

*Manfred Nitsch*¹

Vom Nutzen des monetär-keynesianischen Ansatzes für Entwicklungstheorie und -politik²

Inhalt

A. Vorbemerkung

B. Keynes und Schumpeter als Begründer einer monetären Entwicklungstheorie

C. Die „weiche Währung“ und das heterogene Geldwesen: Geldwirtschaft - Familienwirtschaft – Staatswirtschaft und ihre Verflechtungen

D. Entwicklungsstrategien: Härtung der Währung, „good governance“ in Staat und Staatsbetrieben sowie Stützung der Familienwirtschaften und Schutz von Ressourcen und Umwelt

Bibliographie

¹ Prof. em. am Lateinamerika-Institut und am FB Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin, manfred.nitsch@t-online.de

² **Quelle:** Renate Schubert (Hrsg.): Neue Wachstums- und Außenhandelstheorie – Implikationen für die Entwicklungstheorie und –politik, Duncker und Humblot, Berlin, 1999 (Schriften des Vereins für Socialpolitik Bd. 269), S. 183 - 214.

A. Vorbemerkung

Nach einer gewissen Mut- und Ratlosigkeit im Hinblick auf die Entwicklungstheorie, als vor einigen Jahren in Deutschland das „Ende der Dritten Welt“ und das „Scheitern der großen Theorie“ (Menzel 1992, vgl. auch Hirschman 1981) verkündet worden war, hat sich die Szene jetzt wieder belebt. Das gilt sowohl für die soziologisch-politologische Diskussion (vgl. beispielsweise Altva-ter/Mahnkopf 1996, Hein 1997, Entwicklung und Zusammenarbeit, Schulz 1997a und b) als auch für die Entwicklungs-Ökonomie, wie auf dieser Tagung des Entwicklungsländerausschusses im Einzelnen zu besprechen ist. Dabei ist besonders bemerkenswert, dass „Entwicklung“ immer weniger als ein ausschließlich auf die Dritte Welt bezogenes Phänomen bzw. Postulat diskutiert wird und dass bei der Erweiterung des geographischen Geltungsbereichs auch nicht nur die so genannten „Transformationsländer“ mit einbezogen werden, sondern dass die westlichen Industrieländer selbst zunehmend unter dem Blickwinkel von „Entwicklung“ betrachtet werden. Das gilt für die Weltentwicklungsberichte der Weltbank ebenso wie für den ebenfalls jährlich erscheinenden UNDP-„Bericht über menschliche Entwicklung“ und auch für die Wuppertaler Studie „Zukunftsfähiges Deutschland“ (BUND / Misereor 1996), den Bericht der Zukunftskommission der Friedrich-Ebert-Stiftung (1998), die Studie des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik „Globaler Wettbewerb und nationaler Handlungsspielraum“ (Esser u.a. 1996), die Debatte über „Reflexive Modernisierung“ (Beck/Giddens/Lash 1996) und generell die „nachhaltige“ oder „zukunftsfähige“ Entwicklung (vgl. Biermann/Büttner/Helm 1997).

Der folgende Beitrag reiht sich in diese Diskussion insofern ein, als ein theoretisch anspruchsvolles *generelles* Paradigma der Wirtschaftswissenschaft in seinen Grundzügen vorgestellt werden soll, welches jedoch gerade die *speziellen* Probleme von Entwicklungs- und Transformationsländern und damit Asymmetrien und Hierarchien in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen auf besonders aufschlussreiche Weise zu thematisieren erlaubt. Im weiten Sinne von Hirschman (1981) wird hier also „mono-economics“, d.h. einer paradigmatisch-theoretisch einheitlichen Wirtschaftswissenschaft, das Wort geredet, aber dennoch den Besonderheiten nachgespürt, denen Entwicklungsländer, beispielsweise als Schuldner- und Weichwährungsländer, unterliegen. Dabei wird die Ökonomie als Teildisziplin der Sozialwissenschaften verstanden und insofern auch Bezug auf die bereits angesprochene weitere gesellschaftswissenschaftliche Diskussion genommen.

In diesem Ausschuss des Vereins für Socialpolitik ist schon häufiger über Entwicklungstheorien im weiten Sinne und ihren Bezug zu Praxis und Kritik der Entwicklungspolitik debattiert worden. Meine eigenen Beiträge haben sich dabei u.a. auf die Dependencia-Diskussion (Nitsch 1986a), die Institutionen-Ökonomik (1989) und die Systemtheorie (1993) bezogen, und der darin vor-

gezeichnete Linie soll insofern weiter gefolgt werden, als mit dem so genannten „Monetär-Keynesianismus“ hier wieder ein theoretischer Ansatz mit breitem sozialwissenschaftlichen Anspruch auf den Prüfstand gestellt wird, welcher herkömmliche Weisheiten und Politiken in Frage stellt und auch neue Perspektiven eröffnet. Bei seiner Charakterisierung wird in erster Linie auf die „Berliner Schule“ am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin um Hajo Riese zurückgegriffen. Wenn ich mich im folgenden auf das Paradigmatische und seine entwicklungspolitischen Konsequenzen konzentriere, um die Innovation herauszuarbeiten, möge es mir nachgesehen werden, dass ich weder den internationalen Verästelungen der Keynesianismus-Debatten, noch den internen Feinheiten der „Berliner Schule“ und ihrer Schüler, Adepten, Kritiker und Sympathisanten außerhalb Berlins in extenso nachgehe, aber relativ umfangreiche Literaturhinweise für diejenigen gebe, die sich mit diesem Paradigma und seinen Implikationen im Detail vertraut machen möchten. Man möge mir weiterhin nachsehen, dass ich gewisse eigene Akzente setze, die vor allem aus der Doktorandenforschung in und über Lateinamerika herrühren, aber auch aus eigenen Präferenzen.

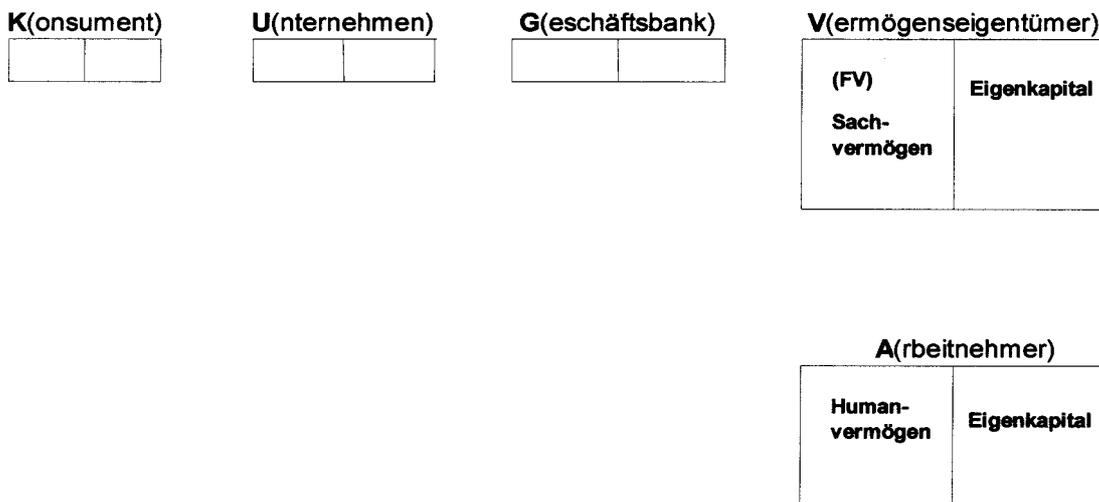
Zunächst soll der theoretische Ansatz des Monetär-Keynesianismus vorgestellt und kritisch eingeordnet werden, um dann auf die Konsequenzen aus diesem Paradigma für entwicklungsstrategisches und -politisches Handeln einzugehen.

B. Keynes und Schumpeter als Begründer einer monetären Entwicklungstheorie

In seinem Beitrag zur Spiethoff-Festschrift skizziert *Keynes* (1933) das Projekt, „a monetary theory of production“ als seinen Gegenentwurf zum realwirtschaftlichen Paradigma der Neoklassik zu formulieren. Wie *Stadermann/Steiger* 60 Jahre später feststellen, ist dieses Forschungsprogramm zwar bei *Keynes* „unausgeführt geblieben“ (1993b, S. 16), es habe aber der Berliner Schule „entscheidende Denkanstöße gegeben“ (ebenda), weswegen Riese auch als „Monetär-Keynesianer“ oder als Vertreter eines „monetären Keynesianismus“ zu bezeichnen sei und sich und seine Schule auch so etikettiere. Worin besteht nun das Spezifikum dieses Ansatzes?

Die Referenzmodelle einer funktionsfähigen Geldwirtschaft nach neoklassischer versus monetär-keynesianischer Sichtweise lassen sich anhand der folgenden Schemata darstellen:

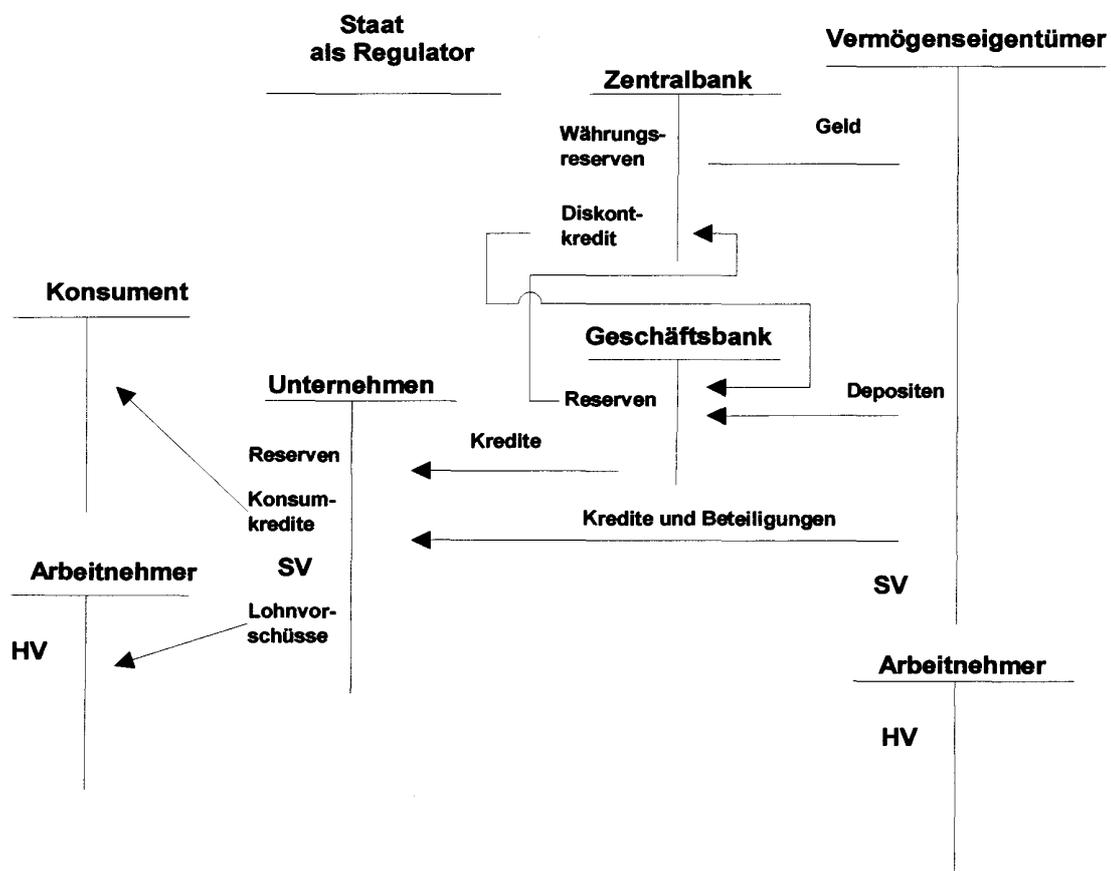
Bild 1: Ausgangspunkt der gesellschaftlichen Arbeitsteilung im Grundmodell der modernen Geldwirtschaft



In Bild 1 und 2 ist das Grundschema der gesellschaftlich-institutionellen Arbeitsteilung in der entwickelten modernen Geldwirtschaft anhand von T-Konten dargestellt, welche die Vermögensrechnungen (Bilanzen) der Wirtschaftssubjekte symbolisieren. Im Ausgangspunkt (Bild 1), welcher die autarke Situation ohne Finanzbeziehungen symbolisieren soll, verfügen die Akteure **K**, **U** und **G** nur über ein geringes Eigenkapital auf der rechten und ebenfalls geringes Sach- und Humanvermögen auf der linken Seite der Bilanz. In dieser Welt gibt es nur eine rudimentäre Arbeitsteilung, aber es gibt Tausch und eventuell sogar Geld als Tauschmittel. Auch sind die Property Rights bereits verteilt, und zwar ungleich: Die realen Ressourcen in Gestalt von Sachvermögen werden von den (Netto)-Vermögenseigentümern **V** gehalten und in Gestalt von Humanvermögen von den - potentiellen - Arbeitnehmern **A**. Finanzvermögen (FV) gibt es noch nicht, weil die Vergesellschaftung über eine geldvermittelte Arbeitsteilung unterentwickelt ist. Wichtig ist die potentiell angelegte, aber noch nicht ausdifferenzierte funktionale Trennung von Ressourceneigentümer, Unternehmer, Arbeitnehmer, Finanzintermediär (hier als „Geschäftsbank“ im weiten Sinne eingeführt) und Konsument (gleichgültig, ob sein Einkommen aus Vermögen, Unternehmertätigkeit oder Arbeit stammt), wobei die „Grundausrüstung“ der Ressourceneigentümer als gegeben unterstellt wird. In dieser Konstellation ist die Ökonomie blockiert, denn dem Sachvermögenseigentümer und -besitzer mangelt es an Humanvermögen und unternehmerischer Leistungsfähigkeit, dem Arbeiter an Produktionsmitteln in Gestalt von Sachvermögen und sowohl der Geschäftsbank als auch dem Unternehmer an den existenznotwendigen Finanzbeziehungen; die Figur des Konsumenten kann auch nicht zum Zuge kommen, weil keine Einkommenströme jenseits der als minimal angenommenen selbst bewirtschafteten Robinson-Ökonomien und rudimentärer Tauschbeziehungen fließen.

auf der rechten Seite in Bild 2 wandert also im Gleichgewicht zum besten „Wirt“ im Sinne von Unternehmer, welcher es „in Wert setzt“. Geld ist in erster Linie Recheneinheit und Tauschmittel; es ist im Prinzip neutral und liegt als „Schleier“ über der eigentlichen Real-Ökonomie. Unsicherheit im Sinne von Risiko und Ungewissheit wird zwar in den komplexeren Modellen mit berücksichtigt, modifiziert den Ansatz und seine Grundaussagen jedoch lediglich, ohne sie fundamental in Frage zu stellen.

Bild 3: Grundschemata der gesellschaftlich-institutionellen Arbeitsteilung in der monetär-keynesianischen Geldwirtschaft



Anders sieht es in der monetär-keynesianischen Welt aus: In Bild 3 erscheint der Konsument nur noch als „Souverän“ über die Struktur der Konsumgütermärkte, nicht mehr über die Wirtschaft als ganze. Jetzt ist es der Vermögenseigentümer, welcher in erhöhter Position über dem Finanzsektor und den Unternehmen thront. Er verfügt nicht nur über die Eigentumsrechte am Sachvermögen, das er verkaufen oder behalten kann, sondern er kann auch unverzinsliches Geld im Sinne von Bargeld statt Finanzvermögen in Gestalt von Depositen, Krediten und Beteiligungen halten. Damit beherrscht er die Produktion und die Beschäftigung seitens der Unternehmen, - allerdings nicht direkt, sondern im Zusammenspiel mit der Geschäftsbank als Vermögensbesitzerin und der Zentralbank als Bar-

geld-Emittentin und Versorgerin des Bankensystems mit Liquidität. Dadurch delegiert der Vermögenseigentümer einen Teil seiner Souveränität an den Finanzsektor, der spätestens in Crashes und Runs daran erinnert wird, dass er nur gegen gute Sicherheiten Kredite vergeben darf, und der im normalen Lauf der Geschäfte von der Fristentransformation lebt, also davon, kurzfristige Finanzanlagen der Vermögenseigentümer (einschließlich Bargeldhaltung) in längerfristige Kredite zu verwandeln.

Hintergrund dafür, dass hier tatsächlich ein neues Paradigma gegen den Mainstream gesetzt wird, ist die fundamentale Erkenntnis von Keynes, dass sich die prinzipielle Unsicherheit der Zukunft nicht aus den ökonomischen Modellen herausoperieren lässt, ohne dass einer der wichtigsten Wesenszüge wirtschaftlichen Handelns ausgeblendet wird. Geld ist nicht Tauschmittel auf Spotmärkten, sondern Brücke zwischen Gegenwart und *unsicherer* Zukunft. Der Zins wird von ihm als „Belohnung für die Aufgabe der Liquidität“ (Keynes 1936, S.140) und nicht als „Belohnung für Sparen oder Warten an sich“ (ebenda) erkannt, weil Ersparnisse auch in Bargeld gehortet werden können. Und der Monetär-Keynesianismus ergänzt, dass die „Hortung“ von Bargeld nichts anderes bedeutet als den Verzicht auf Verzinsung seitens der Vermögenseigentümer, während der Finanzsektor als Vermögensbesitzer autonom genug ist, um bei entsprechenden institutionellen Regelungen *auch* und - wegen des Verzichts auf Verzinsung - *gerade* so genannte Horte in produktive Investitionen zu kanalisieren, wenn für die Kreditgewährung entsprechende Sicherheiten und Renditeerwartungen vorliegen.

Damit ergibt sich eine fundamental andere Budgetrestriktion des Gesamtsystems als im neoklassischen Paradigma, nämlich eine monetäre, wie von Keynes 1933 programmatisch angedacht: Der Vermögenseigentümer, von dem unterstellt wird, dass er unternehmerisch nicht kompetent ist und auch nicht in nennenswertem Umfang selbst arbeitet, handelt rational, wenn er unter der Annahme von prinzipieller Unsicherheit das Verlustrisiko scheut, das in jeder Art von Kredit und Beteiligung steckt, und statt dessen entweder Sachvermögen hortet und auf ein Ansteigen der Preise auf den Vermögensmärkten spekuliert oder Liquidität in Gestalt von Geld hält. Die Einkommen und Beschäftigung schaffende Tätigkeit der Unternehmen hängt also von der Bereitschaft der Vermögenseigentümer und -besitzer ab, auf Liquidität in Gestalt von Geld und Sachvermögen zu verzichten und die Produktion als stets *zukunftsorientiert-unsichere* Aktivität direkt oder indirekt zu finanzieren, wie in Bild 3 dargestellt. Um Verlustrisiken zu entgehen, können und werden ja nicht nur die Netto-Vermögenseigentümer, sondern auch die Vermögensbesitzer, also in erster Linie die Banken und anderen Finanzintermediäre, und schließlich auch die Unternehmen selbst, Liquiditätsreserven halten und sich insofern als Vermögenseigentümer verhalten. Damit ergibt sich eine Konstellation der Vollbeschäftigung nur zufällig, während das typisch keynesianische Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung von Ar-

beit/Humanvermögen und auch von Sachvermögen den Regelfall darstellt (Betz 1993, Herr 1986, Riese 1983 und 1987).

Was hier besonders interessiert, ist der Mechanismus des Zusammenspiels zwischen Geld und Kredit bei der Finanzierung der Produktion. Definiert man mit Riese (1995b) als „Geld“ nur das Geld der Zentralbank, dann spiegeln sich die Portfolio-Dispositionen der Vermögenseigentümer bezüglich Liquiditätspräferenz - Geld vs. ertragbringendes Finanzvermögen - darin wider, dass auf der Angebotsseite Zentralbank und Geschäftsbanken über den Diskontkredit und die (Mindest-)Reserven miteinander verbunden sind und auch auf plötzliche Umschichtungen reagieren können. Die Zentralbank kann als *lender of last resort* einem Run auf die Geschäftsbank durch ein Offenhalten des Diskontfensters erfolgreich begegnen (vgl. Riese 1993 unter Bezugnahme auf Bagehot). Die Beschränkung der Definition von Geld auf Zentralbankgeld hat zwar den Nachteil, dass Sichtdepositen, Kreditkarten und andere Zahlungsmittel sowie die verschiedenen in der Praxis üblichen Geldmengen-Definitionen von M nicht erfasst werden, sie hat jedoch den Vorteil, dass die Konzentration auf das letztlich einzige Medium, mittels dessen ein Schuldner sich mit befreiender Wirkung aus Schuldverhältnissen lösen kann, das entscheidende Spezifikum von Geld in der modernen Geldwirtschaft herausstellt, für das es keinen Ersatz gibt.

So wie mit der Zahlung von Geld Schuldverhältnisse erlöschen, so erfolgt auch umgekehrt die Geldschöpfung im Prinzip dadurch, dass die Geschäftsbank sich bei der Zentralbank per Diskontkredit verschuldet, um einem Unternehmen einen Kredit einzuräumen, welches mit dem erhaltenen Geld die Produktion in Gang setzt, also den Vermögenseigentümern Sachvermögen abkauft und Arbeitnehmern Lohnvorschüsse zahlt. Ob der Vermögenseigentümer das erhaltene Geld dann in Depositen, Direktkredite oder Beteiligungen umtauscht oder es als Liquiditätsreserve hält, hängt von seiner Liquiditätspräferenz ab. Im Modell ist die Investition des Unternehmers jedenfalls *nicht* von den Ersparnissen des Vermögenseigentümers abhängig, sondern von dessen Bereitschaft, auf Sachvermögen zu verzichten und statt dessen Finanzaktiva zu halten, die in der heimischen Währung denominated sind. Die *theory of finance* und die auf ihr aufbauenden entwicklungsstrategischen und -politischen Vorschläge (vgl. Drake 1980, Fry 1988, McKinnon 1973, Shaw 1973 und Weltbank 1989) suggerieren hingegen meist, dass der Engpass des wirtschaftlichen Wachstums in den Ersparnissen liegt und nicht in den Investitionschancen.

Schumpeter hatte schon 1912 in seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ die Geldschaffung durch die Banken „aus Nichts“ (1987, S. 109) zum Dreh- und Angelpunkt seiner Akkumulationstheorie gemacht, sich aber bezüglich der *Allokation* an die neoklassische Gleichgewichtstheorie gehalten und sogar den „Geldschleier“ akzeptiert (ebenda, S. 66). Nun tritt mit Keynes' „monetärer Theorie der Produktion“ eine Begründung von Geld, Zins und Kredit hin-

zu, die auch ohne „Innovation“, „schöpferische Zerstörung“ und andere Spezifika des Schumpeter-Unternehmers gilt. *Riese* resümiert denn auch (1986b, S. 17):

„*Keynes* liefert eine monetäre Theorie der Allokation, *Schumpeter* begründet, methodisch korrekt interpretiert, eine auf sie aufbauende Theorie der Evolution (Hervorh. im Original).“

Mit der Verbindung von *Keynes* und *Schumpeter* ist die monetär-keynesianische Entwicklungstheorie jedoch noch nicht vollständig beschrieben. Rieses Terminus der „Evolution“ im obigen Zitat deutet auf ein weiteres interessantes Charakteristikum hin, nämlich den Verzicht auf Teleologie. Im Hinblick auf Geschichte sind dem gegenwärtigen Zeitgeist ja schon länger die Scheingewissheiten des Goldenen Zeitalters in der Zukunft, also Eschatologie und Teleologie abhanden gekommen; insofern signalisiert der Begriff „Evolution“ statt „Entwicklung“ oder „Akkumulation“, dass das Besser- oder auch nur Überleben keineswegs a priori gesichert ist, sondern dass eine Geldwirtschaft ihren Konstruktionsprinzipien blind ins Blaue einer ungewissen Zukunft hinein folgt. Das bedeutet, dass sie die ihr innewohnende Dynamik auch und gerade sozusagen „im Rückwärtsgang“ unter Beweis stellen kann, wie jeder Zeitungsleser in den vergangenen Monaten gelernt hat. Bezüglich der Wirtschaftspolitik jedoch beherrschen häufig „Magische Vielecke“ und Ziel-Mittel-Modelle weiterhin die Köpfe und die Lehrbücher. *Riese* weist auf den „prinzipiellen methodischen Defekt“ einer „Teleologie der Wirtschaftspolitik“ hin, dass nämlich „die Modellkonstruktion zu Unrecht unterstellt, dass der Marktprozess den Instrumenteneinsatz zu den avisierten Zielen transformiert“ (1995a, S. 9):

„Die Devise der Theorie und Praxis der Wirtschaftspolitik heißt Intervention, obwohl sie Marktorientierung heißen müsste. Man kann nur mit dem Kapitalismus leben, nicht gegen ihn. Das ist das A und O einer Theorie der Wirtschaftspolitik. ...Wirtschaftspolitik bedeutet dann, dass sie die Sicherung der Marktkonstellation übernimmt, indem sie Preissignale setzt, die Regulierung der Mengen jedoch dem Markt überlässt. In diesem Sinne wird die Wirtschaftspolitik zum Marktteilnehmer“ (ebenda, S. 10).

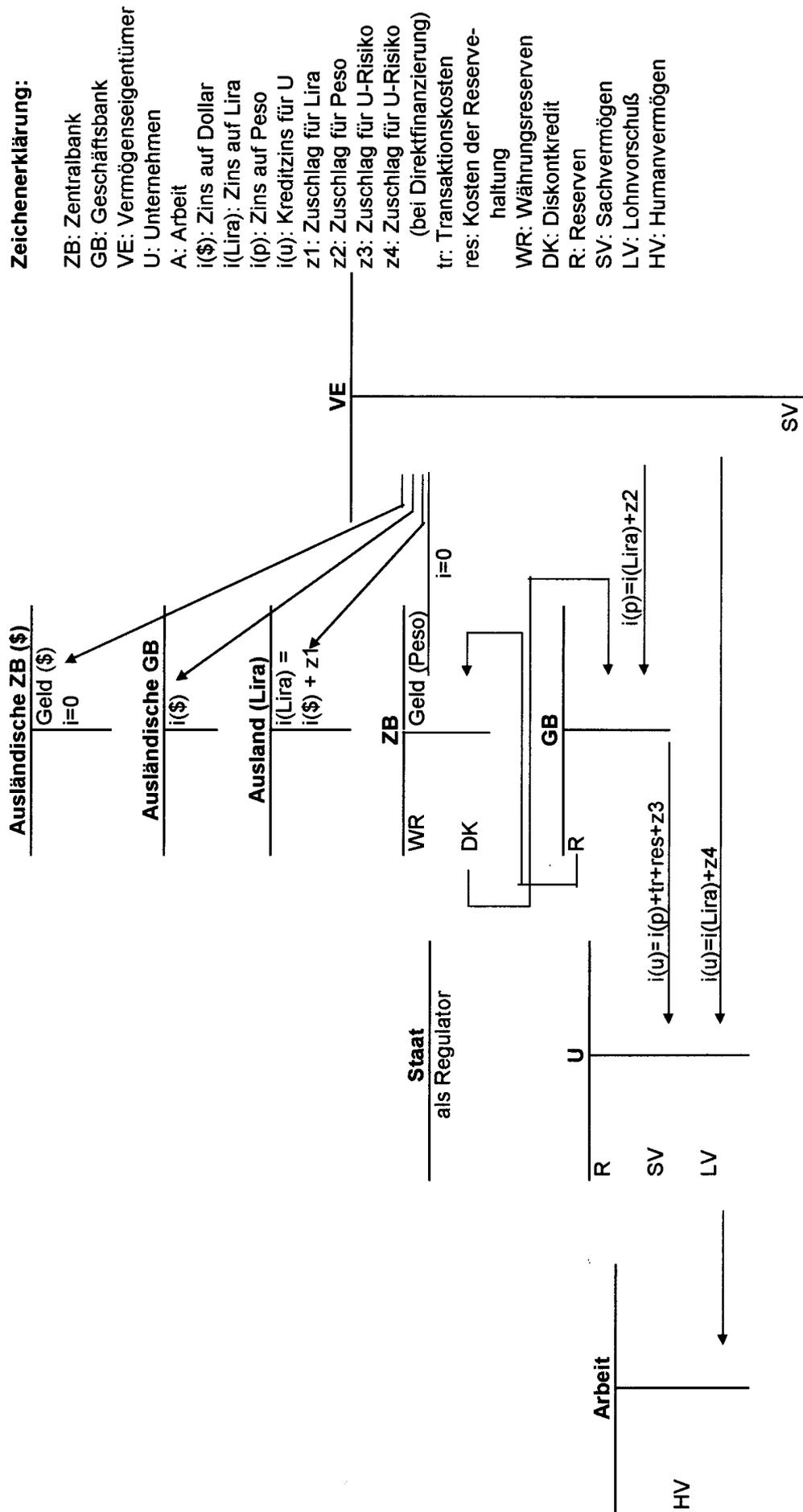
Der Staat erscheint also in dem Schema sowohl als „Regulator“ und diesbezüglich in erster Linie als Garant der Property Rights und der Einhaltung der gesellschaftlichen Spielregeln, als auch als Marktteilnehmer, wenn er als Zentralbank mit seinem nationalen Geld auf den internationalen Märkten um die Gunst der Vermögenseigentümer mit anderen Ländern und ihren Zentralbanken konkurriert und wenn er den Diskontsatz festlegt, zu dem sich die Geschäftsbanken bei der Zentralbank verschulden können, um die Produktion der Unternehmen zu finanzieren.

Mit diesem grundsätzlichen Rüstzeug sollen nun die nächsten Schritte in Richtung der Analyse von Entwicklung und Unterentwicklung im globalen Zusammenhang unternommen werden.

C. Die "weiche Währung" und das heterogene Geldwesen: Geldwirtschaft - Familienwirtschaft – Staatswirtschaft und ihre Verflechtungen

Verlässt man die Modellwelt der geschlossenen Wirtschaft, dann zeigt sich rasch als Charakteristikum der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, dass bei aller *Globalität* der Weltmärkte *Geld* stets ein *nationales* Phänomen gewesen und geblieben ist, ja, dass sich eine *Volkswirtschaft* oder *National-Ökonomie* wirtschaftlich geradezu dadurch definiert, dass sie ein einheitlicher Währungsraum ist. Wir kennen als Deutsche die große Bedeutung dieser Identifikation der Staats- und Wirtschaftsbürger eines Landes mit ihrer Währung aus der Vereinigung von BRD und DDR ebenso wie aus der Diskussion über die europäische Währungsunion. Neben die Konkurrenz der privaten Unternehmen und Anleger tritt also im internationalen Wirtschaftsleben die Konkurrenz der von den Zentralbanken der verschiedenen Länder emittierten Währungen.

Bild 4: Grundschema der Zinsbildung in einer offenen Geldwirtschaft mit Weichwährung

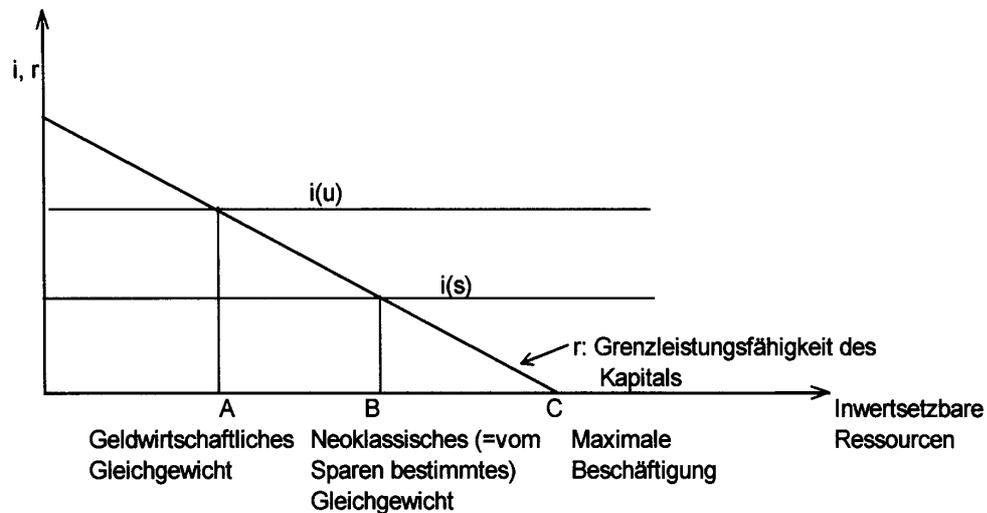


Die Vermögenseigentümer (VE) haben jetzt also die Wahl, unverzinsliches Bar-

geld ($i = 0$) oder verzinsliche Einlagen bei Geschäftsbanken (GB) im Inland wie im Ausland zu halten (vgl. Bild 4). Der Ertrag einer jeden Finanzanlage setzt sich zusammen aus dem nominal-pekuniären, in Geld gezahlten Betrag und der nicht-pekuniären Ertragsrate, in welcher sich die Liquiditätsprämie, die Sicherheit bezüglich der Solvenz und Stabilitätspolitik der emittierenden Zentralbank sowie im internationalen Vergleich die Auf- bzw. Abwertungserwartung bezüglich der betreffenden Währung niederschlagen. Je härter die Währung, umso höher ist die nicht-pekuniäre Ertragsrate, so dass der Zins im Hartwährungsland deutlich niedriger liegt als im Land mit weicher Währung. Die von Tag zu Tag schwankenden Erwartungen zeigen sich auf den internationalen Finanzmärkten in den Umschichtungen der Portfolios der Anleger und den daraus resultierenden Wechselkursen.

In Bild 4 sind drei Währungen eingezeichnet: Der US\$ (als Leitwährung für Lateinamerika, aber auch für andere Regionen der Welt mit Entwicklungs- und Transformationsökonomien), die italienische Lira vor ihrer Fixierung auf den Euro (als Beispiel für eine konvertible Währung, die aber nicht zu den stärksten, also stets aufwertungsverdächtigen Währungen gehört) und der Peso (als nicht international kontraktfähige Währung eines beliebigen Weichwährungslandes, die konvertibel sein kann, an deren langfristiger Konvertibilität die Anleger aber Zweifel hegen). Worauf es hier ankommt, ist die Hierarchie der Währungen, die sich in Zuschlägen (z) zum Zinsniveau der Leitwährung ($i\$$) niederschlägt. Das Zinsniveau im Lira-Währungsraum (i_l) liegt um z_1 über dem Niveau im Dollar-Raum, und im Peso-Raum muss die Geschäftsbank dem Anleger einen weiteren Zuschlag (z_2) zahlen, um ihn zur freiwilligen Einlage zu bewegen. Wenn diese Bank auch noch ein Solvenzrisiko darstellt, also nicht ganz unwahrscheinlich ist, dass sie ihren Verbindlichkeiten nicht nachkommen kann, dann enthält z_2 über den währungsbedingten Zuschlag zur Kompensation des Abwertungsrisikos hinaus auch noch den Zuschlag für das Solvenzrisiko. Das Unternehmen (U) im Peso-Währungsraum erhält im Gleichgewicht Bankkredite mit einem Zinssatz i_u , der sich aus dem Einlagenzins i_p , den Transaktions- und Verwaltungskosten der Bank tr und den Kosten der Reservehaltung res sowie der Risikoprämie z_3 zusammensetzt, die sich für die Bank aus dem Solvenzproblem des Unternehmens ergibt. Das Unternehmen kann sich beim Vermögenseigentümer sein Kapital auch direkt als Eigen- oder Fremdkapital holen; dann muss es ihm aber einen deutlich über dem Lira-Terminkonto liegenden Zuschlag z_4 bieten. Ihren Arbeitnehmern (A) kann die Unternehmung also nur Löhne und Gehälter (Lohnvorschüsse-LV) in beschränkter Höhe anbieten. Wenn die Arbeiter nicht bereit sind, zu dem sich daraus ergebenden Lohnsatz zu arbeiten und beispielsweise höhere Nominallöhne durch Streiks erkämpfen, stellt das Unternehmen die Produktion ein, weil kein Profit mehr zu erwirtschaften ist.

Bild 5: Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung im Weichwährungsland



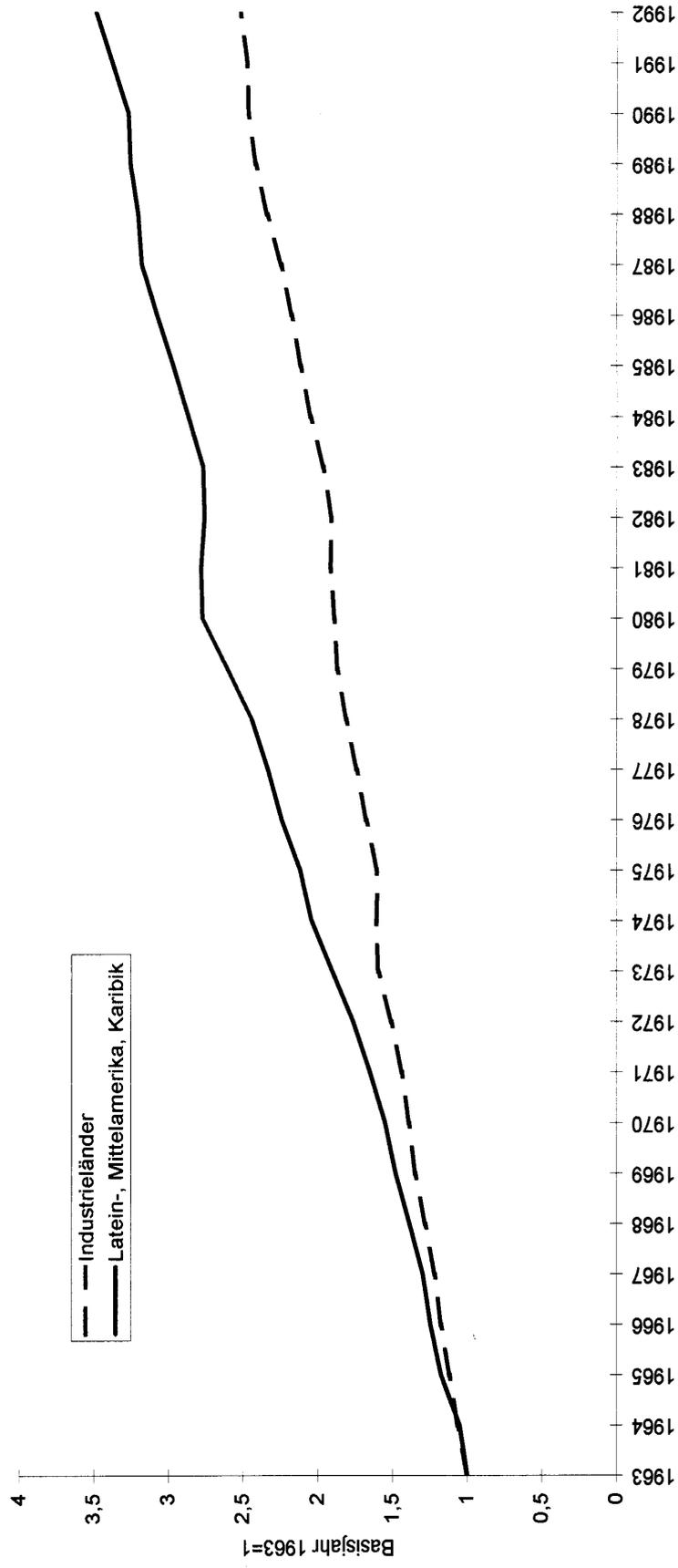
Gesamtwirtschaftlich stellt sich, wie in Bild 5 dargestellt, ein Gleichgewicht **A** ein, welches den größten Teil der inwertsetzbaren Ressourcen, insbesondere Arbeit, geldwirtschaftlich unbeschäftigt lässt und weit entfernt ist von der Vollbeschäftigung aller Ressourcen, die sich beim Zinssatz $i = 0$ ergäbe (**C**), wenn unter den nach Rentabilität (Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals - r) wie Orgelpfeifen aufgereihten Investitionsprojekten auch noch das letzte mit positivem Ertrag durchführbare Vorhaben realisiert würde. Das Gleichgewicht liegt aber auch deutlich links von **B** als dem Gleichgewichtspunkt, der sich nach klassisch-neoklassischer Manier ergäbe, wenn der *Sparfonds* als die bei unterschiedlichen Zinssätzen freiwillig aus dem laufenden Einkommen gesparte Summe (abzüglich von Transaktionskosten) die Investition in einer geschlossenen oder sonst wie vor Kapitalabflüssen geschützten Wirtschaft determinieren würde. Aus neoklassischer Sicht stellt **B** so etwas wie Vollbeschäftigung dar, denn rechts davon nähert man sich einer Schlaraffenland-Ökonomie, in der Kapital zu einem sich dem Nulltarif annähernden Zins zur Verfügung stünde. Eine Ausweitung der Beschäftigung ist nur über eine Rechtsverschiebung der r -Kurve, also Produktivitätsfortschritte, oder durch eine Ausweitung der Ersparnis bei niedrigerem Zins, also eine Verschiebung der i -Geraden nach unten, zu erreichen.

Der monetär-keynesianische Ansatz betont dagegen die Bedeutung der Konkurrenz unter den Leitwährungen und den anderen konvertiblen Währungen im weltweiten "Multiwährungs-Standard" nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems mit dem unangefochtenen Dollar als Leitwährung der Nachkriegszeit (vgl. Herr 1992, Lüken gen. Klaffen 1993, Riese/Spahn 1989 und Stadermann 1988). Der Zins im Peso-Gebiet liegt also immer um z_2 über dem der schwächeren konvertiblen Währungen. Die Regierung kann versuchen, z_2 durch

vertrauensbildende Maßnahmen und politische Stabilität zu senken, sie kann auch mit Verbesserung der Bankenaufsicht und Bankenreformen, Ausbildungsmaßnahmen u.ä. versuchen, die Transaktionskosten der Banken zu senken; sie kann überdies versuchen, die Zentralbank durch Statut und persönliche Besetzung zu einem *Tempel* mit Glaubwürdigkeit ausstrahlender Aura auszugestalten und gleichzeitig das *Diskontfenster* für die Geschäftsbanken offen zu halten, so dass diese nicht unnötig hohe eigene Reserven bilden müssen; sie kann ihre Fiskaldefizite ausgleichen oder zumindest keine Zentralbankkredite in Anspruch nehmen und einen *Sozialpakt* zwischen Staat, Unternehmern und Gewerkschaften ins Leben rufen; und schließlich kann sie versuchen, aus der Schuldnerposition herauszukommen und Überschüsse in der Leistungsbilanz zu erzielen, also Schulden zurückzuzahlen und damit die Währung zu stärken.

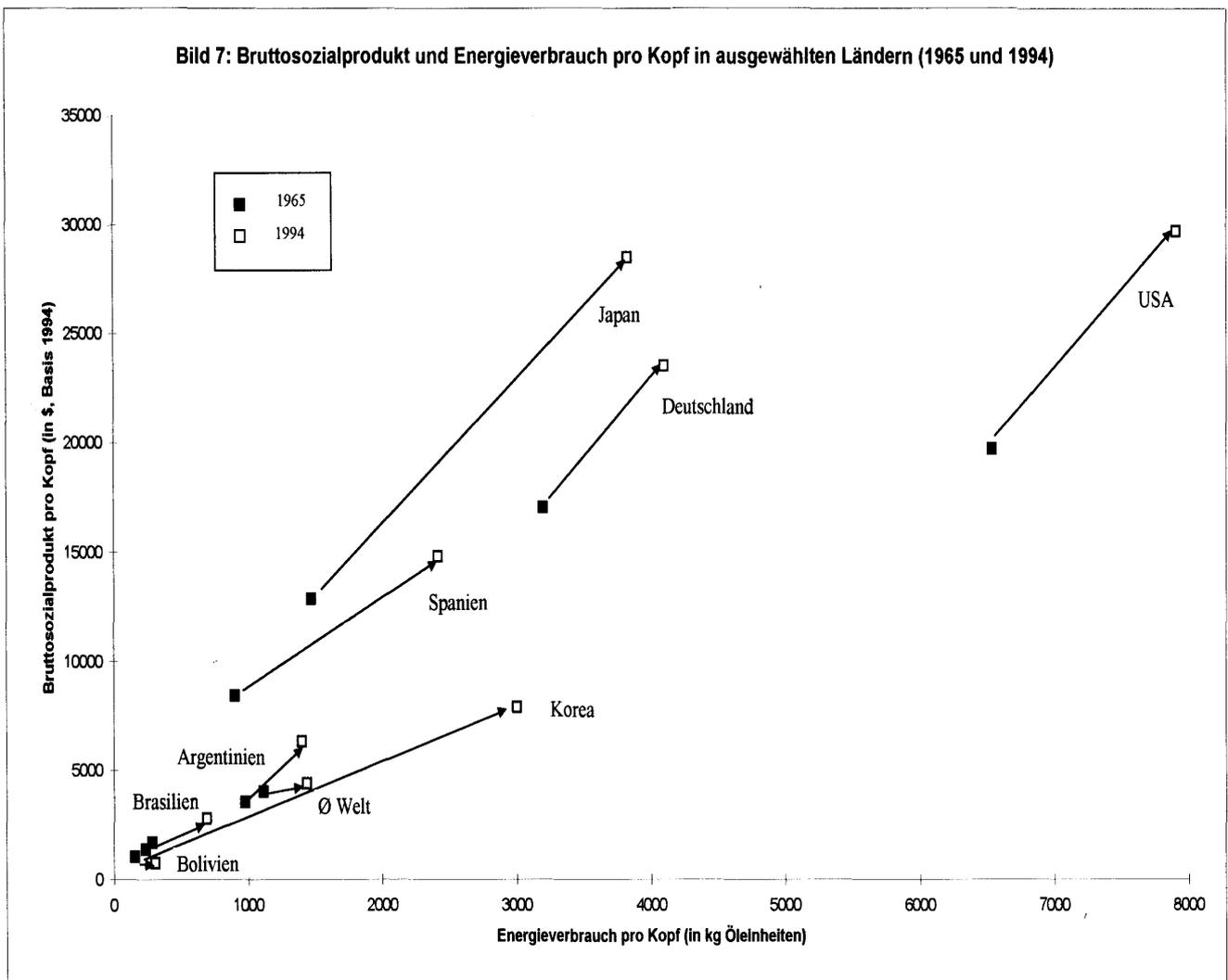
Immer geht es darum, Keynes' „Zustand des Vertrauens“ (1936, S. 125) als Determinante des Zinsniveaus zu beeinflussen, so dass sich über z so etwas wie ein Freiheitsgrad im ökonomischen System ergibt, über welchen politische und allgemein-gesellschaftliche Determinanten Eingang in die Ökonomie finden (für Mexiko vgl. hierzu Schröder 1992). Unter ungünstigen Umständen kann es aber sein, dass trotz großer nationaler Anstrengungen bei internationaler Hochzinspolitik, niedriger Produktivität und schlecht ausgebautem Bankwesen der Punkt **A** so weit links auf der Ressourcen-Achse liegen bleibt, dass die Beschäftigung unter geldwirtschaftlichen Bedingungen auf einem gesellschaftlich inakzeptablen Niveau verharrt. Fast erscheint es als ehernes Gesetz, dass kapitalistische Geldwirtschaft an der Peripherie zu Stagnation und Unterentwicklung führt. Radikale *dependencistas* scheinen durch den monetär-keynesianischen Ansatz bestätigt, und tatsächlich läuft die theoretisch stringente Analyse in einem statischen Zwei-Länder-Modell auf dieses Ergebnis hinaus (vgl. Lüken-Klassen/Betz 1989). Im Gegensatz zur These von Unterentwicklung in den Entwicklungsländern als *andere Seite der Medaille* von Entwicklung in den Industrieländern mit ihrem deterministischen Unterton wird von den Monetär-Keynesianern aber betont, dass es innerhalb der Hierarchie durchaus Auf- und Ab-Bewegungen gibt, dass der ökonomische Aufstieg der ostasiatischen Länder in den letzten Jahren und ihr Wiederabtrudeln in den letzten Monaten oder auch die Entwicklung Westdeutschlands nach dem Zweiten Weltkrieg durchaus in der Logik des Modells liegen, dass es sich also bei der konstatierten Hochzins-Konstellation um ein "Handicap" und nicht um ein fatalistisch hinzunehmendes Verdammnisurteil handelt.

Bild 6: Kumuliertes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (GDP at constant prices)



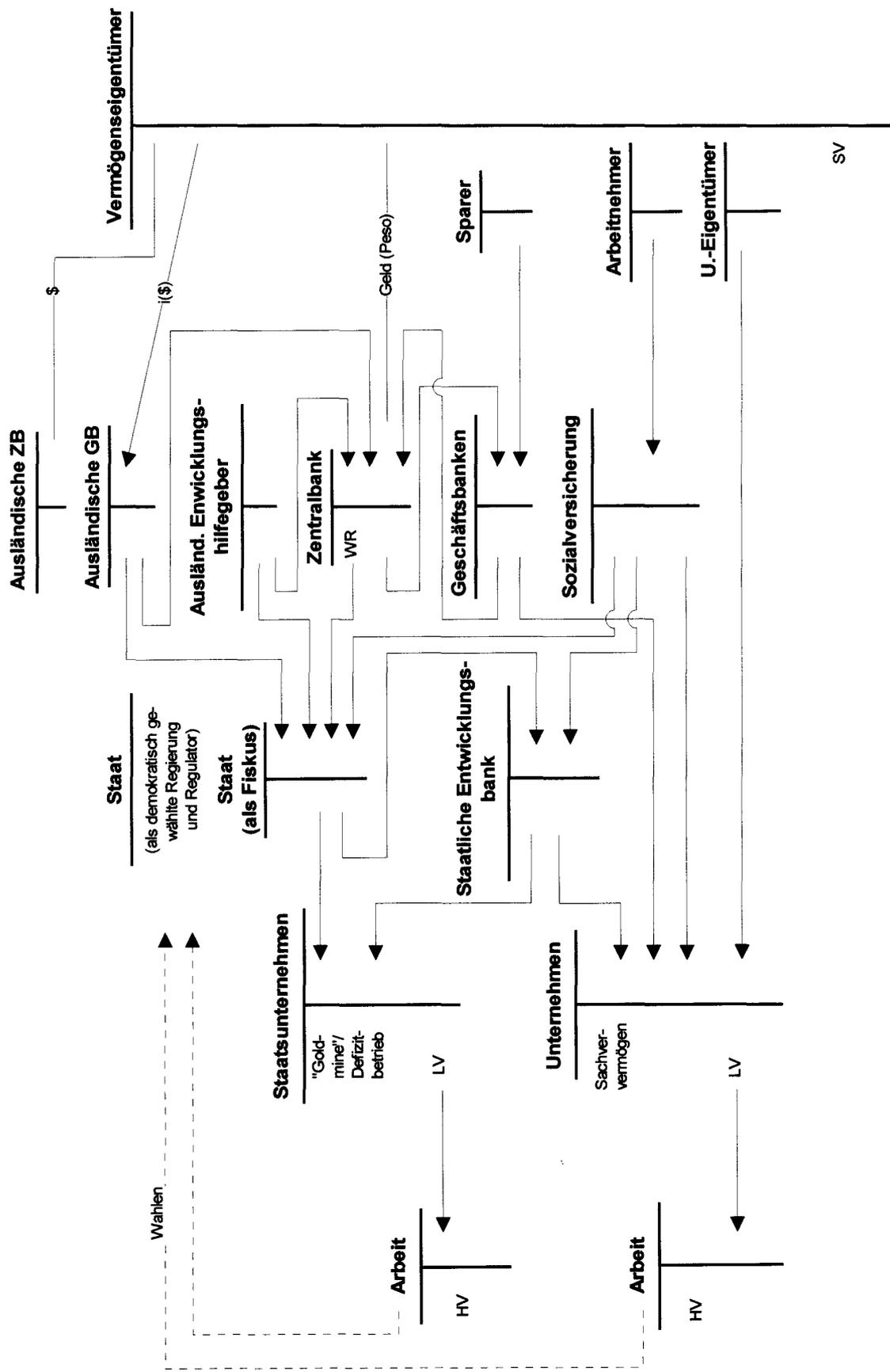
Quelle: International Monetary Fund: International Financial Statistics Yearbook 1994, Washington, D.C. 1994

Nach diesem theoretischen Befund, welcher die Ökonomie wieder einmal als *dismal science* in Erinnerung ruft, erstaunt es, wenn man den Blick auf Lateinamerika als eine Entwicklungsländer-Region mit weichen Währungen wendet, dass dort der empirischen Evidenz nach das gesamtwirtschaftliche Wachstum der letzten 30 Jahre langfristig deutlich *über* dem der Industrieländer liegt. Offensichtlich sind also in enormem Umfang Investitionen vorgenommen und Ressourcen in Wert gesetzt worden (Bild 6). Dass die Pro-Kopf-Einkommen sich in derselben Zeit stark auseinander entwickelt haben und dass die Ressourcenproduktivität nicht hoch gewesen ist, steht auf einem anderen Blatt (vgl. Bild 7). Die von den Mechanismen der Geldwirtschaft nur unzureichend erfassten Ressourcen müssen also wohl den Weg zu einem anderen Wirt als dem geldwirtschaftlich agierenden Unternehmer gefunden haben, und/oder die gesellschaftlichen Arrangements haben die Unternehmen vor den Auswirkungen der Zinshierarchie mit den höchsten Zinsen bei den weichsten Währungen abgeschirmt, so dass sie *trotzdem* investiert haben.



Zur Erklärung dieses Phänomens werden die Modellannahmen des monetär-keynesianischen Paradigmas kritisch hinterfragt, und zwar zunächst im Hinblick auf den Staat und seine Rollen als Regulator, als Betreiber von Staatsunternehmen, staatlichen Entwicklungsbanken und Sozialversicherungen sowie als Förderer der privaten Unternehmen (Bild 8). Dazu werden unter den Vermögenseigentümern zusätzlich zum generellen *Sparer* oder *Anleger* als besondere Typen die *Arbeitnehmer* und die *Eigentümer-Unternehmer* eingeführt. Erstere erwerben obligatorisch bei der staatlichen (oder neuerdings nach dem chilenischen Modell auch privaten) Rentenversicherung Ansprüche, und solange solche Versicherungssystem noch nicht *reif* sind, also die Einnahmen die Ausgaben noch deutlich übersteigen, werden Fonds gebildet, die überall in Lateinamerika entweder dem Staat als Fiskus oder Entwicklungsbanken oder auch direkt staatlichen oder privaten Unternehmen (häufig im Wohnungsbau) zugeflossen sind. Den Unternehmenseigentümern konnte dadurch, dass diese Zwangsparsnisse nicht marktgerecht verzinst wurden, ein außermärkmäßiger Profit garantiert werden, der sie von der Umschichtung ihres Portfolios in Richtung Dollar- oder Lira-Konten abhielt. Auch die Zentralbanken (via Geldemission) und die ausländischen Entwicklungshilfegeber haben über den Staat als Fiskus oder über Entwicklungsbanken häufig den größeren Privat- und Staatsbetrieben unter die Arme gegriffen, selbst wenn erklärtermaßen die "Klein- und Mittelbetriebe" gefördert werden sollten. Schließlich ist auch, vor allem in den 1970er Jahren, die kommerzielle externe Verschuldung bei ausländischen Geschäftsbanken zu nennen, die den Fiskus entlastete und die Unternehmen der Privat- wie der Staatswirtschaft direkt oder indirekt über die Zentralbank oder Entwicklungsbanken finanzierte, - bis diese Quelle 1982 mit der Verschuldungskrise Mexikos plötzlich versiegte und der Strom sich umkehrte.

Bild 8: Geldwirtschaft mit Staat, Außenverschuldung und obligatorischer Sozialversicherung im Weichwährungsland



Die Aufpöppelung der Profite der Unternehmenseigner war und ist unter den Bedingungen eines Weichwährungslandes also nicht nur Ergebnis eines „schwachen Staates“, „korrupter Eliten“ und einer mentalitätsmäßig der bürgerlichen Klasse in den Industrieländern nicht zu vergleichenden „Lumpen-Bourgeoisie“ (Fidel Castro), sondern eher so etwas wie eine funktionale Notwendigkeit, die es intelligent und so effizient und gerecht wie möglich zu gestalten gilt, deren totale Abschaffung aber möglicherweise zu gesamtwirtschaftlich katastrophaler Investitionszurückhaltung (Punkt A in Bild 5) führen würde. Unter diesem Blickwinkel stellen sich die Fragen nach den Verteilungseffekten und schließlich nach der Vereinbarkeit von kapitalistischer Geldwirtschaft und Demokratie neu, - wenn auch kaum noch vor der Folie sozialistischer Alternativen vom Typ Kuba, Mosambik oder China.

Das andere Vehikel, um den Gesetzen der Geldwirtschaft zu entgehen, ist der Staatsbetrieb. Dazu ist in Erinnerung zu rufen, dass die *Raison d'être* vieler Kolonien bis in unsere Tage die *Rente* im Sinne der Bergwerksrente gewesen ist; die Conquistadores kamen nicht als Siedler, sondern als Eroberer, die sich die Boden-, Bergwerks- und Arbeitsrenten aneignen wollten (vgl. Nitsch 1994). Dabei blieb die Aufteilung zwischen Privaten und Staat stets ein offenes Konfliktfeld, und es war von beiden Seiten her meist lohnender, um die Anteile zu kämpfen, als die Produktion durch Effizienzsteigerungen und Investitionen zu erhöhen. Gewann dann aber der Staat die Gewalt über eine profitable Renten-Quelle, dann geriet der mit der Verwaltung betraute Staatsbetrieb nicht selten in die Gefahr, einen Staat im Staate zu bilden und sich bei Abfall der Weltmarktpreise eventuell sogar in eine riesiges, Subventionen schluckendes Monster zu verwandeln.

Wie schon bei der Beurteilung der Förderung von privaten Unternehmen fällt auch hier auf, dass die reine geldwirtschaftliche Lehre, also Privatisierung und Etablierung einer harten Budgetrestriktion, nicht völlig überzeugt, denn die dem Staat zustehenden *Royalties* und ihre Verwendung bleiben als Aushandlungsprobleme erhalten, - sonst würde der Staatsbetrieb nur durch einen privaten Staat im Staate ersetzt.

Es geht hier nicht darum, alles was seitens privater wie staatlicher Unternehmen und seitens der staatlichen Agenturen, mit denen sie als *Förderern* und (Quasi-) Eigentümern zu tun haben, geschieht, zu rechtfertigen. Es soll aber darauf hingewiesen werden, dass *Bergwerksrente* und *Privilegienrente* nahe beieinander liegen und dass mit dem Stichwort *Rent-Seeking*, unter dem die ungerechtfertigte, administrativ künstlich erzeugte korrupsionsfördernde Privilegienrente bekämpft wird, zuweilen auch der legitimer- und sinnvollerweise vom Staat vorzunehmenden Abschöpfung der Bergwerksrente die Berechtigung abgesprochen wird, während auch umgekehrt im Namen der Sicherung der *national* zu vereinnehmenden Bergwerksrente sich so manche private Privilegiensuche verbergen

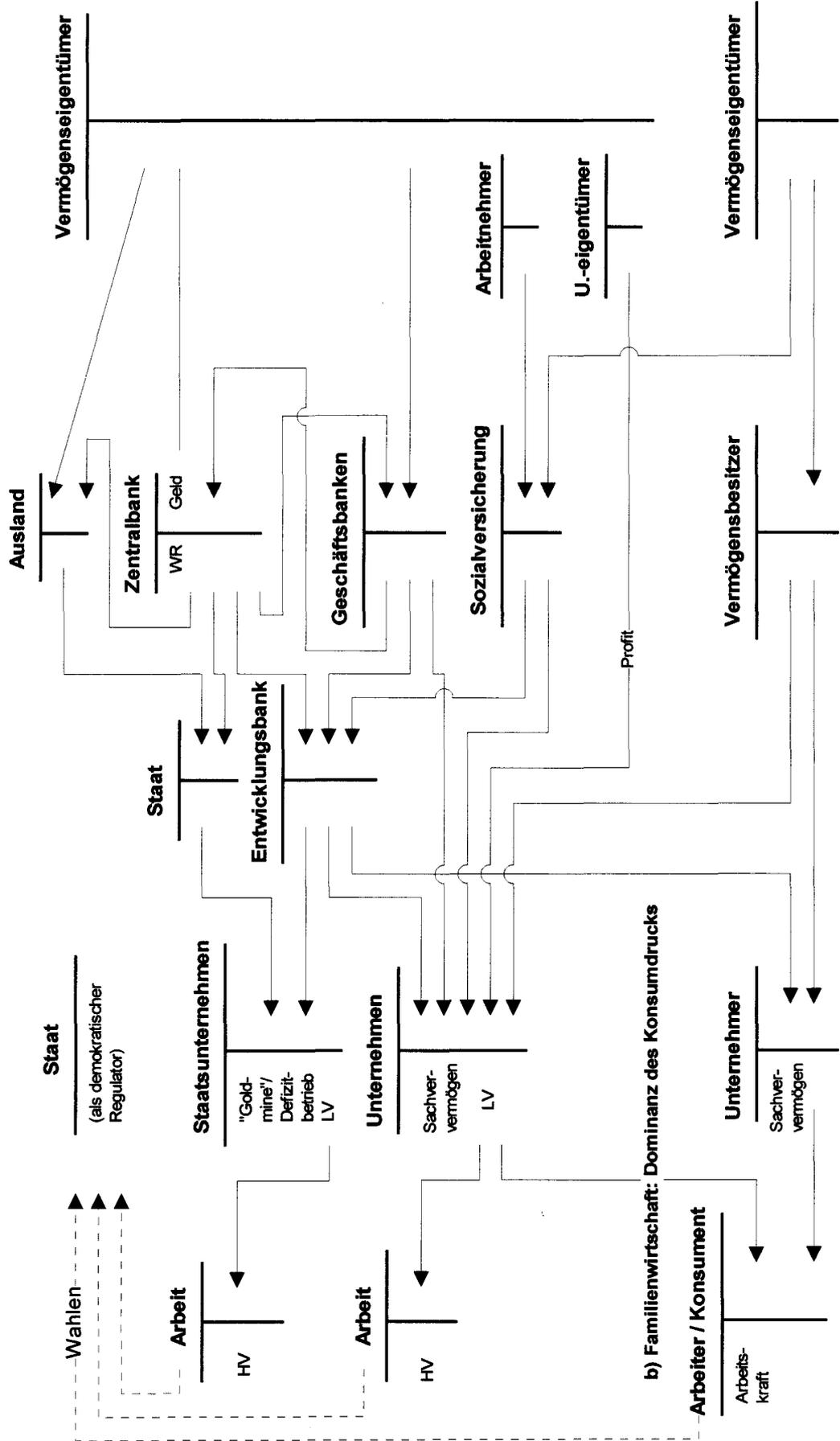
kann (vgl. *Nitsch* 1989). Es bleibt deshalb festzuhalten, dass die staatliche Wirtschaftsförderung von Privaten und die Führung von Staatsunternehmen in Weichwährungsländern mit fundamentalen Verhaltensrisiken zu kämpfen haben, die schwieriger zu bewältigen sind als diejenigen in Ländern mit harter Währung und tendenziell spürbar niedrigerem Zins. Dass die Entwicklungszusammenarbeit hier in erster Linie ansetzt, ist deshalb auch kein Zufall, und Kritik daran sollte sich eher auf Verbesserungen als auf radikale Abkehr richten (vgl. *Erler* 1985, *Nitsch* 1986b).

Auf der linken Seite von Bild 8 sind schließlich die Arbeitnehmer von Privat- und Staatsunternehmen als Wähler eingezeichnet. Damit soll symbolisiert werden, dass es - nicht nur in Entwicklungsländern - eine der demokratisch verfassten kapitalistischen Gesellschaft inhärente Spannung gibt zwischen dem *ökonomischen* Souverän, also dem Vermögenseigentümer und seinen Treuhändern, den Banken und der Zentralbank, auf der einen Seite und dem *politischen* Souverän, also dem Wähler, auf der anderen. Das Stop-and-Go von Wirtschaftspolitik, die ja stets unter diesem doppelten Mandat steht, wird damit verständlich. Die ökonomischen bzw. die politischen Verhältnisse können es schließlich möglich machen, dass es objektiv gar keine Schnittmenge gibt, also kein Feld, in dem die Politik sowohl dem Vermögenseigentümer einen stabilen Geldwert und eine lohnende Verzinsung garantieren als auch dem Wähler und der Wählerin gegenüber das mit der Wahl übertragene Mandat erfüllen kann.

Für eine Vertiefung dieser Frage nach der Spannung zwischen dem wirtschaftlichen und dem politischen Souverän ist es wichtig, neben der kapitalistischen Geldwirtschaft und der Staatswirtschaft noch eine weitere Kategorie, nämlich die Familienwirtschaft, einzuführen. Die Mehrheit der erwerbstätigen Bevölkerung ist in den meisten Entwicklungsländern weder bei geldwirtschaftlich gesteuerten privaten, noch bei staatlichen Unternehmen angestellt, sondern im so genannten *informellen Sektor* der Städte oder auf dem Lande in familienwirtschaftlichen Betrieben tätig. Da diese weder zinsgesteuert wirtschaften, noch fiskalisch oder quasi-fiskalisch operieren, verdienen sie eine besondere Behandlung im Hinblick auf das Thema Geld und (Unter-) Entwicklung.

Bild 9: Geld-, Staats- und Familienwirtschaft im Weichwährungsland

a) Geld- und Staatswirtschaft: Liquiditätspräferenz, Besteuerungskapazität und Rohstoffnachfrage als "Budgetrestriktionen"



Im Bild 9 ist unten die Familienwirtschaft eingezeichnet. Für sie ist typisch, dass es keine gesellschaftliche Arbeitsteilung zwischen Vermögenseigentümer, Vermögensbesitzer, Unternehmer und Arbeitnehmer/Konsument gibt, weil die Familie mit eigenen Ressourcen und eigener Arbeitskraft einen Bauernhof oder einen Handwerksbetrieb, ein Einzelhandelsgeschäft oder eine kleine Reparaturwerkstatt, aber auch eine Arztpraxis, eine Steuerberaterkanzlei oder eine mittlere Wurstfabrik bewirtschaftet. Entscheidend für die Abgrenzung zwischen geldwirtschaftlich-kapitalistischem Unternehmen und Familienwirtschaft ist nicht so sehr die Arm-Reich-Dimension, und auch das bloße Vorhandensein bzw. die Abwesenheit von Lohnarbeit reicht für die Klassifikation nicht aus, sondern ausschlaggebend ist die Umkehr der Dominanz-Kaskade: In der Zeichnung soll die von links nach rechts abfallende Stufenleiter symbolisieren, dass die Konsumbedürfnisse der Familie, und zwar des Familienoberhaupts (Mann oder Frau), der mitarbeitenden Familienmitglieder und auch der alten, kranken, behinderten und jugendlichen Familienmitglieder, das unternehmerische Verhalten und die Disposition über das familieneigene Vermögen dominieren. Auch wenn kein Zins erwirtschaftet wird, wenn unternehmerische Verluste auftreten und an einen *Unternehmerlohn* nicht zu denken ist, - die Familienwirtschaft produziert weiter, solange sich für die Arbeitskraft keine lohnendere Verwendung abzeichnet (vgl. *Tschajanow* 1923). Die gesellschaftliche Arbeitsteilung zwischen Familienwirtschaften ist typischerweise entweder, wie in Bild 1, relativ schwach ausgebildet, oder die Zuordnung von Sach- und Humanvermögen geschieht über politische, kommunale, feudale oder tribale Verteilungsmechanismen; - jedenfalls erfolgt die Inwertsetzung der Ressourcen *nicht* durch Neuverteilung via Finanzsektor. Bei hohem Konsumdruck, und zwar nicht nur schlichter Not, sondern auch im Mittelstand und bis zu einem gewissen Grade sogar in traditionell orientierten Oberschichten, wird Sachvermögen auch *unter* der geldwirtschaftlich vorgegebenen Rentabilitätsschwelle, also zwischen A und C in Bild 5, genutzt. Meist erfolgt dies demnach gerade nicht unter Schlaraffenland-, sondern unter Hungerleider-Vorzeichen. Arbeit ist überdies in der Familienwirtschaft kein Kostenfaktor wie in der Geld- und der Staatswirtschaft, sondern eine *Produktivkraft*, - wodurch solche Modelle an Plausibilität gewinnen, welche hohe Geburtenüberschüsse mit niedriger formeller Lohnarbeit in Beziehung setzen (*Dasgupta* 1995). Und wenn Arbeit schon als Kostenfaktor wahrgenommen wird, dann innerhalb der fixen, nicht der variablen Kosten, weswegen die kurzfristige Preisuntergrenze niedriger liegt als im kapitalistischen Unternehmen mit Lohnarbeit. Durch die daraus resultierende Tendenz zur „Selbstaussbeutung“ überstehen Familienwirtschaften Perioden mit hohen Preisschwankungen meist besser als letztere. Geld ist für die Familienwirtschaft in erster Linie *Tauschmittel*, nicht *Zahlungsmittel zur Erfüllung von Kreditkontrakten*, und die Kohärenz einer nationalen Volkswirtschaft ergibt sich für sie weniger über die Währung als vielmehr über den Arbeitsmarkt, denn typischerweise endet heutzutage die Reichweite von Migration in den meisten Fällen an den Grenzen des jeweiligen Nationalstaats.

Wenn Geld aber in erster Linie für Transaktionen auf Spot-Märkten, also zum Barkauf, dient, ist die Geldwertstabilität sekundär; Familienwirtschaften überleben deshalb auch bei hohen und erratischen Inflationsraten. Anders ausgedrückt, bildet der familienwirtschaftliche Sektor bei Krisen - wie denen im *verlorenen Jahrzehnt* der 1980er Jahre in Lateinamerika - ein Auffangnetz, welches den Absturz der Wirtschaft ins Bodenlose verhindert und welches überdies bereits bei leidlicher Krisenbewältigung, dem dominanten Konsumdruck entsprechend, die unternehmerische Aktivität und die Inwertsetzung der Ressourcen vorantreibt, auch wenn der im engeren Sinne geldwirtschaftliche Sektor noch gar nicht wieder Fuß gefasst hat. Damit wird auch das *vegetative*, nur knapp über der Bevölkerungsentwicklung liegende Wachstum des Sozialprodukts in Bild 6 erklärbar, nämlich als Auswirkung des Konsumdrucks auf die Ressourcenallokation. Für eine Welt der kleinen Warenproduktion in Familienwirtschaften ist das Modell der ökonomischen Klassiker wie Adam Smith mit ihrer Betonung des Faktors Arbeit und der Produktionsmittel sowie ihrer Minderschätzung der Bedeutung des Geldes („Geldschleier“) also gar nicht so abwegig. *Stadermann* stellt der monetär-keynesianischen Geldwirtschaft als positiver Ordnung der *modernen* Wirtschaft denn auch die „Klassik als Politische Ökonomie des Fabrikherren“ (1987, S. 71ff.) im ausgehenden 18. und frühen 19. Jahrhundert gegenüber.

Dominant ist und bleibt heutzutage in einer globalen Ökonomie bis in die letzten Winkel der Welt spürbar die Geldwirtschaft. Selbst wenn große Teile der Bevölkerung im familienwirtschaftlichen Sektor leben, ist dieser ja nicht isoliert, sondern vielfältig mit dem staats- und dem geldwirtschaftlichen Teil der Volkswirtschaft verflochten. Gegen die Vorstellung des friedlich-schiedlichen *Dualismus*, bei dem überdies der moderne Sektor allmählich den *traditionellen* absorbiert, ist schon früh von Lateinamerikanern und später auch von vielen anderen das Konzept der *strukturellen Heterogenität* gesetzt worden, welches auf das konfliktreiche Mit- und Gegeneinander von Sektoren oder Segmenten mit unterschiedlichen Produktionsweisen und Verhaltenslogiken abstellt.

So sind in Bild 9 einige Verbindungslinien zwischen Geld-, Staat- und Familienwirtschaft eingezeichnet: Wenn Familienmitglieder zeitweilig im formellen Arbeitsmarkt tätig sind, leisten sie Sozialversicherungsbeiträge, - häufig ohne jemals die für eine Rente ausreichenden Anrechnungszeiten zu erreichen; die ländliche Familienwirtschaft beteiligt sich auch schon mal an dem Taxi-Unternehmen eines Sohnes in der Stadt, oder sie erhält einen Kleinkredit aus einem Förderprogramm. Von ihrer Verhaltenslogik her entspricht sie aber nicht dem mit fremden Geld wirtschaftenden „Unternehmer“, sondern - in *Schumpeters* Terminologie - dem „Wirt schlechthin“, der „im Kreislauf“ der Ökonomie mit eigenen Mitteln eher in eingefahrenen Bahnen wirtschaftet als „Innovationen“ durchsetzt. Dementsprechend sind auch die Förderungsinstrumente für die

Familienwirtschaften auf Breitenwirkung, also möglichst weitgehende Flächendeckung, und auf behutsame kleine Schritte einzurichten, wenn sie erfolgreich sein sollen.

Die Kunst einer wachstumsorientierten Wirtschaftspolitik besteht darin, den geldwirtschaftlich gesteuerten Teil nicht an den international nun einmal wirk-samen Hochzinstendenzen ersticken zu lassen und ihm durch einen möglichst niedrigen Risiko-Zuschlag z_2 , eine auf Geldwertstabilität gerichtete Politik sowie eine gewisse Förderung entgegenzukommen. Eine weitere große Entlastung des heimischen Geldes ergibt sich durch eine externe wie interne Entschuldung (vgl. *Tober* 1995 und 1999), so wie in der Bundesrepublik Deutschland die Strei-chung der internen Schulden durch die Währungsreform von 1948 und von ex-ternen Verbindlichkeiten durch das Londoner Schuldenabkommen vom 1953 (*Faber/ Sampson* 1990) mitverantwortlich war für die Etablierung der D-Mark als einer harten Währung. Streichung von Schulden heißt aber auch stets Strei-chung von Forderungen, also letztlich Eingriff in das Vermögen des *Souveräns* der Geldwirtschaft, nämlich des Vermögenseigentümers.

So wird aus der *Kunst* der Wirtschaftspolitik ein *Dilemma*: Zur Etablierung und auch zur Sanierung eines geldwirtschaftlich-kapitalistischen Regimes mit dem Vermögenseigentümer als ökonomischem Souverän muss ebendiesem zunächst tief in die Tasche gegriffen werden. Das geht erfahrungsgemäß nur, wenn die *alten* Gläubiger sich deutlich von den *neu* zu erwartenden unterscheiden. Bei den deutschen Währungsreformen von 1923 und 1948 waren die Rentiers als „Zeichner von Krieganleihen“ deutlich diskreditiert, und überdies geschah die Währungsreform von 1948 unter Besatzungsregime. Legt man also die Latte der echten *Währungsreform* als drastische Entschuldung von Staat und Unterneh-men an die Wirtschaftspolitik von Entwicklungsländern an (vgl. *Schelkle* 1992, *Schiller* 1994, *Calcagnotto/Fritz* 1996, *Lambuley* 1997 und *Nicolas* 1995), dann ist nicht allzu verwunderlich, dass die einzigen Vermögenseigentümer, deren Ansprüche im Zuge von Stabilisierungsprogrammen in Entwicklungs- und Transformationsländern typischerweise drastisch gekürzt werden, die Rentner, nicht die Rentiers, sind; und auf der außenwirtschaftlichen Seite der Entwick-lungsländer zeigt sich die Bedeutung der nicht sehr großzügigen, aber nach der Jahrestagung von IWF und Weltbank in Berlin 1988 doch deutlich in Bewegung gekommenen Um- und Entschuldungen im Rahmen des so genannten *Brady-Plans* ab 1989/90 und seiner Nachfolger.

Die Hyperinflation in Nikaragua von 1986 bis 1991 und ihre Beendigung bieten ein Lehrstück dafür, dass die hier vorgenommene Unterscheidung von Geld-, Staats- und Familienwirtschaft für die Analyse von Wirtschaftspolitik und wirt-schaftlicher Entwicklung fruchtbar ist (*Ramírez* 1996): Im Lager der sandinisti-schen Regierung verfolgte die *kubanische* Fraktion eine staatswirtschaftlich-sozialistische Linie, während die Vertreter eines *Dritten Weges* auf die Verall-

gemeinerung, wenn nicht Dominanz der Familienwirtschaften und ihrer Zusammenschlüsse in Kooperativen u.ä. setzten, so dass diejenigen, die sich für eine Krisenlösung unter *geldwirtschaftlichem* Vorzeichen einsetzten, in der Minderheit waren und überdies ökonomisch das Projekt der *Contras* und der hinter ihnen stehenden Kräfte zu realisieren gehabt hätten, mit denen sich die Regierung im Kriegszustand befand. So erstaunt es nicht, dass aus dieser Pattsituation nur Neuwahlen herausführen konnten und erst die Nachfolgeregierung ein Stabilisierungsprogramm durchzuführen imstande war.

Resümierend lässt sich festhalten, dass die Funktionsbedingungen einer Geldwirtschaft in Weichwährungsländern andere sind als in Ländern mit harten, konvertiblen Währungen oder gar in Leitwährungsländern mit aufwertungsverdächtigem nationalen Geld, das international kontraktfähig ist. Die Andersartigkeit zeigt sich in hohen, die Investitionen auf ein niedriges Niveau drückenden Zinsen und den dieser Tendenz entgegengerichteten Bemühungen der Wirtschaftspolitik, die die Vermögenseigentümer und die Unternehmer trotzdem zur Vornahme von Investitionen zu bewegen versuchen. Das kann durch *Fördermaßnahmen* aller Art geschehen, aber auch die Form der Verstaatlichung annehmen, durch die man sich wiederum andere Probleme, nämlich Anfälligkeiten für Ineffizienz und Korruption, einhandelt. Die relativ geringe Beschäftigung von Ressourcen im formellen geldwirtschaftlichen und auch im staatswirtschaftlichen Sektor der Wirtschaft führt dazu, dass Familienwirtschaften weitgehend die ökonomischen Funktionen der Gesellschaft übernehmen und die soziale Arbeitsteilung nicht, wie in der entwickelten kapitalistischen Geldwirtschaft, in erster Linie über Gläubiger-Schuldner-Beziehungen im weiten Sinne, also einschließlich der Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung erfolgt, sondern über schichtspezifische, patronale, verwandtschaftliche, nachbarschaftliche, ethnische, klientelistische und/oder regionale Differenzierungen (vgl. *Klein* 1996 und *Stecher* 1998 für das Nebeneinander von Geld und anderen gesellschaftlichen Kohäsionsmedien bei Kleinbauern in Kolumbien bzw. Brasilien sowie *Simmel* 1900 für Mitteleuropa vor 100 Jahren).

Bei der historischen und der ethnologischen Relativierung von moderner Geldwirtschaft wird als interessanter Grundzug des Monetär-Keynesianismus deutlich, dass er einem „universellen Prinzip des Wirtschaftens“ (*Riese* 1990, S. 37) auf der Spur ist, nämlich einer „Theorie der Vermögenshaltung“ (ebenda, S. 35; vgl. auch *Heinsohn/Steiger* 1996) unter Unsicherheit. Dadurch kann es, wie bei *Stadermann* (1987), nicht nur international, sondern auch und gerade in demselben Wirtschaftsraum unterschiedliche „Gelder“ geben, nämlich typischerweise das „Geld des Vermögensbesitzers“ und das „Geld des Landesherrn“, die miteinander konkurrieren, und es können nicht nur Geldscheine emittiert werden, sondern auch „favores“ (Gefälligkeiten) gegenüber Freunden oder Klienten und Gefolgsleuten (*Stecher* 1998). Besonders aufschlussreich wird dieser Ansatz bei der Analyse von „Geld im Sozialismus“ (*Riese* 1990), wenn die von der zentra-

len Planungsinstanz nicht kontrollierbare Liquiditätshortung durch die Betriebe zum Angelpunkt des Verständnisses von realsozialistischen Verhältnissen wird. Damit wird auch Licht auf das Verhalten von Staatsbetrieben jenseits des Realsozialismus geworfen, also auf die „Staatswirtschaft“ in strukturell heterogenen Ökonomien, wie oben erläutert. Das *mono-ökonomische*, universelle Abstellen auf Vermögensdispositionen bei Unsicherheit, nicht nur unter den Bedingungen kapitalistisch verfasster Gesellschaften, macht das Paradigmatische des Monetär-Keynesianismus aus. Die arbeitsteilige moderne Geldwirtschaft mit ihren volatilen Portfolio-Dispositionen riesigen Ausmaßes lässt zwar die Charakteristika des Riese'schen Ansatzes besonders gut zur Geltung kommen, - aber auch für andere Bedingungen, wie sie in Entwicklungs-, Transformations- und sozialistischen Ländern herrschen, liefert er interessante, bei anderen Paradigmen der Wirtschaftswissenschaft leicht übersehene Erkenntnisse und erweist sich als anschlussfähig zu anderen Sozialwissenschaften (vgl. den aus einer Universitätsvorlesung hervorgegangenen Sammelband *Schelkle/Nitsch* 1995).

D. Entwicklungsstrategien: Härtung der Währung, „good governance“ in Staat und Staatsbetrieben sowie Stützung der Familienwirtschaften und Schutz von Ressourcen und Umwelt

Für gesamtwirtschaftliche Entwicklungsstrategien und für die internationale Entwicklungszusammenarbeit ergibt sich auf der makro-ökonomischen Ebene als Priorität die Härtung der einheimischen Währung. Institutionell bedeutet dies die weitgehende Unabhängigkeit der Zentralbank und die Ausrichtung ihrer Politik auf die Sicherung der Konvertibilität, sprich: die Verteidigung des Wechselkurses und der Preisstabilität mit dem Ziel, möglichst Aufwertungserwartungen bei den Vermögenseigentümern und -besitzern zu wecken und auf diese Weise das Zinsniveau zu senken. Härtung der Währung bedeutet auch, dass der Wechselkurs am Markt und nicht durch gesetzliche Festschreibung oder die Einrichtung eines Currency Board zu verteidigen ist. Ohne Zugang zu einem *lender of last resort* sind die Banken bei Dollarisierung und Currency-Board-Regime gezwungen, hohe Reserven zu halten, die den Zins in die Höhe treiben. Schließlich impliziert eine Strategie zur Härtung der Währung auch eine Politik der Entschuldung nach innen und außen. Nach innen ist bereits auf das Muster der deutschen Währungsreformen hingewiesen worden, bei denen die *verbrieften* Staatsschulden entwertet worden sind, während die *impliziten* Schulden des Staates gegenüber Rentnern, Pensionären und Arbeitnehmern mit Rentenansprüchen honoriert wurden, - eine Option, die ohne Regimewechsel politisch sehr schwer durchsetzbar ist.

Strategisch wichtig und auch für die internationale Entwicklungszusammenarbeit, insbesondere die Kapitalhilfe, bedeutsam ist die aus dem monetär-keynesianischen Paradigma abzuleitende Kritik an der herkömmlichen Empfeh-

lung des *growth cum debt*, also der Forcierung des wirtschaftlichen Wachstums durch externe Verschuldung (vgl. *Riese* 1986c, 1990 und 1997, *Nitsch* 1995a). Normalerweise lernt der oder die Studierende der Wirtschaftswissenschaft im Grundstudium als auf Keynes zurückgehendes makro-ökonomisches Grundwissen, dass $Y = C + I + X - M$ bzw. $Y = C + S$, also $S = I + X - M$. Die Nettovermögenszunahme einer offenen Volkswirtschaft ergibt sich ex post als Summe (Resultante) aus Investition und Leistungsbilanzüberschuss. Diese Weisheit entspricht auch dem populären Vorwissen, denn jeder Fernsehzuschauer weiß, dass Exportüberschüsse gut für Wachstum und Beschäftigung sind und die Härte der Währung indizieren.

Diese - richtige - Botschaft wird jedoch bei der Betrachtung von Entwicklungsländern typischerweise auf den Kopf gestellt (vgl. stellvertretend für die Lehrbuchliteratur *Meier* 1995, S. 215-217). Jetzt gilt es, die *Sparlücke* bzw. die *Handelslücke* zu füllen, denn die inländische Ersparnis reiche nicht aus, um die angestrebte Investition zu finanzieren, so dass man auf *ausländische Ersparnis* zurückgreifen solle. Die Umformulierung der Gleichung in $I = S + M - X$ ist ja auch mathematisch korrekt, aber sie ist ökonomisch irreführend, weil sie suggeriert, die volkswirtschaftliche Investition sei eine Resultante aus Ersparnis und Importüberschuss. Im Lichte der obigen Ausführungen zur Investition als Brücke zwischen Gegenwart und Zukunft, finanziert „aus Nichts“ durch Geldvorschüsse der Banken, erweist sich diese Umkehr von *mono-ökonomischer* Weisheit in ihr *entwicklungs-ökonomisches* Gegenteil als grob irreführend. Für den politischen Diskurs ist diese Arbeitsteilung zwischen *reichen* Ländern mit *Export-* und *armen* Ländern mit *Importüberschüssen* natürlich sehr attraktiv, und auch den kurzfristigen Interessen der „Empfänger“-Regierungen kommt die Entlastung durch Defizitfinanzierung entgegen, aber der Weltmarkt diktiert nun einmal seine mono-ökonomischen Gesetze, und zu diesen gehört, dass sich der Aufstieg in der internationalen Hierarchie über Investitionen und Exporte, nicht über Sparen und Importe, vollzieht.

In der Praxis der Entwicklungszusammenarbeit wird dieser Weisheit vor allem ex post Rechnung getragen, wenn bei Umschuldungen das *fresh money* aus neuer Finanzieller Zusammenarbeit für die Rückzahlung alter Schulden verwendet wird, während im gleichen Umfang die Gegenwertmittel in inländischer Währung für prioritäre Projekte im Bereich der Armutsbekämpfung und des Ressourcen- und Umweltschutzes zur Verfügung gestellt werden. Dies bereits ex ante stärker ins Auge zu fassen, ist eine der Lehren aus der Beschäftigung mit dem monetären Keynesianismus.

Im Hinblick auf das interne Finanzwesen in Weichwährungsländern ist nach den in Bild 8 und 9 vorgeführten Strukturen damit zu rechnen, dass auch in Zukunft mit rein marktwirtschaftlicher Arbeitsteilung zwischen Banken, Unternehmen, Arbeitnehmern und lediglich regulierendem Staat *nicht* zu rechnen ist. Für die

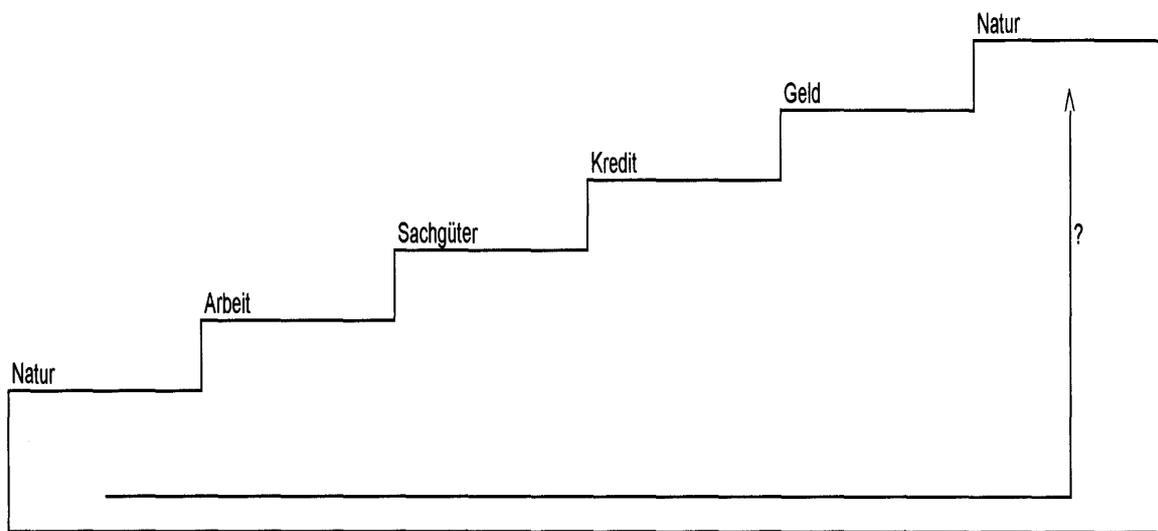
Entwicklungszusammenarbeit bedeutet das, dass der *governance structure* von Förderinstitutionen aller Art und den durch sie hervorgerufenen Anreizsystemen große Aufmerksamkeit zu widmen ist, damit es nicht zu „tödlicher Hilfe“ kommt (vgl. *Erler* 1985, *Nitsch* 1986b und *Krahn/Schmidt* 1994). Für die kleinen Familienwirtschaften sind als Finanzdienstleistungen vor allem kleine und kurzfristige Kredite wichtig, und für die größeren neben solchen Betriebsmittel- und Kontokorrentkrediten auch ein leistungsfähiger Zahlungsverkehr. Die neuerliche Betonung des Finanzsparens von ärmeren Haushalten aller Art in der Debatte über „Mikrofinanzen“ macht auf der Ebene der einzelnen Finanzinstitute und ihrer Verbände auch Sinn, sollte aber unter dem hier vorgestellten Blickwinkel nicht davon abhalten, die Zentralbank und ihr „Diskontfenster“ als mögliche Quelle der Refinanzierung ganz aus dem Blick zu verlieren, vor allem nicht als *lender of last resort* bei Krisen und Runs. Hingegen ist die Förderung über Zinssubventionen glücklicherweise so diskreditiert, dass sich der *commercial approach* in der „Neuen Entwicklungsfinanzierung“ weitgehend durchgesetzt hat (vgl. zum aktuellen Stand der Diskussion den Konferenz-Reader *González-Vega/Schmidt* 1998).

Schließlich kann auch die Betonung der ökologischen Fragen in der Entwicklungszusammenarbeit angesichts der durch den Monetär-Keynesianismus aufgedeckten Zusammenhänge gerechtfertigt werden: Dieser Ansatz legt die Inwertsetzung von brachliegenden Ressourcen, insbesondere Sachvermögen, durch eine bewusste Entwicklungsstrategie nahe, denn er lenkt das Augenmerk von Wissenschaftlern, Planern und Politikern auf Vermögenskalküle und nicht vorrangig auf Strömungsgrößen. Damit wird aber die traditionelle *Brache* bei denjenigen Vermögenseigentümern, deren Management- und Arbeitskapazität nicht mit ihrem Eigentum an Sachvermögen Schritt hält, systematisch in Frage gestellt; ebenso steht die Nutzung der Allmende-Güter mit all ihren ökologischen Konsequenzen zur Disposition und damit die Gestaltung der Ablösung von traditionellen durch moderne *governance structures*.

Wie *Luhmann* in seiner Systemtheorie der modernen Gesellschaft richtig herausarbeitet, funktioniert „Die Wirtschaft der Gesellschaft“ (1988a) ohne Rücksicht auf ökologische und andere Gesichtspunkte, denn sie versteht nur den binären Code „Kann zahlen? Ja oder Nein“. Um auf die „ökologischen Herausforderungen“ (*Luhmann* 1988b) zu reagieren, bedarf es der Übersetzung in Geldgrößen; - erst dann finden Umweltprobleme „Resonanz“ in der Wirtschaft. So darf es bei der Vorstellung einer *monetären* Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung auch nicht verwundern, dass der Monetär-Keynesianismus im Prinzip ebenso blind und taub gegenüber ökologischen Fragen ist wie sein Gegenstand, die Wirtschaft der Gesellschaft, und dass er sogar dem Denken in exponentiellen Zinseszinskategorien der wirtschaftlichen Entwicklung ohne Rücksicht auf die Umwelt Vorschub leistet. Durch seine Betonung der *stocks* gegenüber den *flows* hat er jedoch den Vorzug, dass *Natur-Vermögen* ebenso wie *Abschreibungen*

oder *Zuschreibungen* auf Natur, Nutzungsrechte und ihre traditionellen oder auch neu zu etablierenden Einschränkungen relativ leicht in die Schemata mit den Vermögensrechnungen und Portfolio-Kalkülen eingebaut werden können. Dass die Natur als stumme Sklavin der Gesellschaft sich letztlich doch als *Herin of last resort* erweisen könnte, lässt sich m.E. noch nicht seriös mit sozialwissenschaftlichen Theorien modellieren. Es lässt sich aber wohl mit Sicherheit behaupten, dass in einer solchen Modellierung die Berücksichtigung von *Unsicherheit* einen hohen Stellenwert haben müsste.

Bild 10: Geldwirtschaft und Natur



Insgesamt soll mit diesem Überblick dem Monetär-Keynesianismus nicht das Monopol an Vermögenskalkülen und am Umgang mit Liquiditätspräferenz und Unsicherheit der Zukunft zugesprochen werden, aber eine solch konsequente Ausarbeitung und Weiterführung der Implikationen wie in der hier zur Diskussion vorgestellten *Berliner Schule* dürfte es woanders kaum gegeben haben.

Bibliographie

- Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit*: Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster: Westfälisches Dampfboot, 1996.
- Beck, Ulrich/Giddens, Anthony/Lash, Scott*: Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1996.
- Betz, Karl*: Ein monetärkeynesianisches makroökonomisches Gleichgewicht, Marburg: Metropolis, 1993.
- Betz, Karl/Riese, Hajo* (Hg.): Wirtschaftspolitik in einer Geldwirtschaft, Marburg: Metropolis, 1995.
- Biermann, Frank/Büttner, Sebastian/Helm, Carsten* (Hg.): Zukunftsfähige Entwicklung. Herausforderungen an Wissenschaft und Politik. Festschrift für Udo E. Simonis zum 60. Geburtstag, Berlin: Sigma, 1997.
- BUND - Bund für Umwelt und Naturschutz/Misereor (Hg.): Zukunftsfähiges Deutschland. Ein Beitrag zu einer global nachhaltigen Entwicklung. Studie des Wuppertal Instituts für Klima, Umwelt, Energie, Basel u.a.: Birkhäuser, 1996.
- Calcagnotto, Gilberto/Fritz, Barbara* (Hg.): Inflation und Stabilisierung in Brasilien. Probleme einer Gesellschaft im Wandel, Frankfurt/M.: Vervuert, 1996.
- Dasgupta, Partha S.*: Bevölkerungswachstum, Armut und Umwelt, in: Spektrum der Wissenschaft, No.7, 1995, S. 54-59.
- Drake, Peter J.*: Money, Finance and Development, Oxford: Robinson, 1980.
- Entwicklung und Zusammenarbeit (E & Z), verschiedene Nummern.
- Erler, Brigitte*: Tödliche Hilfe. Bericht von meiner letzten Dienstreise in Sachen Entwicklungshilfe, Freiburg: Dreisam, 1985.
- Esser, Klaus u.a.*: Globaler Wettbewerb und nationaler Handlungsspielraum. Neue Anforderungen an Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Berlin: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 1996.
- Faber, Mike/Sampson, Anthony*: Third World Debts: The „London Accord“ of 1953 Provides a Lesson, in: Stiftung Entwicklung und Frieden (Hg.): A New Global Financial Order, Bonn/Saarbrücken: SEF-Breitenbach, 1990.
- Friedrich-Ebert-Stiftung* (Zukunftskommission der FES): Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, sozialer Zusammenhalt, ökologische Nachhaltigkeit. Drei Ziele - ein Weg, Bonn: Dietz, 1998.
- Fry, Maxwell J.*: Money, Interest, and Banking in Economic Development, Baltimore - London: Johns Hopkins, 1988.
- González-Vega, Claudio/Schmidt, Reinhard H.* (Hg.): Second Annual Seminar on New Development Finance at the Goethe University of Frankfurt from 21 to 25 Sept. 1998. Conference Reader, Frankfurt 1998.
- Hein, Wolfgang*: Das „Scheitern der Großen Theorie“, der Globalisierungsprozess und die Krise nationaler Gesellschaften. Ein Thesenpapier, in: Peripherie, Nr. 65/66, 1997 (Schwerpunktheft „Die Entwicklungstheorie ist tot - Es lebe die Theorie globaler Entwicklung!“), S. 109-132.

- Heinsohn, Gunnar/Steiger, Otto*: Eigentum, Zins und Geld. Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft, Reinbek: Rowohlt, 1996.
- Herr, Hansjörg*: Geld, Kredit und ökonomische Dynamik in marktvermittelten Ökonomien - die Vision einer Geldwirtschaft. München: Florentz, 1986.
- Geld, Währungswettbewerb und Währungssysteme. Theoretische und historische Analyse der internationalen Geldwirtschaft, Frankfurt/M./New York: Campus, 1992.
- Hirschman, Albert O.*: The Rise and Decline of Development Economics, in: Ders.: Essays in Trespassing. Economics to Politics and Beyond, Cambridge University Press, 1981, S. 1-24.
- International Monetary Fund*: International Financial Statistics Yearbook 1994, Washington D.C., 1994.
- Keynes, John Maynard*: <Festschrift-Beitrag ohne Titel>, in: Der Stand und die nächste Zukunft der Konjunkturforschung. Festschrift für Arthur Spiethoff, München: Duncker & Humblot, 1933, S. 123-125.
- The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936; dt. Übersetzung: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, 6. Aufl., unveränd. Nachdruck der 1936 erschienenen 1. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot, 1983.
- Klein, Brigitte*: Ländliches Finanzwesen und Finanzierungsverhalten kleinbäuerlicher Familienwirtschaften - dargestellt am Beispiel zweier Dorfgemeinden im andinen Hochland von Boyacá, Kolumbien, Berlin: Köster, 1996.
- Krahn, Jan P./Schmidt, Reinhard H.*: Development Finance as Institution-Building, A New Approach to Poverty-Oriented Banking, Boulder u.a.: Westview, 1994.
- Lambuley, Jorge*: Die Wirtschaftsstrategie und -politik Kolumbiens 1970-1990 im Lichte neuerer theoretischer Ansätze, Marburg: Metropolis, 1997.
- Lüken gen. Klaffen, Mathilde*: Währungskonkurrenz und Protektion. Peripherisierung und ihre Überwindung aus geldwirtschaftlicher Sicht, Marburg: Metropolis, 1993.
- Lüken-Klaffen, Mathilde/Betz, Karl*: Weltmarkt und Abhängigkeit, in: Riese, Hajo/Spahn, Heinz-Peter (Hg.): Internationale Geldwirtschaft, Regensburg: Transfer, 1989, S. 217-265.
- Luhmann, Niklas*: Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1988a.
- Ökologische Kommunikation. Kann die moderne Gesellschaft sich auf ökologische Gefährdungen einstellen? 2. Aufl., Opladen: Westdeutscher Verlag, 1988b.
- McKinnon, Ronald I.*: Money and Capital in Economic Development, Washington: Brookings, 1973.
- Meier, Gerald M.*: Leading Issues in Economic Development, 6th ed., New York u.a.: Oxford University Press, 1995.
- Menzel, Ulrich*: Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie, Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1992.
- Nicolas, Alrich*: Geldverfassung und Entwicklung in Lateinamerika, Marburg: Metropolis, 1995.

Nitsch, Manfred: Zur Fruchtbarkeit des Dependencia-Ansatzes für die Analyse von Entwicklung und Unterentwicklung, in: Simonis, Udo E. (Hg.): *Entwicklungstheorie - Entwicklungspraxis. Eine kritische Bilanzierung*, Berlin: Duncker & Humblot, 1986a, 229-263.

- „Tödliche Hilfe“? Zur Modifikation der Außenwirtschafts- und Entwicklungstheorie durch die Einbeziehung des Verhaltens von Entwicklungsbürokratien. In: *Ökonomie und Gesellschaft. Jahrbuch 4: Entwicklungsländer und Weltmarkt*, Frankfurt/M./New York: Campus, 1986b, S. 69-111.
- Vom Nutzen des institutionalistischen Ansatzes für die Entwicklungsökonomie, in: Körner, Heiko (ed.): *Zur Analyse von Institutionen im Entwicklungsprozess und in der internationalen Zusammenarbeit*, Berlin: Duncker & Humblot, 1989, S. 37-50.
- Vom Nutzen des systemtheoretischen Ansatzes für die Analyse von Umweltschutz und Entwicklung - mit Beispielen aus dem brasilianischen Amazonasgebiet, in: Sautter, Hermann (Hg.): *Umweltschutz und Entwicklungspolitik*, Berlin: Duncker & Humblot, 1993, S. 235-269.
- Reichtum und Armut in Lateinamerika: Geldwirtschaft und Wohlfahrtsstaat an der Peripherie des Weltsystems, in: Schönberger, Axel/Zimmermann, Klaus (Hg.): *De orbis Hispani linguis litteris historia moribus. Festschrift für Dietrich Briesemeister zum 60. Geburtstag*, Frankfurt/M.: Domus Editoria Europaea, 1994, S. 1719-1730.
- Economic Theory and Latin American Debt, in: Liehr, Reinhard (ed.): *La deuda pública en América Latina en perspectiva histórica. The Public Debt in Latin America in Historical Perspective*, Frankfurt/M.: Vervuert Iberoamericana, 1995a, S. 47-73.
- Geld und Unterentwicklung: Der Fall Lateinamerika, in: Schelkle, Waltraud/Nitsch, Manfred (Hg.): *Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht*, Marburg: Metropolis, 1995b, S. 77-105.

Ramírez G., Diego A.: *Inflation in Nicaragua. Geld, Zentralbank und Wirtschaftspolitik*, Diss. FB Wirtschaftswissenschaft, FU Berlin 1996.

Riese, Hajo: Geldökonomie, Keynes und die Anderen. Kritik der monetären Grundlagen der Orthodxie, in: *Ökonomie und Gesellschaft. Jahrbuch 1. Die Neoklassik und ihre Herausforderungen*, Frankfurt/M./New York: Campus, 1983, S. 103-160.

- Theorie der Inflation, Tübingen: Mohr (Siebeck), 1986a.
- Keynes, Schumpeter und die Krise, in: *Konjunkturpolitik*, Vol. 32, No. 1, 1986b, S. 1-26.
- Entwicklungsstrategie und ökonomische Theorie - Anmerkungen zu einem vernachlässigten Thema, in: *Ökonomie und Gesellschaft, Jahrbuch 4: Entwicklungsländer und Weltmarkt*, Frankfurt/M./New York: Campus, 1986c, S. 157-196.
- Keynes als Kapitaltheoretiker, in: *Kredit und Kapital*, Vol. 20, No. 2, 1987, S. 153-177.
- Geld im Sozialismus. Zur theoretischen Fundierung von Konzeptionen des Sozialismus, Regensburg: Transfer, 1990.
- Global Wealth Sharing: A Romantic Idea, in: *Stiftung Entwicklung und Frieden (Hg.): A New Global Financial Order*, Bonn/Saarbrücken: SEF - Breitenbach, 1990.
- Bagehot versus Goodhart: Warum eine Zentralbank Geschäftsbanken braucht, Bremen 1993 (Diskussionsbeiträge zur gesamtwirtschaftliche Theorie und Politik, Neue Folge, hrsg. von G. Heinsohn und O. Steiger, FB Wirtschaftswissenschaft der Universität Bremen, Nr. 22).

- Das Grundproblem der Wirtschaftspolitik, in: Betz, Karl/Riese, Hajo (Hg.): Wirtschaftspolitik in einer Geldwirtschaft, Marburg: Metropolis, 1995a, S. 9-28.
- Geld: Das letzte Rätsel der Nationalökonomie, in: Schelkle, Waltraud/Nitsch, Manfred (Hg.): Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht, Marburg: Metropolis, 1995b, S. 45-62.
- Stabilität und Entwicklung - Anmerkungen zur Integration der Dritten Welt in die Weltwirtschaft, in: Braig, Marianne/Ferdinand, Ursula, Zapata, Martha (Hg.): Begegnungen und Einmischungen. Festschrift für Renate Rott zum 60. Geburtstag, Stuttgart: Heinz, 1997, S. 81-108.

Riese, Hajo/Spahn, Heinz-Peter (Hg.): Internationale Geldwirtschaft, Regensburg: Transfer, 1989.

Schelkle, Waltraud: Konstitution und Erosion einer Geldwirtschaft: Entwicklungsprobleme Indiens seit der Unabhängigkeit, Berlin: Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, 1992; engl. Übersetzung: Constitution and Erosion of a Monetary Economy. Problems of India's Development since Independence, London: Frank Cass, 1994.

Schelkle, Waltraud/Nitsch, Manfred (Hg.): Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht. Marburg: Metropolis, 1995.

Schiller, Thomas: Geld, Finanzen und Entwicklung. Finanzsektorreformen im heterogenen Geldwesen Lateinamerikas, Frankfurt: Florentz, 1994.

Schröder, Ralf: Mexiko. Entwicklung und Krise aus monetär-keynesianischer Sicht, Marburg: Metropolis, 1992.

Schulz, Manfred (Hg.): Entwicklung: Theorie - Empirie - Strategie. Festschrift für Volker Lühr, Hamburg: Lit, 1997a.

- Entwicklung. Die Perspektive der Entwicklungssoziologie, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1997.

Schumpeter, Joseph: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 7. Aufl., unveränd. Nachdr. d. 1934 erschienenen 4. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot, 1987.

Shaw, Edward S.: Financial Deepening in Economic Development, New York u.a.: Oxford University Press, 1973.

Simmel, Georg: Philosophie des Geldes (1900), Frankfurt/M.: Suhrkamp, 1989.

Spahn, Heinz-Peter: Makroökonomie. Theoretische Grundlagen und stabilitätspolitische Strategien, Berlin u.a.: Springer, 1996.

Stadermann, Hans-Joachim: Ökonomische Vernunft. Wirtschaftswissenschaftliche Erfahrung und Wirtschaftspolitik in der Geschichte; Tübingen: Mohr (Siebeck), 1987.

- Weltwirtschaft. Einführung in eine monetäre Theorie internationaler Wirtschaftsbeziehungen, Tübingen: Mohr (Siebeck), 1988 (utb 1510).
- Tabu, Gewalt und Geld als Steuerungsmittel der Güterproduktion, in: Schelkle, Waltraud/Nitsch, Manfred (Hg.): Rätsel Geld. Annäherungen aus ökonomischer, soziologischer und historischer Sicht, Marburg: Metropolis, 1995, S. 145-171.

Stadermann, Hans-Joachim/Steiger, Otto (Hg.): Der Stand und die nächste Zukunft der Geldforschung. Festschrift für Hajo Riese zum 60. Geburtstag, Berlin: Duncker & Humblot, 1993a.

Stadermann, Hans-Joachim/Steiger, Otto: Hajo Riese als Geldtheoretiker und die Aufgaben der Geldforschung, in: Dies. (Hg.): Der Stand und die nächste Zukunft der Geldforschung. Festschrift für Hajo Riese zum 60. Geburtstag, Berlin: Duncker & Humblot, 1993b, S. 1-27.

Stecher, Karl Heinz: Wenn Geld nicht immer gilt. Werteparallelität und bäuerliche Domestizierung von Geld im Nordosten Brasiliens, Marburg: Metropolis, 1998.

Tober, Silke: Die Beendigung extremer monetärer Instabilität, in: Betz, Karl/Riese, Hajo (Hg.): Wirtschaftspolitik in einer Geldwirtschaft, Marburg: Metropolis, 1995, S. 29-52.

- Die Beendigung extremer monetärer Instabilität. Mit Ausführungen zu der westdeutschen Währungsreform 1948, der deutschen Währungsunion 1990 und ausgewählten Transformationsökonomien, Marburg: Metropolis, 1999.

Tschajanow, Alexander: Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft. Versuch einer Theorie der Familienwirtschaft im Landbau (1923), mit einer Einleitung von Gerd Spittler, Frankfurt/M./New York: Campus 1987.

Weltbank: Weltentwicklungsbericht. Washington 1986, 1989, und 1994.