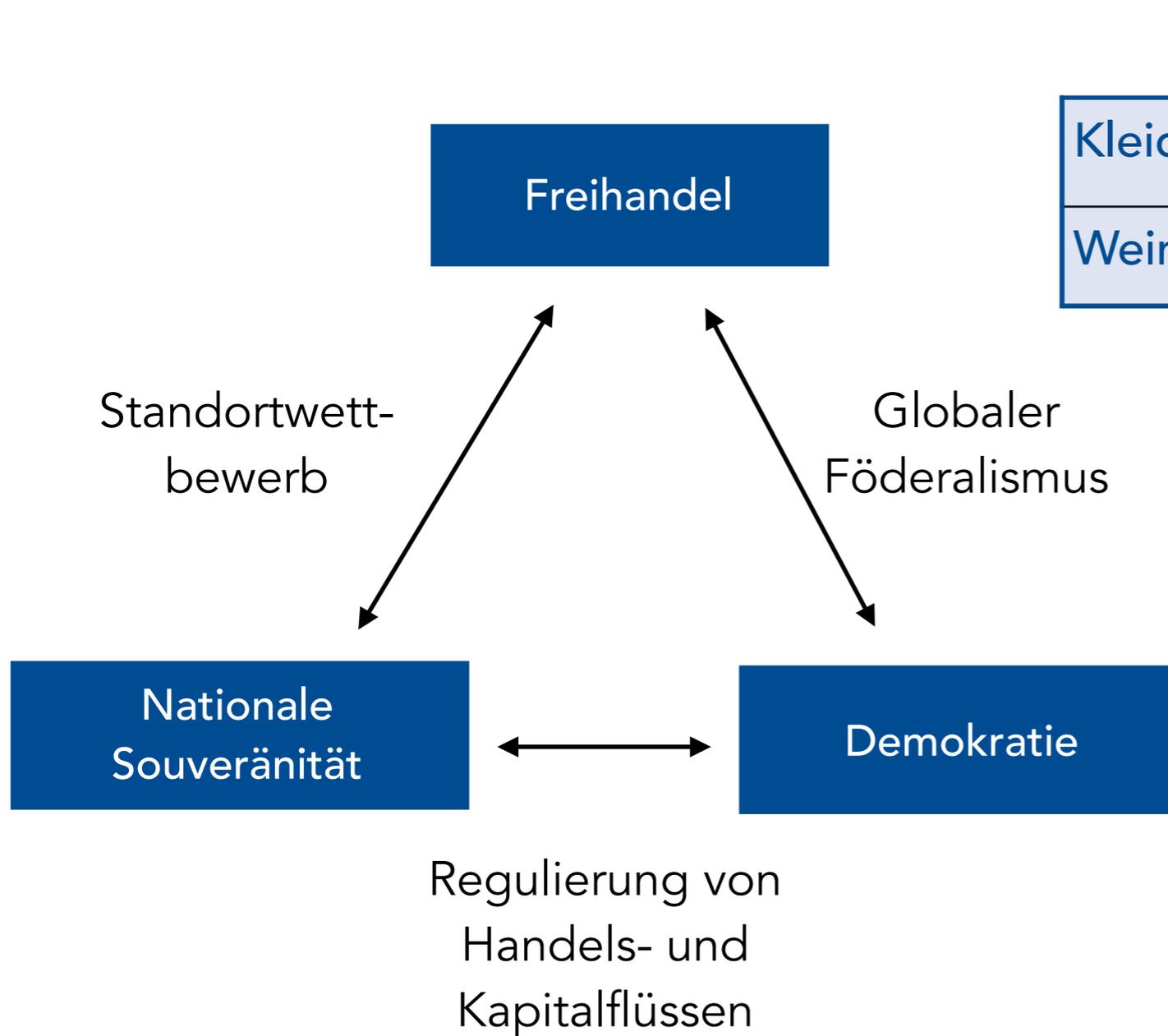
Wie relevant ist der komparative Vorteil wirklich?

“ [W]hat happens if, say, one opens up trade between a ‚stone age economy‘ and an ICT-based one? Most likely, if there will be bilateral trade at all, the ‚stone intensive‘ economy will be more likely to export ‚stone intensive‘ products. However, will it? Maybe, **the more advanced ICT economy will produce almost anything worth trading** irrespective of the stone- or ICT-intensities of the products. What matters might be ultimately **technological capabilities** and not relative prices.

Dosi et al. (2015): Technology and costs in international competitiveness: From countries and sectors to firms. *Research Policy*, 44(10), 1795–1814.

Zwei Modelle der Globalisierung

Standortwettbewerb oder Freihandel?

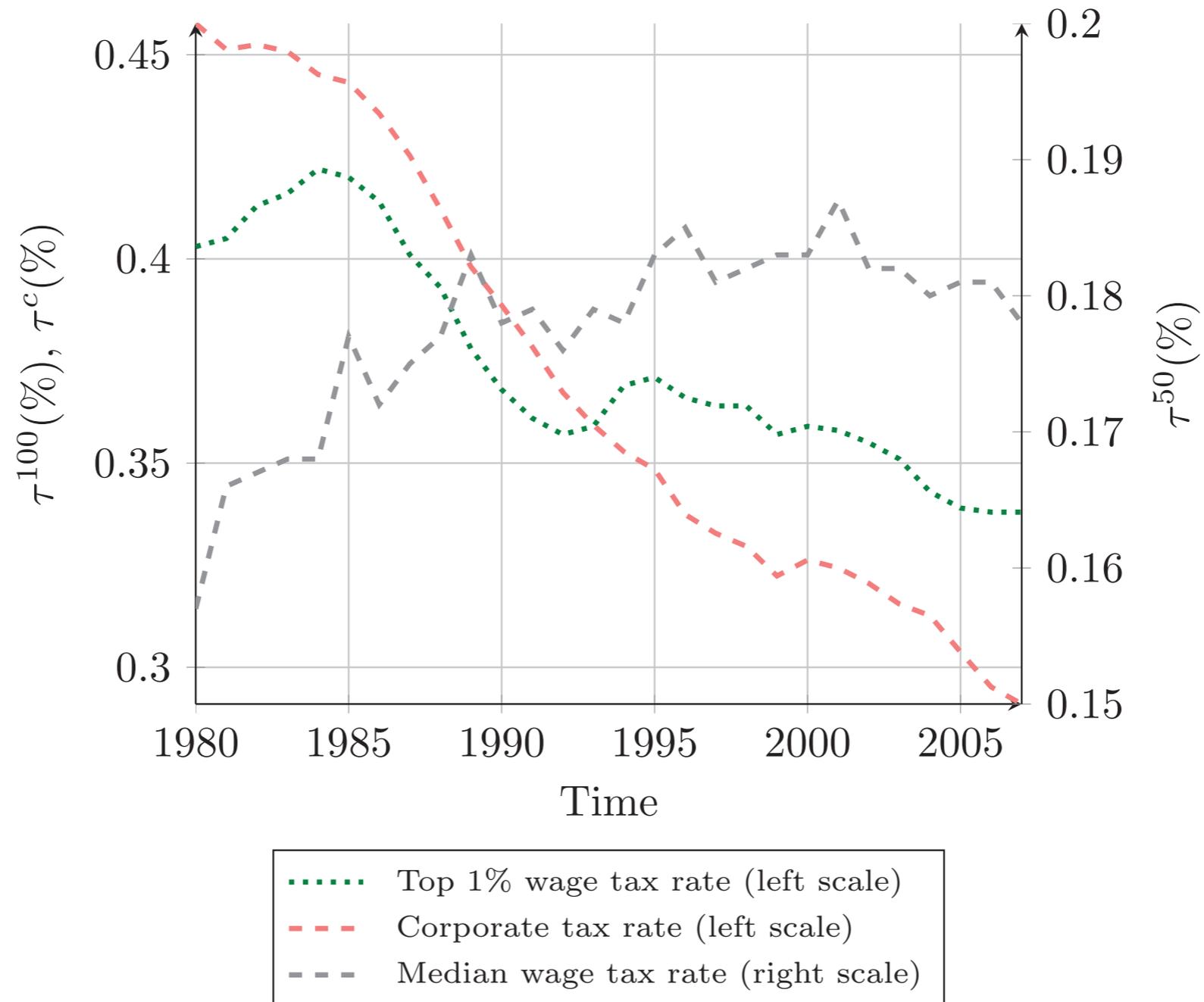


	Kosten Portugal	Kosten England
Kleidung	90	100
Wein	80	100

- Annahmen (exemplarisch):
 - Unterschiedliche Technologien
 - Vollbeschäftigung
 - Keine Kapitalmobilität
 - „Wein“ und „Tuch“ als äquivalente Sektoren
 - Automatischer Ausgleich der Handelsbilanz

Standortwettbewerb und Besteuerung

Globalisierung \neq Freihandel



Egger et al. (2019): The Taxing Deed of Globalization, *AER*

Resümee

- **Standardökonomik:** Es geht nicht mit ihr, es geht nicht ohne sie.
 - Einerseits muss man etablierte Modelle und Konzepte jedenfalls kennen, um am Diskurs teilnehmen zu können und um ernst genommen zu werden.
 - Für manche Anwendungsfälle kann ein neoklassischer Ansatz hilfreich sein.
 - Als einzige Universaltheorie der Ökonomik taugt die Neoklassik nicht: Unrealistische Annahmen & Kritikimmunisierung, naives Weltbild (Individualismus), politische Einseitigkeit der Standardmodelle (again: *analytische Idealtypen vs. politische Ideale*).
- Marktmodell, homo oeconomicus und Freihandel als zentrale Beispiele.
- Mehr dazu in den Kursen zu Makro- und Mikroökonomie!
- Sozioökonomische Sicht: „Skeptische Würdigung“ (→T1) – keine dogmatische Aus- und Abgrenzung, aber Einbettung in eine plurale Perspektive (eine Theorie von vielen...).