

Rainer Bartel
Büro LR Hermann Kepplinger
Altstadt 30/2, A-4021 Linz
rainer.bartel@ooe.gv.at

Banken: Ethik, Spekulationen, soziale Verantwortung

Erweitertes Papier für eine Diskussionsveranstaltung der Initiative kritischer Studierender (IKS), Mittwoch, 18. 10. 2006, JKU, Keplergebäude, Halle C/D

Fassung vom 2. November 2006

I n h a l t

1. Banken, Finanzmärkte und ihre realwirtschaftlichen Effekte	1
2. Ethik, Wirtschaft, Politik	5
3. Corporate Social Responsibility und staatliche Regulierung.....	7
Literatur	10
Anhang	12

1. Banken, Finanzmärkte und ihre realwirtschaftlichen Effekte

Die Entwicklung der Geschäftsbanken zu Universalbanken vollzogen. Universalbanken wollen bzw. müssen im Wettbewerb um Marktsegmente auch das "schnelle Geld" anbieten. "Schnelles Geld" erwarten jene KundInnen, denen in der Werbung abenteuerlich hohe Renditen schon in kurzer Frist in Aussicht gestellt werden. Der unverdächtige marktwirtschaftliche Ökonom Carl Christian von Weizsäcker meinte schon 1982: "Zwang zur Lüge" durch bedrohlichen bzw. ruinösen Wettbewerb – ein Fall von systematischem Marktversagen auf Grund mangelnder Markttransparenz.

Aber auch das Politikversagen, Vollbeschäftigung und soziale Sicherheit zu realisieren (Müller-Hilmer 2006), trägt zum riskanten Anlageverhalten bei: Der eine geht ins Kasino, die andere auf den Finanzmarkt; will man da auf solide FinanzberaterInnen hören, die in einen Reputationswettbewerb eintreten?

Sind die BankkundInnen selber schuld, wenn sie auf die Verlockungen der Finanzmärkte hineinfallen? Nein, die Finanzinnovationen sind so vielfältig und kompliziert, dass das Kalkül der Nicht-Profis, diesbezügliche Informationsinvestitionen zu tätigen, meist negativ ausgehen muss – und zwar gerade wenn die Entscheidungen zu veranlassen, nicht aus dem Bauch heraus getroffen werden. Das Informationsgefälle ist stabil, wie es etwa schon Harvey Leibenstein (1966) gezeigt hat.

Die direkte Beziehung zwischen Risiko der Finanzinvestition und Höhe des Vermögensgewinns (Jarchow 1993) ist den nicht-professionellen AnlegerInnen nicht klar – ein Fall imperfekter Märkte, indem es einen erheblichen Informationsnachteil für Nicht-Profis gibt (Bartel et al. 2006). Oder nicht-professionelle AnlegerInnen haben zeitlich verzerrte Präferenzen (nachher bereuen sie das Risiko, aber der Vermögensverlust kann nicht mehr rückgängig gemacht werden) – solche ökonomische Irrationalität ist ebenfalls ein Fall systematischen Marktversagens (Nowotny 1996).

"Schnelles Geld" kann heutzutage nur durch hoch riskante Spekulationen erzielt werden. Spekulationen sind relativ riskant, weil sie längst nicht mehr auf eine längerfristige Veranlagung mit dem Ziel einer einigermaßen akzeptablen Rendite bei absehbaren, eingrenzbaaren Risiken beruhen, sondern auf raschem Kaufen und Verkaufen, um einen vermutlich einsetzenden oder vermuteten Trend auszunützen: in Form möglichst billigen Kaufens und möglichst teuren Verkaufens.

Doch für Olivier Blanchard (2005: 324) sind Kursentwicklungen ein "random walk", d. h. reine Zufallssache, wo als nächstes Kursanstiege genau so wahrscheinlich sind wie Kurssenkungen: "Die Finanzmarktgurus, die immer wieder große, in den nächsten Monaten bevorstehende Bewegungen an den Wertpapiermärkten vorhersagen, sind Scharlatane. Größere Kursbewegungen können nicht prognostiziert werden." Herbert Walther (2007), nennt diese Art von Spekulation ein "Pyramidenspiel", bei dem die guten (weil informationsverarbeitungsmäßig relativ gut ausgestatteten) Profis das meiste gewinnen und die LaiInnen, DilettantInnen und Scharlatane am meisten verlieren.

Der ökonomische Mainstream befasst sich nur mit dem Problem, dass die GläubigerInnen auf den Finanzmärkten die tatsächliche ökonomische Situation der SchuldnerInnen nicht ganz erkennen und deren wirtschaftliches Verhalten auch nur schwer einschätzen können (Belke/Fehn 2002), nicht mit dem umgekehrten Informationsgefälle, das durch die Finanzmarktinnovationen entstanden ist.

Stephan Schulmeister (2006) wies darauf hin, dass jene Spekulationen, die sich nur auf die Richtung von Kursänderungen beziehen und keine Vorstellungen über die Höhe des künftigen Kurses beinhalten, nicht stabilisierend wirken können, sondern ein Problem für das Wiedererlangen eines Finanzmarktgleichgewichts darstellen.

Auch leiden die auf dem Finanzmarkt finanzierten realwirtschaftlichen Produktionsunternehmen (nicht-finanzielle Unternehmen) ebenso darunter wie die SparerInnen mit ihrer Lebensfinanzplanung (Pensions-/teil-/finanzierung nach dem Kapitaldeckungsprinzip) – Stichwort Enron-Skandal und seine sozialen Folgen.

Schon Keynes (1936: 158 f.) warnte vor der Destabilisierung der Realwirtschaft durch ausufernde, außer Kontrolle geratende Spekulation: *"Wenn ich mir erlauben darf, den Ausdruck Spekulation der Voraussage der Psychologie des Marktes zuzuschreiben, und den Terminus Unternehmung der Voraussage der künftigen Wertpapierverzinsung über deren ganze Laufzeit zuzueignen, so ist es keineswegs immer der Fall, dass die Spekulation die Unternehmung beherrscht. (...) Spekulanten als Blasen auf einem steten Strom von Unternehmungen richten keinen Schaden an. Aber die Lage ist ernst, wenn die Unternehmung die Blase auf einem Sprudelbecken der Spekulation wird. Wenn die Kapitalentwicklung eines Landes ein Nebenprodukt der Aktivitäten eines Kasinos wird, ist die Aufgabe wahrscheinlich sehr schlecht erfüllt."*

Keynes (1936: 158 f.) erkannte auch schon, dass die Motivation der Geschäftsbanken nicht unbedingt die gesamtwirtschaftlich optimale Finanzierung darstellt, sondern die einzelwirtschaftliche Gewinnmaximierung der Bank: *"Das Ausmaß an Erfolg, das die Wall Street, als eine Institution betrachtet, deren eigentlicher gesellschaftlicher Zweck es ist, neue Investitionen in die gewinnträchtigsten Kanäle die künftige Verzinsung betreffend zu lenken, vorweist, kann nicht als einer der hervorragendsten Triumphe des freien Marktkapitalismus bezeichnet werden - was nicht überrascht, wenn ich recht darin gehe, dass die besten Köpfe der Wall Street tatsächlich nach einem anderen Ziel ausgerichtet waren."*

Besonders negative Auswirkungen für die Finanzwelt und die Realwirtschaft haben Finanzinvestitionsflops,

- die auf Kreditbasis finanziert wurden (Aktiva werden wertlos, zusätzlich werden die damit verbundenen Verbindlichkeiten schlagend und lösen einen Dominoeffekt des Liquiditätsentzugs aus) und/oder
- die in Derivatgeschäften (Options, Futures) bestanden (zusätzlich zu den Werteinbußen der Derivate kommen die "Wettschulden" hinzu und bewirken so einen Verstärkungseffekt eben auf Grund der Beschaffenheit der Derivatgeschäfte als Wetten auf die Wertentwicklung von Aktiva);
- gerade die ursprünglich zur Absicherung vor Kursrisiken entstandenen Hedge Funds haben sich mittlerweile in den zuvor angeführten beiden Aspekten zu Hochrisikogeschäften entwickelt, die selbst von privatwirtschaftlichen US-Ökonomen bereits mehrheitlich (wenn auch nicht repräsentativ) als Risiko eingestuft werden (Izzo 2006).

Etwas erhöhte Eigenkapitalvorschriften durch Selbstregulierung der Finanzbranche ("Baseler Akkorde" I und II: Hahn 2003) – die Finanzindustrie zieht sie der staatlichen Regulierung vor – ändern nichts Wesentliches, verkleinern sie die Schadensausmaße graduell, aber nicht essenziell.¹ Ein Venture Capital Market (Hochrisiko-Eigenkapitalmarkt) muss deutlich von den übrigen Finanzmärkten abgegrenzt werden und einwandfrei als ein solcher erkennbar sein, damit niemand auf Tarnung und

¹ Die verschärften Eigenkapitalvorschriften des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht können aber auch makroökonomische Beeinträchtigungen erzeugen. Das wird als Argument gegen sie verwendet, da sie eine Liquiditätsverengung darstellen (Hahn 2003). Doch erstens können Liquiditätsprobleme geldpolitisch gelöst werden, und zweitens ist deshalb das Hochrisikoverhalten noch nicht in den Griff bekommen. Daraus ist zu schließen, dass eine wirksame Regulierung nicht (bloß) in Eigenkapitalnormen für die Unterlegung von Hochrisiko-Finanzinvestitionen bestehen kann.

Täuschung reinfällt (in letzter Zeit häufen sich die Klagen der KonsumentInnen und der Zivilgesellschaft, dass Hochrisikoplanlagen als normale Risikogeschäfte "verkauft" werden). Der Risikokapitalmarkt kann sogar staatlich gefördert werden, wenn damit industrie- und arbeitsmarktpolitische Lenkungseffekte erzielt werden sollen (Peneder 2006).

Seit der monetaristischen Hochzinspolitiken der Zentralbanken (v.a. die US-Zentralbank Fed in den frühen 1980ern, die Deutsche Bundesbank in den frühen 1990ern und die EZB in den 2000ern) ist die realwirtschaftliche Investitionsfinanzierung der Unternehmen natürlich schwieriger geworden. Mikrokredite sind eine Möglichkeit, die wirtschaftliche Entwicklung zu fördern, sie stellen aber weder ein Allheilmittel dar, noch sollen sie – und gerade sie – den Gewinnmaximierungskalkülen der privaten Finanzinstitute unterworfen sein (siehe Anhang). Es entstand der starke Anreiz, dass – insbesondere große – realwirtschaftliche Produktionsunternehmen ihre unternehmerischen Investitionen in Produktionsgüter durch Finanzinvestitionen in Wertpapiere oder noch höher rentierliche Risikogeschäfte tendenziell ersetzen. Ein Hauptproblem heutzutage, besonders in der seit 2001 nicht so recht anspringen wollenden Konjunktur, ist, dass Unternehmen weniger in Produktionskapazitäten investieren, weniger produzieren und weniger Arbeitskräfte beschäftigen, aber mehr spekulieren.

Die von Bundeskanzler Schüssel und Landeshauptmann Pühringer gemeldeten Arbeitsplatz"rekorde" kommen dadurch zustande, dass finanziell geschwächte Unternehmen immer mehr Fixkosten sparen, früher selbst erstellte Leistungen outsourcen und zukaufen und so zur Prekarisierung der Arbeitsverhältnisse beitragen, die in "unternehmensnahen Diensten" besonders prekär sind: Gute Vollzeitarbeitsplätze werden durch schlechte und schlecht abgesicherte Teilzeitjobs und moderne Sklavenarbeit ersetzt – das Beschäftigungsvolumen in Stunden gemessen stagniert in Österreich und Oberösterreich in den 2000er-Jahren (Huber 2005).

Die Mergermania ("Elefantenhochzeiten" und "Einkaufstouren" auf dem internationalen Aktienmarkt) erfolgt mit der offenen Begründung des Einsparens von Personal. Mergermania wird aber über weite Strecken zunehmend als sowohl volkswirtschaftlich als auch betriebswirtschaftlich abträglich beurteilt (Mailath et al. 2004). Dennoch machen die Unternehmen immer noch bei diesem "Spiel" mit: "Karaoke-Kapitalismus" (Ridderstrale/Nordström 2002): Was einer macht, macht der andere

unbesehen nach, damit er oder sie ja keinen Wettbewerbsnachteil erleidet ("bandwagon mergers": Schenk 1996). Ein solches Imitationsverhalten kann auch eindeutig unfreiwillig sein, wenn nämlich ein Unternehmen oder Konzern – trotz aller Nachteile von Größe – groß genug sein muss, um feindliche Übernahmen zu verhindern (weil der Staat nicht regulierend dagegen eingreift, um ja den Wettbewerb nicht zu beeinträchtigen: Wir sind ja alle im Standortwettbewerb!).

Politisch gesenkte und krisenbedingt sinkende Unternehmenssteueraufkommen schwächen den Staat in seiner Finanzkraft und lassen ihn – angesichts hoher Arbeitslosigkeit – zum nur vermeintlich billigen Mittel der Arbeitsmarktliberalisierung greifen. Doch schlechte Jobs bedeuten wenig Einkommen (Fichtenbaum 2006), Angstsparen und wenig Güternachfrage für die Unternehmen (Buss/Romeo 2006), die dann auch aus diesem Grund weniger investieren und mehr spekulieren.

Die Gier nach dem "schnellen Geld" ist auch in AktionärInnenkreisen weit verbreitet. Also müssen sich Unternehmensleitungen auf kurzfristige Gewinnmaximierung konzentrieren: Spekulieren statt Investieren, und die Unternehmensentwicklung lässt folglich sehr zu wünschen übrig (Bartel et al. 2006). Das kann auch ein solides Unternehmen wirtschaftlich ruinieren – das sind die bekannt gewordenen Geschichten von den "Heuschrecken" (Schumann 2005). Doch die ManagerInnen – quasi als Erfüllungsgehilfinnen der EigenkapitalgeberInnen – werden ja für kurzfristige Kostensenkungsprogramme (Kündigungswellen) und/oder für hochriskante Finanzspekulationen hoch entlohnt; und wenn die Unternehmensentwicklung den Bach runtergeht, sind sie schon wieder an einer anderen hoch dotierten Stelle am Werk.

2. Ethik, Wirtschaft, Politik

Ethik hat mit Ökonomie wenig bis gar nichts zu tun – es sei denn, man unterstellt, dass alle Marktgeschäfte für alle Beteiligten freiwillig und nutzenmaximal sind, weil es auf dem perfekten Markt weder Intransparenz noch Marktmacht gibt, fast immer alle Pläne in Erfüllung gehen und die objektiv besseren Marktleistungen systematisch höher entlohnt werden: Ethik der Wirtschaft stellt sich gleichsam als Gewährleistung maximaler individueller Freiheit und totaler Leistungsgerechtigkeit dar - hypothetisch. Doch können die Marktergebnisse angesichts der wenig idealen Marktverhältnisse

bei weitem nicht als leistungsgerecht bezeichnet werden, denn nicht alle TeilnehmerInnen am Wettbewerb starten von derselben Startposition.

Das Kernstück wirtschaftsliberalen Steuerpolitik – Vermögens- und Erbschaftssteuern zur Gleichmachung von Wettbewerbschancen für alle Individuen – ist heutzutage ein immer größerer Streichkandidat, auch bei Finanzminister Grasser und Bundeskanzler Schüssel (vorgeblich wegen Steuerflucht, doch diese entsteht gerade in Abwesenheit staatlicher Eingriffe auf Grund eines Gefangenendilemmas: Walther 2007).

Ein weiteres Kernstück wirtschaftsliberaler Politik – hier: Bildungs- und Wachstumspolitik – ist ein perfekter Finanzmarkt zur hinreichenden Finanzierung privater Bildungsinvestitionen je nach den Präferenzen der Einzelnen: Hier schließt sich eben der Kreis absurder neoliberaler Argumentation wieder zum Finanzmarkt. Selbst wenn Wirtschaftsethik in Konsumversorgung nach Maßgabe des jeweiligen Markterfolges bestehen sollte, gibt es – gerade angesichts der modernen Realität – öffentliche Güter wie Chancengerechtigkeit (v. a. als Bildungszugang), Vollbeschäftigung, Qualität der Arbeitsbeziehungen, wirtschaftliche, soziale und ökologische Nachhaltigkeit der Wirtschaftsentwicklung usw.

Öffentliche Güter kann – trotz aller liberaler Gegenargumente, dass der Mensch kooperativ und sozial sei – auf effiziente Weise nur durch den Staat bereitgestellt werden (hingegen irrte diesbezüglich Ronald Coase wohl 1937 in seiner Position als der Nestor von Marktlösungen für kollektive Probleme, denn die Wirtschaft ist kein Sandkastenspiel). Friedrich Dürrenmatt sagte als Nicht-Ökonom: *"Was alle angeht, können nur alle lösen. Jeder Versuch eines Einzelnen, für sich zu lösen, was alle angeht, muß scheitern."*

Daher liegt in einer Marktwirtschaft die Ethik nicht – oder zumindest nicht ausschließlich – in der Güterversorgung der Bevölkerung durch Gewinn maximierende und als solche altruistisch agierende EgoistInnen ("If there is one theme central to economics it is, no doubt, the notion of competition as a social organizational device that can induce self-interested agents to seek to be of service to other persons for whose well-being they do not feel any genuine concern": Vanberg 2000: 363). Marktwirtschaftliche Ethik entsteht im Gegensatz dazu durch eine gesellschaftlich verantwortungsvolle staatliche Politik für das Gemeinwesen (Nowotny 1996), quasi durch einen "wohlwollender Diktator", jedenfalls durch demokratische Optimierung des Sozialen statt

"Diktatur der Mehrheit" – "Niedertracht der Majorität" nennt es der Literat Manès Sperber).

Wirtschaftsliberalismus mit seinem formalen Freiheits- und Gleichheitsbegriff, der materiell letzten Endes unfrei, extrem ungleich und abhängig macht (Bartel et al. 1996), widerspricht daher wirtschaftspolitischer Ethik ebenso wie zentralstaatliche Diktatur. Soziale Verantwortung trägt also primär der Staat; wir können uns nicht auf lauter AltruistInnen verlassen, denn das hieße, mit den der Wirtschaftspolitik zu Grunde gelegten Verhaltensmodellen vom Menschen an der Realität vorbei zu modellieren und die Welt schlecht zu interpretieren (Marciano 2006). Der Staat muss bei Konzipierung und Realisierung seiner Wirtschaftspolitik im Wesentlichen mit Menschen egoistischen Typs rechnen.² Natürlich gibt es absolut viele Menschen, die ihre Kauf- und Verkaufsentscheidungen (auch) an sozialen Zielen ausrichten (Sallmutter/Freischlag 2001), aber es sind relativ gesehen weit zu wenige.

3. Corporate Social Responsibility und staatliche Regulierung

Auch das Gewinn maximierende Verhalten von Unternehmen ist insofern zum Teil sozial orientiert: Man leistet sich eine Corporate Social Responsibility, doch eben nur so weit, soweit die dafür anfallenden Kosten sich durch einen noch größeren Gewinn rentieren (Roberts 2000).

Ein einfaches Parteimitglied aus dem Süden Österreichs meinte einmal, die Umwelt sei viel zu wichtig, um sie der Politik zu überlassen. Ähnliches hört man auch im BWL-Unterricht: Ein Unternehmen kann es sich heutzutage nicht mehr leisten, gegen die Interessen der KonsumentInnen zu agieren, die auch die Umwelt erhalten wollen,

² Das bedeutet nicht, dass Kritik am Modellbild des Homo oeconomicus irrelevant wäre, ist es doch in typisch ökonomischen Entscheidungen das am nächsten liegende. Dennoch sind die Empfehlungen des ökonomischen Mainstream, die strikt auf dem Homo-oeconomicus-Konzept beruhen, zuweilen irreführend, zumal unter essenzieller Unsicherheit und/oder massiv eingeschränkter bzw. sehr teurer Prognosemöglichkeiten selbst der Homo oeconomicus – durchaus ökonomisch effizient – zu weit einfacheren Entscheidungsverfahren übergehen mag (z. B. Leibenstein 1966). Die Ersetzung des Homo oeconomicus durch einen Homo sociologicus (jemanden, der sich durch sein Verhalten in der Gemeinschaft wohl fühlen will) als Menschensicht bei der Modellierung von Entscheidungen mag sich erstens auf typisch privatsphärische, im Angehörigen- und FreundInnenkreis relevante Situationen beschränken und zweitens das Options- oder Bestandsmotiv umfassen (ich will z. B. gesellschaftlich intakte Finanzmärkte zu erhalten helfen, entweder als Wert an sich aus meiner Sicht oder als künftige Nutzungsmöglichkeit für mich). Das impliziert aber per se nicht notwendigerweise Altruismus.

Kinderarbeit scheuen etc. Der Staat müsse sich folglich nicht mehr darum annehmen.

In Wahrheit hat die Realität gezeigt, dass öffentliche Güter wie akzeptable Sozial- und Umweltstandards bei weitem nicht zur Gänze durch den Markt – d.h. durch die Marktkapitalisierung der sozialen, überbetrieblichen Leistungen der Unternehmen – zustande kommen (z. B. Roberts 2000); dazu ist der Wettbewerb auf den zunehmend liberalisierten Märkten zu stark, die Unternehmen können sich Corporate Social Responsibility nur leisten, soweit die erzielten Preise sie hergeben.

"In Zahlreichen Erklärungen haben Unternehmen der Finanzwirtschaft Bekenntnisse zu sozialen und ökologischen Prinzipien der Unternehmenspraxis abgelegt. Doch in wie weit werden Banken und Versicherungen diesen Ansprüchen gerecht? Ein nüchterner Blick auf die bestehenden Nachhaltigkeitsinitiativen lässt schnell deren Defizite erkennen. Im Bemühen staatliche Regulierungen zu vermeiden, bleiben die Absichtserklärungen der Unternehmen unverbindlich. Es liegen daher viele Fälle vor, in denen Unternehmen die eigenen Proklamationen unterlaufen. Von einer deutliche Neuorientierung der Geschäftspraxis entlang ökologischer und sozialer Ziele findet derzeit nicht statt – obwohl dies so manche PR-Kampagne der Unternehmen suggeriert" (ATTAC-Info 41/06, 16.10.2006).

Milton Friedman (1975) sagt als Galionsfigur der Wirtschaftsliberalen: *"There's no such thing as a free lunch"*. D.h., am ökonomisch effizienten Wettbewerbsmarkt bekommt man nichts geschenkt, kauft dafür aber günstig – und verdient dafür aber oft auch sehr wenig, wie Paul Samuelson (2005) dazu anmerkt: *"Das Besondere an Wal-Mart (internationale Handelskette; Anm. d. Vf.) ist, dass das Unternehmen so günstig Waren einkaufen kann, vor allem in China. Wenn Sie in einen Supermarkt von Wal-Mart gehen, werden Sie dort üblicherweise arme Amerikaner treffen, die billige Produkte kaufen; dadurch können sie ihren Lebensstandard enorm verbessern, Gleichzeitig aber müssen sie fürchten, ihren Job zu verlieren oder auf eine schlechter bezahlte Stelle wechseln zu müssen"* (Interview in Der Spiegel, 38/2005: 86). Milton Friedman schlussfolgert folgerichtig: *"The social responsibility of business is to increase its profits"* (The New York Times Magazine, 13. September 1970). Darin steckt wahrscheinlich sehr viel Wahrheit über den (liberalisierten, entfesselten) Markt.

Ebenso wahr ist jedoch auf Seiten der Wirtschaftspolitik, dass der Markt staatliche Institutionen braucht, damit er gut funktionieren kann. Das gilt nicht zuletzt für den Finanzmarkt, tendiert er doch von seiner Finanzierungsfunktion für Wirtschaft und Gesellschaft zu einer Governance-Funktion (Bartel et al. 2006):

- Machterwerb und Machterhalt durch Finanzmarktstrategien wie Mergers and Acquisitions, statt Finanzierung einer bestmöglichen Produktions-, Produkt- und Verfahrensentwicklung zum gesellschaftlichen Fortschritt kennzeichnen die internationalen Finanzmärkte (ein Ergebnis eines Wifo-Workshop bereits Mitte der 1990er-Jahre).
- Schon gibt es breite Übereinstimmung, dass die US-Kleinstunternehmen ihr Potenzial bei weitem nicht ausschöpfen, ja sogar längerfristig am ökonomischen Leben bedroht sind, weil sie Informationsaufbereitungs- und Finanzierungsprobleme haben – auch dort gibt es fast 20 Jahren Mikrokreditprogramme, mit mäßigem Erfolg (Servon 2006)

Der Harvard-Ökonom Dan Rodrik nennt vier institutionelle Voraussetzungen, damit die Märkte volkswirtschaftlich effizient (nicht nur ökonomisch effizient) funktionieren:

- marktschaffende Institutionen, welche die Eigentumsrechte und Verträge schützen (das – und auch schon nicht wesentlich mehr – ist wirtschaftsliberal),
- marktregulierende Institutionen, welche einen funktionsfähigen (keinen freien) Wettbewerb schaffen,
- marktstabilisierende Institutionen, welche die Stabilität der Wirtschaftsentwicklung auf hohem Niveau fördern, und
- marktlegitimierende Institutionen, welche auf der "Sozialpflichtigkeit des Eigentums" beruhen und einen geeigneten "sozialen Ausgleich" herstellen.

Gerade die seit den späteren 1950er-Jahren stark überproportional wachsenden internationalen Finanzmärkte stellen das am wenigsten regulierte und am weitesten globalisierte Marktsegment dar. Das ruft nach internationaler Politikkoordination, die nicht bloß in weiterer Liberalisierung (gleich einem zwanghaften Verhalten) besteht. Der warnende und mahnende Ruf dazu ertönt schon seit geraumer Zeit aus dem Bereich der Zivilgesellschaft, und das diesbezügliche Interesse der breiten Bevölkerung merklich nimmt zu.

Literatur

- Bartel, Rainer/Kepplinger, Hermann/Pointner, Johannes (2006), *Besser als Neoliberalismus: Solidarische Wirtschaftspolitik*, Wien: ÖGB-Verlag
- Belke, Ansgar/Fehn Rainer (2002), Unterentwickelter Risikokapitalmarkt und geringe Beschäftigungsdynamik: Zwei Seiten derselben Medaille im strukturellen Wandel? In: *Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge der Uni Würzburg*, 55, www.wifak.uni-wuerzburg.de/vwl4/publik/dp55.pdf
- Blanchard, Olivier (2005), *Macroeconomics*, 4th ed., Upper Saddle River (NJ): Prentice Hall
- Buss, James A./Romeo, Arthur (2006), The changing employment situation in some cities with living wage ordinances, in: *Review of Social Economy* (64), 3, 349-367
- Butollo, Florian (2006), Nachhaltigkeitsinitiativen in der globalisierten Finanzindustrie. Eine Analyse ihrer Wirksamkeit aus entwicklungspolitischer Perspektive, *Weed-Arbeitspapier* (World Economy, Ecology and Development) September
- Coase, Ronald H. (1937), The Nature of the Firm, in: *Economica* (4), zit. nach Butschek, Felix (1995), Sozialpartnerschaft aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomie, in: *WIFO-Monatsberichte* (68), 10, 644-654
- Fichtenbaum, Rudy (2006), Labour market segmentation and and union wage gaps, in: *Review of Social Economy* (64), 3, 387-420
- Friedman, Milton (1975), *There's no such thing as a free lunch*, La Salle (ILL.): Open Court
- Hahn, Franz R. (2003), Die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung ("Basel II") aus makroökonomischer Sicht, in: *WIFO-Monatsberichte* (76), 2, 137-150
- Huber, Peter (2005), Aktive Beschäftigung in Oberösterreich, *WIFO-Studie*, März
- Izzo, Phil (2006), Getting a Grip on Hedge Fund Risk, in: *The Wall Street Journal*, 13. Oktober, C3
- Jarchow, Hans-Joachim (1993), *Theorie und Politik des Geldes*, Band 1, Geldtheorie, 9. Auflage, Stuttgart: UTB 234 (Wirtschaftswissenschaften)
- Keynes, John M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London - New York 1973
- Leibenstein, Harvey (1966), Allocative Efficiency versus X-Efficiency, in: *The American Economic Review* (56), 392-415
- Mailath, George J./Nocke, Volker/Postlewaite, Andrew (2004), Business Strategy, Human Capital, and Managerial Incentives, in: *Journal of Economics and Management Strategy* (13), 4, 617-633
- Marciano, Alain (2006), David Hume's model of man: Classical political economy as "inspired" political economy, in: *Review of Social Economy* (64), 3, 369-386

- Müller-Hilmer, Rita (2006), Gesellschaft im Reformprozess, *Studie der Friedrich Ebert Stiftung*, Bonn – Berlin
- Nowotny, Ewald (1996), *Der öffentliche Sektor. Einführung in die Finanzwissenschaft*, 3. Auflage, Berlin etc.: Springer-Verlag
- Peneder, Michael (2006), Venture Capital: Ergebnisse internationaler Wirkungsanalysen, in: *WIFO-Monatsberichte* (79), 3, 161-172
- Ridderstrale, Jonas/Nordström, Kjell A. (2002), *Funky Business. Wie kluge Köpfe Kapital zum Tanzen bringen*, München: Financial Times - Prentice Hall (Pearson Education Deutschland)
- Roberts, John (2000), Corporate Governance and the Ethics of Narcissus, in: *Judge Institute of Management Working Papers*, Nr. 03/00
- Rodrik, Dani (2002), After Neo-liberalism, What? non-technical paper, Harvard University, 19. Nov., Abdruck aus der Economic Times, 9. Nov., www.ksg.harvard.edu/news/opeds/2002/rodrik_neoliberalism_et_11902.htm
- Sallmutter, Hans/Freyschlag, Fritz (2001), *Ethische Investments – Sind Moral und Rendite vereinbar?* Wien: Verlag des ÖGB
- Schenk, Hans (1996), Bandwagon Mergers, International Competitiveness, and Government Policy, in: *Empirica* (23), 3, 255-278
- Schulmeister, Stephan (2006), Die manisch-depressiven Preisschwankungen an Finanzmärkten und ihre realwirtschaftlichen Folgen, *Vortrag auf der 13. Wissenschaftlichen Sommerakademie Kapfenberg*, 3. Juli
- Schumann, Harald (2005), Heuschrecken am Wasserhahn. 900 Millionen Umsatz, 4500 sichere Arbeitsplätze - das war die Firma Grohe vor dem Verkauf. Die Geschichte einer Plünderung, in: *Tagesspiegel online*, 03.06., Dritte Seite, <http://archiv.tagesspiegel.de/archiv/03.06.2005/1855191.asp>
- Servon, Lisa J. (2006), Microenterprise Development in the United States: Current Challenges and New Directions, in: *Economic Development Quarterly* (20), 4, 351-367
- Vanberg, Viktor J. (2000), Functional Federalism: Communal or Individual Rights? On B. S. Frey's and R. Eichenberger's Proposal for a "New Federalism", in: *Kyklos* (53), 3, 363-386
- Walther, Herbert (2007), Wirtschaftspolitische Spielräume und Globalisierung: Das Beispiel des Steuerwettbewerbs, erscheint in: *WISO – Wirtschafts- und sozialpolitische Zeitschrift des ISW* (30), 1
- Weizsäcker, Carl C. von (1982), Staatliche Regulierung - positive und normative Theorie, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* (118), 3, 325-343

Anhang

"Attac Österreich begrüßt die Verleihung des Friedensnobelpreises an Dr. Muhammad Yunus den Gründer der Grameen Bank. Die Auszeichnung ist richtungweisend, weil damit ein wirksames Instrument für die Bekämpfung der Armut ausgezeichnet wird.

Mikrokredite sind nach Ansicht von Attac allerdings nur ein Instrument zur Armutsbekämpfung, welches andere Maßnahmen verstärkt. Oberste Priorität müssen Entschuldung und faire Spielregeln für den Welthandel haben. Der Erfolg der Mikrokredite darf außerdem nicht dazu missbraucht werden, staatliche Aufgaben dem privaten Sektor zu überlassen, soziale Leistungen zu kürzen und die Eigenverantwortung der Ärmsten zu betonen. Zudem sollten nicht Geschäftsbanken mit Gewinnmotiv das Kleinkreditgeschäft erobern, sondern gemeinnützige oder öffentliche Banken mit Entwicklungsmotiv.

Diese sollten auch das Wechselkurs- und Zinsrisiko übernehmen.

Die Idee der Mikrokredite hatte vor mehr als 30 Jahren in Bangladesh ihren Ursprung und wird heute weltweit umgesetzt. Mehr als 80 Millionen Menschen nutzen heute Mikrokredite. Durch Kleinkredite, in der Regel unter 150 Dollar, bekommen Menschen die sonst keinen Zugang zu Kapital haben die Möglichkeit, unternehmerisch tätig zu werden, ohne damit sofort in finanzielle Abhängigkeitsbeziehungen zu geraten. Das Geld wird z.B. zum Ankauf von Handwerksgeräten, Saatgut oder zur Miete eines Marktstandes verwendet. Damit tragen Mikrokredite zu einer Verbesserung der Lebensverhältnisse bei. Sie spielen auch eine wichtige Rolle für die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Frauen, an die der Großteil aller Mikrokredite vergeben wird. 70% der Ärmsten weltweit sind Frauen" (ATTAC-Info 41/06, 16.10.2006).