

Buchbesprechungen

Gerd Grözinger und Erich Hödl (Hrsg.), *Hochschulen im Niedergang? Zur politischen Ökonomie von Lehre und Forschung*. Metropolis Verlag Marburg 1994, 242 S.

„Hochschulen im Niedergang?“ – diese Frage soll in dem hier vorliegenden Sammelband für den deutschen Kontext aus mehreren Perspektiven beleuchtet werden. Ausgangspunkt hierfür war die Frühjahrstagung 1994 des Arbeitskreises Politische Ökonomie. Seit dem Erscheinen des Buches hat die Situation der Universitäten in fast allen europäischen Ländern eine dramatische Wende erfahren. Die bildungspolitische Diskussion dreht sich nicht mehr ausschließlich um eine Reform der Universitäten in bezug auf ihre immer umfangreicher werdenden Aufgaben im Bereich der Lehre, sondern es geht insgesamt um den Stellenwert der Hochschulen in der Gesellschaft und um die Rolle des Staates in diesem Zusammenhang. Erschwerend kommt hinzu, daß diese Neupositionierung einerseits unter massiven Einbußen finanzieller Natur stattfinden muß, und andererseits gleichzeitig die Erwartungen und Anforderungen ungleich ansteigen. Es scheint also nicht mehr allgemein um Forschung und Lehre zu gehen, sondern alle Veränderungswünsche tendieren deutlich in Richtung praxisnahe Ausbildung, Leistungseffizienz – was auch immer darunter verstanden wird – und angewandte Forschung. Diese veränderten Rahmenbedingungen und Erwartungen stellen damit das Wesen und die Aufgabe der Universität in Frage.

Bei der Analyse des Ist-Zustandes herrscht Konsens unter den Autoren: unterfinanzierte Hochschulen, zu lange Studiendauern, fehlende Leistungsanreize, mangelnde Praxisnähe, partieller Rückzug des Staates aus seiner Verantwortung für den Bildungssektor – kurz die Universität steckt in einer tiefen Krise, und grundlegende Reformen sind unbedingt nötig. „Überraschend“, wie die Herausgeber selbst hervorheben, „ist also nicht das Ausmaß der aktuellen Diskussion um Ziele, Mittel und Zielerfüllung der Hochschulen. Verwunderlich ist vielmehr die Zeitverzögerung, mit der sie einsetzte, sind Unterfinanzierung und Überlastungsquote doch seit langem bekannt.“ (S. 8) Weniger Konsens herrscht jedoch darüber, nach welchen generellen Vorstellungen und Modellen die Hochschulen reformiert werden sollten.

Ganz dem Grundkonzept der Tagung folgend, haben die Herausgeber dieses Sammelbandes Beiträge zur Reformdiskussion aus verschiedenen Bereichen und Perspektiven zusammengetragen: sie reichen von gesellschaftlicher Makrosteuerung des Hochschulsektors, zu Problemen der Mikrosteuerung innerhalb der Institutionen, von Vergleichen zwischen deutschen und niederländischen Verfahren zur Effizienzmessung (die zum Teil durchaus kritisch beleuchtet werden), bis hin zu einer grundlegenden Hinterfragung der Validität der Humboldtischen Idee. Es geht also darum, eine möglichst breite und durchaus kritische Reflexion zu diesem Thema anzubieten und dies scheint wirklich gelungen.

Der erste Beitrag von Harry Maier, beschäftigt sich mit einer für die heutigen Universitäten zentralen Frage, nämlich mit der Gestaltung der Schnittstelle zwischen Bildungssystem und Beschäftigungssystem. Nach einer Diskussion der wichtigsten Paradigmenwechsel im ökonomischen Bereich und den damit verbundenen neuen

Anforderungen an Sach- und Humankapital, streicht er klar hervor: Es geht in den 90er Jahren „nicht mehr wie im Manpower-Konzept der Bildungsökonomie der 60er Jahre“ darum, daß sich „Bildung und Ausbildung . . . am Bedarf der Wirtschaft orientieren muß“; vielmehr muß es in einer Informations- und Kommunikationsgesellschaft darum gehen, daß „die Wirtschaft auf das Angebot hochqualifizierter Akademiker kreativ reagieren muß.“ (S. 29) Erfordernis für ein Gelingen wäre allerdings ein „permanenter Dialog zwischen den Hochschulen und den Unternehmen, um die Bildungswesen und Beschäftigungssystem vielfältiger und effizienter zu gestalten.“ (S. 30) – wobei allerdings völlig offen bleibt, wie dieser Austausch vor sich gehen soll.

Den wiederkehrenden Gestaltungs- und Entscheidungsmustern deutscher Bildungspolitik und deren Erklärung mit den Instrumentarien der Neuen Politischen Ökonomie sind die Ausführungen von Siegfried Franke gewidmet. Es geht hierbei im Grunde um eine Werte- und Zielanalyse der Bildungspolitik, um den Versuch einer Beschreibung der bildungspolitischen Wirklichkeit und um das Herausarbeiten von Gestaltungsmustern. Auch wenn dieser Beitrag eher als die Vorstellung eines zukünftigen Forschungsprogrammes zu verstehen ist und die Ausführungen daher schemenhaft bleiben, so werden dennoch wesentliche bildungspolitische Aspekte zusammengefaßt und Stoßrichtungen für weitere Diskussion und Forschung aufgezeigt.

Einen Perspektivenwechsel erfährt der Leser in den Ausführungen von Gerd Grözinger, der einen möglichen Ausweg aus der finanziellen Krise der Hochschulen in einem tragbaren Modell der Studienplatzfinanzierung – bevorzugt nach dem Australischen Modell – sieht. In seinem Vorschlag eines Akademischen Generationenvertrags geht der Autor davon aus, daß es wirtschaftswissenschaftlich begründbar sei, Studierende zu einer Eigenbeteiligung an den Kosten des Studiums heranzuziehen. Dabei ist an einen zweckgebundenen Beitrag für einen Akademischen Ausbildungsfonds gedacht, der ausschließlich aus dem späteren Einkommen finanziert werden soll. Dabei gilt es gesetzliche Vorkehrungen derart zu treffen, daß sich der Staat durch diese zusätzliche Finanzierung nicht noch weiter aus seiner Verantwortung zurückziehen kann. Die einzige Hoffnung eine solche Initiative im Sinne der Studierenden auch wirklich durchzusetzen, sieht der Autor in den Studierenden selbst. Denn so seine These: „Die Politiker haben die gesellschaftliche Funktion der Hochschulen letztlich nur ignoriert.“ (S. 93)

Die folgenden beiden Beiträge schwenken dann von der deutschen Situation auf die Reformversuche in den Niederlanden. Peter de Gijzel und Thomas Ziesemer versuchen am Fallbeispiel einer Fakultät die durchaus sehr gemischten Erfahrungen mit der Hochschulreform in den Niederlanden zu analysieren. Während man sich relativ früh auf eine stark marktorientierte Lehre und Forschung und auf die spezielle Förderung gesellschaftlich relevanter Themen geeinigt hatte und auch relativ schnell sichtbare Erfolge erzielt wurden, wie etwa eine Verkürzung der Studienzeit, so ergaben sich im niederländischen Kontext auch klare negative Konsequenzen. Vor allem die Abhängigkeit der Finanzierung der Hochschulen von der studentischen Nachfrage und von relativ starren Indikatoren für Forschungstätigkeit war hierbei ausschlaggebend. So unterstreichen die Autoren auch ihre Bedenken: der vielverwendete Effizienzbegriff ist alles andere als eindeutig und ist daher auch immer mit Problemen verbunden – ein ganz zentrales Thema, welches auch in anderen Beiträgen immer wieder aufgegriffen wird.

Der zweite niederländische Beitrag, von Ben Jongbloed und Jos Koelmander bringt dann eine vergleichende Perspektive ein, nämlich Ergebnisse einer Studie über Elemente der Effizienz in den Niederlanden, Deutschland und Großbritannien. Die zentralen Untersuchungsfragen betreffen: Unterschiede in den Hochschulausgaben auf

der Ebene von Makrodaten; Was können die Hochschulen mit diesen Mitteln leisten?; Was kann man bei bekannten Mittel- / Leistungsverhältnissen über mögliche Effizienzgewinne aussagen? Auch hier muß ganz klar darauf verwiesen werden, daß bei jeglichem Versuch die Produktivität eines Systems einer Messung zu unterziehen, zuerst Konsens über Form und Qualität des Outputs hergestellt werden muß. Es scheint mir zweifelhaft, ob die komplizierten Berechnungsmechanismen, die von den Autoren vorgestellt werden, nicht völlig durch den Aushandlungscharakter der dahinterstehenden Werte „kompensiert“ werden. Auch die in Großbritannien gemachten Erfahrungen mit stark auf Indikatoren aufgebauten Systemen, haben zu nicht gerade überzeugenden Umsetzungen und zu negativen Konsequenzen geführt.

Ebenfalls auf der Suche nach besseren „Meßzahlen“ und nach einem Ausweg aus dem universitären Dilemma über ein System von Leistungsanreizen ist Erich Hödl. Der Beitrag steht ganz in der Tradition derer, die auf die Mittelknappheit im Wissenschaftssystem mit quasi-marktlichen Modellen basierend auf Indikatoren reagieren. Es wird uns hier ein konkretes, sehr formalisiertes Verteilungsmodell vorgeschlagen, obwohl der Autor selbst darauf verweist, daß man damit Gefahr läuft, bestehende Effekte zu verstärken, oder etwa für unterschiedliche Ausgangssituationen blind zu sein und somit mittelfristig zu einer Spaltung der Hochschullandschaft beizutragen. Darüber hinaus kann auch sein Verteilungsmodell nicht ohne Grundsatzentscheidungen auf politischer Ebene auskommen – und hierin liegt ja das zentrale Problem: über die Gewichtung von Forschung und Lehre, über den Anteil der leistungsbezogenen Finanzierung an der Gesamtfinanzierung und wie auf die unterschiedlichen Situationen in den verschiedenen Disziplinen eingegangen wird.

Ich möchte mich im Sinne einer Relativierung und kritischen Betrachtung der beiden vorangegangenen Beiträge, den skeptischen Anmerkungen von Franz Haslinger anschließen. Er verweist auf die Schwierigkeit des Verwendens von Daten und Erfahrungen aus anderen Kontexten, unterstreicht die Gefahr, daß diese Daten vor allem im bildungspolitischen Diskurs Relevanz suggerieren und hebt hervor, daß die vielgeliebten Begriffe wie „Effizienz“ erst durch die Präzisierung der zugrundeliegenden Ziele Sinn erhalten. Und hier stehen wir ganz eindeutig vor einem fundamentalen Problem: wie sollen wir etwa Begriffe wie „gute Lehre und Forschung“ operationalisieren. Und damit sind wir wieder bei der politischen Verantwortung für eine gestaltende Hochschulpolitik angelangt.

Ein Hervorheben der qualitativen Dimension steht im Zentrum des Beitrags von Birger Pridatt, der einer Analyse der Reformdiskussion gewidmet ist und zwar unter besonderer Berücksichtigung von kleinen Privatuniversitäten. Es ist ein starkes Plädoyer für eine Verkleinerung der Einheiten, in denen gelehrt und geforscht wird, da sich nur so bestimmte Konzepte – Einheit von Lehrenden und Lernenden, Verbindung von Forschung und Lehre, interdisziplinäres Arbeiten, Kleingruppenbetreuung und besserer Kontakt mit dem Umfeld – umsetzen lassen. Wichtig ist aber vor allem der Verweis darauf, daß jegliche Modelle und Theorien zur Bildungspolitik keine Werkzeuge sind, „die man einsetzen oder aussetzen kann, sondern Perzeptionsweisen“ (S. 181) Sie definieren den Blick, den man auf Phänomene wirft – wobei dies sowohl die Institution selbst als auch ihr Umfeld einschließt.

Nach einer detaillierten Darstellung der Veränderungen und einer kritischen Reflexion der Neugestaltung der Ostdeutschen Hochschullandschaft durch Hansgünter Meyer, folgt erneut ein allgemeinerer Beitrag. Die zentrale Frage von Günter Krause lautet: Wenn „lean production“ die neuzeitlichen Produktions- und Managementkonzepte verändert hat, wobei jetzt menschliche Kreativität und Kundenwünsche im Zentrum stehen, wie sieht es dann mit der Paßfähigkeit der Hochschulen (basierend

auf der Humboldtschen Idee) aus? Nach einer Analyse der existierenden Probleme und einer Rekapitulation der Grundideen Humboldts, wobei er insbesondere auf den immer wieder formulierten, aber nicht eingelösten Ruf nach interdisziplinärem Arbeiten verweist, gelangt er zu seiner zentralen Hypothese: Inwieweit ist die institutionelle Krise nicht auch als eine innere Krise der Wissenschaft zu verstehen? Was wir brauchen, um den zunehmend komplexen Fragestellungen der Gesellschaft gewachsen zu sein, sind also sicher nicht Spezialisierung und zunehmende Ausdifferenzierung in Subdisziplinen, sondern die Fähigkeit, neue Zusammenhänge zu erkennen und umsetzen zu können. „Zurück zu Humboldt“ ist also sein Plädoyer und sein Ausweg aus der Krise.

Überlegungen zur Umsetzbarkeit der neuen Anforderungen an das Bildungssystem liefert der abschließende Beitrag von Klaus Grenzdörfer. Aufgezeigt wird dabei, daß die verschiedenen Arten der Ökonomie von Bildungshandeln (Input / Output-, System- und Kommunikative Ökonomie) im Hochschulbereich situationsspezifisch nebeneinander existieren, aber auch daß die Universität als vielfach vernetzte Institution unter günstigen Voraussetzung dazu fähig wäre, eine kommunikative Ökonomie zu entwickeln. Hierbei geht es zentral um das Einüben konsensueller Problemlösungsstrategien jenseits von Gruppeninteressen, was wiederum eine der wichtigsten Ressourcen für eine Weiterentwicklung darstelle.

Auch wenn es eine Schwäche des hier vorliegenden Bandes ist (und dies wird auch von den Herausgebern unterstrichen), daß die Beiträge gewissermaßen nebeneinander stehen bleiben, ohne auch nur ansatzweise einer Synthese zugeführt zu werden, und sich einige Beiträge in allzu technokratische Sicht- und Funktionsweisen des Wissenschafts- und Bildungssystems „versteigen“, so handelt es sich dennoch um einen wertvollen und vielseitigen Beitrag zur Hochschuldiskussion aus der deutschen Perspektive. Unter dem Aspekt einer Regionalisierung und einer zunehmenden Vernetzung zwischen den europäischen Universitäten sind einerseits Erfahrungsaustausch und eine komparatistische Komponente von unabdingbarer Wichtigkeit. Andererseits gilt es ja auch verstärkt in Richtung einer gemeinsamen Bildungspolitik in Europa zu denken, die ausreichenden Freiraum für Bildung, Forschung und Lehre sichert – und dies bedarf einer genauen Kenntnis der nationalen Bildungssysteme. In diesem Sinne liefert das vorliegende Buch sicherlich einige wichtige Informationen.

U. Felt, Wien

Fair, Ray C., *Testing Macroeconometric Models*. Cambridge, Massachusetts, and London, England (Harvard University Press) 1994. xvii, 421 pp.

Economics is not much of a cumulative discipline. This holds true in particular for econometric models, where most builders start from scratch and do not care much about what is going on around them, once they got off the ground. In 10 /15 year cycles, they gather to discuss their models' descriptive capacities, multipliers, and stability, and recently to compare them also to some dummies like home-made time series models. The advent of the *Macroeconometric Modelling Bureau* at the University of Warwick should have changed this routine, but it did not. The idea of handing over one's baby to a third party is still too frightening for many model builders. Unfortunately, the alternative, doing all the brutal model testing and analysis themselves, does not have many adherents, either. As a consequence, there are probably not more than a dozen studies reporting model experiences in a comprehensive and critical way.

ZWS 116 (1996) 4

One of these rare examples is the present monograph. Some of its material has been published already in articles; however, for the book, subsequent discussions have been taken into account, and the empirical results have been updated. The study deserves attention because of the unusually high self-criticism of its author and the amount of invested work, but especially because of its presentation of relatively new techniques to study statistical and behavioural characteristics of econometric models and for employing these techniques within the widespread medium-sized macro model context. The practical use of the study is further enhanced by the fact that the test routines have been published (Fair and Parke, 1993) or, in many cases, are not too difficult to implement. The macro model differs from other models of this type mainly because it is very much guided by cognitive interests, though recently its services came out for hire, too.

The structure of the book – a sequel to Fair 1984 – is straight forward: a short display of the author's modelling philosophy (Cowles Commission approach – Yes, Real Business Cycles – No, New Keynesian Economics/Rational Expectations (RE) – A little bit); outlines of theories of household, firm, bank, and government behaviour; data, variables, and equations; estimation (2SLS, rational expectations, 2SLA(bootstrap) deviations), X² tests, stability tests); discussion of the stochastic equations of the US model (28 stochastic, 103 definitions) and of a similarly structured Rest-of-the World (ROW) Model (45 countries); both models are then estimated and tested in isolation and together, and their properties analysed, though the extensive study of two models may be too much of a good thing, for a demonstration of “testing” one model would have been sufficient! The conclusion: RE may not hold for all markets, the Lucas critique may not be quantitatively important, and effectiveness of monetary policy in the US suffers because of government debt. Though interesting, all this is not very new – quite in contrast to the methods employed to test non-linear macroeconomic models.

The theory that guided the specification of the US model (to which I restrict myself here) stresses three (likewise not new and still debated) ideas: (1) basing macroeconomics on solid microeconomic foundations, (2) allowing for the possibility of disequilibrium in some markets, and (3) accounting for all balance-sheet and flow of funds constraints (p. 17). Fair's very theory-oriented model approach clearly reduces the importance of *ex ante* forecasting accuracy and it is therefore not surprising that this question is not much addressed. The substantial purpose of the model is not made clear – the later analysis points to a short-term, six to eight quarters forecast horizon, while the use of demographic data points to a long-run perspective. The model is a rather standard medium-sized macroeconomic model, making frequent use of the Koyck-lag (which does not leave much room for highly elaborated specifications). Single equations are estimated by 2SLS/2SLSAD, the complete model is estimated with 3SLS/FIML, and the predictive accuracy is tested *ex post* against VAR and AC models. Furthermore, the information in forecasts is tested by procedures similar to the encompassing approach and to the combination of forecasts, event probabilities are calculated, and RE models are estimated and solved. Finally, the usual multipliers and particular reactions such as “sources of economic fluctuations” and “optimal monetary instruments” are analysed by deterministic and stochastic simulations.

The multiplier results are rather standard. Unfortunately, Fair avoids comparing them with those of other models, though there are ways of doing this, ways persistently ignored by the modelling community. That these results are not sensitive to the various estimation methods is, again, not too surprising.

The empirical foundations, estimation results and other material are presented in two appendices. One should, however, not invest too much hope in being able to reproduce the results – at least this reviewer failed to do so for the German part of the ROW model.

Fair's book is a rather comprehensive presentation of simulation techniques and tests to analyse non-linear macroeconomic models' properties; analytical techniques or structural sensitivity analysis (*Kuh/Neese/Hollinger*), another important strand of model analysis, are both ignored, though they would well complement the former. Given the overall ignorance of macroeconomic model testing in most standard econometric textbooks, Fair's book is very meritorious. It would have been even more so if the author had responded to the needs, so to speak, of the lower ranks of the modelling community. He is very much affixed to the merits of 2SLS/3SLS and FIML estimators – but why does he not demonstrate their empirical superiority in the context of his model? The author disdains commercial model building and forecasting – should this have deterred him from exploring the possibilities of a careful analysis of forecasting errors, *ex post* and *ex ante*? Of course, the model's tracking behaviour is important to the author as his wide use of the *Koyck* lag indicates. Are add factors really as bad as the author wants us to believe, in particular when the RE does not prove as successful as hoped for? Sometimes there are very good reasons for add factors, especially in medium-sized models, and their justification and calibration can very well be examined.

Impressive as all these tests are, model builders already have difficulties in employing the traditional list of multiplier and stability tests, and, more importantly, drawing the proper consequences of their results. The Chow test, for example, points in 14 out of 23 equations of the US model to structural breaks in the mid-70s, and looking at coefficients/elasticities would have further questioned the model's structural stability. But even the results of the Chow test did not yet have any consequences for the model (they are promised for future work though "more observations are needed before this might be a sensible strategy" (p. 138). Who knows – but reflection on sample periods is still not a popular issue in econometrics). Hence, it is hardly surprising that other tests of the role of the empirical material, such as the detection of influential data, are not mentioned and that the book reports, with two minor exceptions, only numerical results (averages!). This is, probably, a consequence of Fair's and RE's interest in deep parameters. Forty years ago, the Cowles Commission did not put much hope either in their existence or in our abilities to detect them, but perhaps things have changed.

To summarize, the book is an excellent and stimulating collection of macroeconomic model tests. Their application in a relevant environment greatly facilitates their critical evaluation. Unfortunately, once again it also illustrates that our diagnostic capabilities run much ahead of our therapeutic capacities, not to speak of the huge amount of results to be digested even in a medium-sized model context. I am afraid this will not be cured by the next generations of computers, as the author believes, and this might also hold for authors led more by empirical than theoretical interests, as Fair certainly is.

Literature: Fair, Ray C., *Specification, Estimation, and Analysis of Macroeconomic Models* (Cambridge, MA, 1984). – Fair, Ray C., and William R. Parke, *The Fair-Parke Program for the Estimation and Analysis of Nonlinear Econometric Models*, mimeo (1993).

U. Heilemann, Essen

Marktstruktur und Wettbewerb im Handel: Sondergutachten der Monopolkommission gemäß § 24 Abs. 5 Satz 4 GWB. Band 23. Baden-Baden 1994. 174 S. ISBN 3-7890-3354-5

Nach dem Sondergutachten 14 zu den Wettbewerbsverhältnissen im Lebensmittelhandel aus dem Jahr 1985 untersucht die Monopolkommission jetzt in dem Sondergutachten 23 die Wettbewerbsverhältnisse im Handel insgesamt. Allerdings steht auch jetzt wieder der Lebensmittelhandel im Vordergrund, der sog. Non-Food-Handel findet sowohl auf der Einzelhandels- als auch auf der Großhandelsebene nur beiläufig Beachtung. Die Kommission sucht Antworten auf die folgenden Fragen:

- Deuten die gegenwärtigen Marktstrukturentwicklungen auf eine in Zukunft nachlassende Wettbewerbsintensität? Haben sich die Bedingungen für Marktzutritte und damit auch die Wirksamkeit potentiellen Wettbewerbs auf den Handelsmärkten verändert?
- Wie sollen die wettbewerblichen Regelungen für die Kooperationen des Handels (Verbundgruppen) ausgestaltet werden; sollte den Verbundgruppenzentralen gestattet werden, den Mitgliedern einen Bezugszwang aufzuerlegen?
- Wie stellt sich angesichts der zunehmenden Konzentration auf der Handelsstufe die Machtbalance zwischen Hersteller- und Handelsunternehmen auf den Beschaffungsmärkten des Handels dar?
- Gibt es Anzeichen für eine mangelnde Wirksamkeit der Marktstrukturkontrolle im Handel und damit Hinweise auf kartellrechtlichen Reformbedarf?

An der Ausarbeitung gefällt, daß zunächst auf fast 100 Seiten die Verhältnisse im Handel dargelegt werden. Wegen der großen Zahl der Anbieter, der großen Fluktuation, der zahlreichen Fusionsprozesse, der zahlreichen Unternehmensverbindungen, Betriebsformen, Systeme ist es notwendig und für viele – auch für Studenten – hilfreich, Basisdaten eines Wirtschaftszweiges zusammengestellt zu sehen. So finden sich beispielsweise Angaben zur Metro-Gruppe, zur Aldi-Gruppe, zur Tengelmann, zur REWE-Gruppe, zur EDEKA-Gruppe, zur SPAR- und zur Markant-Gruppe. Die Dynamik ist stellenweise atemberaubend. So wird u. a. dargestellt, daß die Metro vor allem durch externes Wachstum ihren Einzelhandelsumsatz von 814 Mio. DM in 1986 auf 40,8 Mrd. DM in 1992 ausgeweitet hat. Aber auch die übrigen bis 1993 stattgefundenen Fusionsvorgänge werden aufgelistet. Insofern handelt es sich um eine Dokumentation der Struktur und der Fusionsvorgänge im deutschen Handel – allerdings mit deutlicher Schwerpunktsetzung im Nahrungsmittelhandel.

Das Gutachten beantwortet aber auch die aufgeworfenen Fragen. Vereinfachend und zuspitzend kann man sagen, daß die Kommission keine Sorgen um den Wettbewerb im Handel hat, daß auch für die nahe Zukunft nicht mit nachlassender Wettbewerbsintensität gerechnet werden muß, daß die Marktstrukturkontrolle auf den relevanten regionalen Märkten gegriffen habe, daß der Handel gegenüber der Industrie keine marktbeherrschende Nachfragerstellung einnehme, kurzum, daß insoweit kein kartellrechtlicher Handlungsbedarf bestehe. Für die Verbesserung der Wettbewerbschancen kleiner und mittlerer Unternehmen sei es nicht notwendig, einen Bezugszwang der Verbundgruppen vorzusehen; nach Auffassung der Monopolkommission ist eher an eine Aufhebung von § 5 c GWB zu denken als an eine Reformierung in Richtung der Zulassung wettbewerbsbeschränkender Kooperationsformen.

Allgemein wird oft behauptet, der Wettbewerb im Handel sei intensiv. Stimmt das? Im Gutachten heißt es: „Die Konzentration im Lebensmittelhandel hat zwar die regionalen und einzelmarktübergreifenden Oligopolisierungstendenzen verstärkt. Die

Oligopolmitglieder sind aber sowohl aktuellem Wettbewerb im Innen- und Außenverhältnis als auch potentiell dem Wettbewerb ausgesetzt“ (Tz. 262). Zunächst bemüht sich die Kommission, die ertragswirtschaftliche Situation im (Einzel-)Handel zu erfassen, und fragt, wie sich die Überschüsse der Handelsbetriebe im Zeitablauf entwickelt haben. Sie stützt sich dabei auf Daten der Deutschen Bundesbank und des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln. Nach den Daten der Deutschen Bundesbank schwankt der Jahresüberschuß vor Steuern in Prozenten der Gesamtleistung von 1980 bis 1990 zwischen 2,4 (1989) und 3,6 (1980). Erlauben diese Zahlen, die kein Ansteigen im Zeitablauf erkennen lassen, darauf zu schließen, daß der Wettbewerb nicht abgenommen habe? Abgesehen von der Repräsentativität und dem Umstand, daß die Werte wahrscheinlich nicht mit der Umsatzbedeutung der Unternehmen gewichtet sind, ist dieser Schluß problematisch, denn hinter den Durchschnittswerten können sich unterschiedliche Entwicklungen verbergen. Es wäre aufschlußreich gewesen, durch das Gutachten nicht nur die Umsatzzahlen der größten Handelsunternehmen, sondern auch deren Überschüsse kennenzulernen. Das bringt allerdings mehrfache Schwierigkeiten mit sich. Zum einen sind nicht alle Daten verfügbar (bei den Branchenriesen Aldi muß die Öffentlichkeit sogar den Umsatz schätzen, um wieviel mehr herrscht Unsicherheit, wie groß der Überschuß oder die Kapitalrentabilität ist). Zum anderen bringt die Auswertung von Jahresabschlüssen all die Probleme mit sich, die durch die Gestaltungsmöglichkeiten von Bilanzen gegeben sind. Insofern handelt es sich um einen Behelf, wenn aus den herangezogenen Daten geschlossen wird, daß sich erstens die Überschüsse im Handel nicht erhöht hätten und daß im Verhältnis zur Industrie kein überproportionales Ansteigen der Rendite im Handel zu beobachten sei. Bei den Großen des Handels können sich die Betriebsergebnisse durchaus erhöht haben.

Es kommt die Frage hinzu, ab welcher Rentabilität der Verdacht aufkommen sollte, daß hohe Renditen einzelner Unternehmen des Handels nicht aufgrund ihrer Pionierleistungen, sondern aufgrund mangelnden Wettbewerbs zustande gekommen sind. Soll ein Betriebsergebnis von 2 oder 3 % vom Umsatz als verdächtig angesehen werden oder erst eines von 6, 7 oder 8 %? Nach den Daten des Instituts für Handelsforschung liegt das betriebswirtschaftliche Ergebnis des mittelständischen Handels in Prozenten des Umsatzes seit Jahren knapp unter 0 %. Statt am Ergebnis könnte man sich auch an den Verhaltensweisen orientieren, um die Stärke des Wettbewerbs in einer Branche festzustellen. Die Kommission verzichtet hierauf. Es ist ja auch keineswegs leicht, den Einsatz der absatzpolitischen Instrumente von Handelsbetrieben zu vergleichen, geht es doch dabei nicht nur um die Standortpolitik, sondern auch um die Sortimentspolitik, die Preispolitik für tausende von Artikeln, Preise, die in vielen Fällen schon nach kurzen Zeitabständen geändert werden usw. Wie sollte da abgestimmtes Verhalten beobachtbar gemacht werden? Genügt der Hinweis, daß alle Unternehmungen eine ausgedehnte Sonderangebotspolitik betreiben? Herrschen im Handel Verhältnisse vor, die abgestimmtes Verhalten im vorhinein unmöglich machen? Es wäre eine Denksportaufgabe, einmal darüber nachzudenken, wie die Großen des Lebensmitteleinzelhandels sich abstimmen könnten, ohne je miteinander direkt zu sprechen.

Die Kommission ist zuversichtlich, daß der Wettbewerb auch in der Zukunft nicht abnehmen wird und begründet dies mit niedrigen Eintrittsbarrieren und den Schwierigkeiten, bei den umfangreichen Sortimenten zu einem abgestimmten Verhalten zu kommen. Stimmt das? In der Vergangenheit war tatsächlich zu beobachten, daß neue Unternehmungen in den Markt eingetreten sind, die Marktbarrieren waren also nicht allzu hoch. Aber wie sieht das in der Zukunft aus, nachdem ein Zustand erreicht ist, in dem alle großen Handelsunternehmungen in allen Verkaufsgebieten

vertreten sind. Die Kommission weist darauf hin, daß im Lebensmittelhandel heute ein Jahresumsatz von mehreren Milliarden DM als Untergrenze für eine profitable Betriebsgröße gilt. Die Investitionen für einen solchen Markteintritt dürften nicht unbeträchtlich sein, so daß zumindest die finanziellen Anforderungen für einen Eintrittswilligen gewachsen sind. Wie auch die Kommission hervorhebt, stehen kaum neue Standorte zur Verfügung. Bei dem ubiquitären Vorhandensein aller Großen in allen Teilregionen müßte ein Neuer mit geballten Abwehrbemühungen rechnen. So ist zu fragen, wie hoch die Monopol- oder Oligopolrente sein müßte, daß sich ein Neuer auf eine solche Investition einließe. Von daher erscheint die Prognose der Kommission, daß die Marktbarrieren niedrig seien und erhöhte Renditen durch neu eintretende Wettbewerber verhindert werden könnten, optimistisch. Letzten Endes sind aber all diese Einschätzungen sehr spekulativ.

Die Kommission fürchtet derzeit nicht, daß die Größe der Unternehmungen den Wettbewerb behindern könne. Mit der Größe der Unternehmungen können auch Kostenersparnisse einhergehen. So ist zu vermuten, daß Unternehmungen, die in einer bestimmten Region einen hohen Marktanteil und ein dichtes Verkaufsstellennetz aufweisen, die Logistikkosten absenken können. Auch ist zu erwarten, daß sich in der Werbung Synergieeffekte einstellen. Es gibt also Kosten, deren Höhe vom Marktanteil abhängt. Zwar sind darüber keine genauen Informationen bekannt, aber es könnte sein, daß nicht nur die Möglichkeit, zu besseren Einkaufskonditionen zu kommen, sondern auch Kostenersparnismöglichkeiten der genannten Art den Fusionsprozeß beschleunigt haben. So kann die Fusionskontrolle in ein Dilemma kommen: Soll sie durch eine enge Fusionskontrolle den Zusammenschluß verhindern und damit der Gefahr eines schwächeren Wettbewerbs entgegenwirken, oder soll sie auf die Realisierung von Kostensenkungspotentialen hoffen und damit zu einer Ökonomisierung der Distribution beitragen?

Die Kommission äußert sich auch eindeutig zur kartellrechtlichen Behandlung von Kooperationen. § 5 GBW sieht vor, daß die Einkaufskooperation keinen Bezugszwang für die Mitgliedsunternehmen begründen darf. Vorstöße, diesen Verbundgruppen (die in ihrer Funktion über die Einkaufskooperation hinausgewachsen sind) doch die Möglichkeit eines Pflichtsortimentes einzuräumen, werden von der Kommission abgewehrt: „Die Monopolkommission sieht darin einen weiteren Versuch, die marktstrukturellen Nachteile kleiner und mittlerer Unternehmen explizit durch Wettbewerbsbeschränkungen auszugleichen. Dahinter steht die wettbewerbsfremde Sicht, daß ein Wettbewerb zwischen Großunternehmen des Handels und Verbundgruppen besser sei als ein Wettbewerb zwischen großen und kleinen Marktteilnehmern.“ Ein möglicher Bezugszwang kann in der Tat das Verhältnis des Handels sowohl zu seinen Kunden wie auch zu den Lieferanten beeinflussen. In einer Zeit, in der die Großen des Handels in vielen Bereichen die Szene beherrschen, ist allerdings die Frage zu stellen, wie sich die Position des in Verbundgruppen zusammengeschlossenen Handels entwickeln wird, wenn nicht die Möglichkeit zu einer stärker zentralistisch gesteuerten Absatzpolitik eingeräumt wird, so wie sie ja in den Massenfiliälbetrieben und abgemildert auch in den Franchiseorganisationen gegeben ist. Würden sie vom Markt verdrängt, fehlte es an einem Wettbewerber. Würde diesen Organisationen die Möglichkeit des Bezugszwanges eingeräumt, kann es in der Tat zu einem eingeschränkten Wettbewerb zwischen den Mitgliedern einer Verbundgruppe kommen. Aber wie ernst sind die Folgen einer solchen Wettbewerbsbeschränkung, insbesondere dann, wenn die Verbundgruppen in einem Regionalmarkt nur einen Händler haben oder nur wenige, die in einem schwachen Wettbewerbsverhältnis zueinander stehen? Auch hier scheint wiederum zwischen den kurzfristigen Folgen, deren Ausmaß empirisch bisher noch niemand abgeschätzt hat und die wahrscheinlich vernachlässigbar

klein sind, und den langfristigen Folgen abzuwägen sein, nach denen es dann nur noch den Wettbewerb der zentralgesteuerten Filialbetriebe geben wird. So ist die Frage aufzugreifen, ob der Wettbewerb zwischen einzelnen Unternehmungen oder der Wettbewerb zwischen Handelssystemen (Filialisten, Franchiseorganisationen, Verbundgruppen, Selbständigen) betrachtet werden sollte.

Die Kommission hat mit ihrem Gutachten über die Dynamik innerhalb des Handels und im Zusammenwirken zwischen Industrie und Handel informiert. Besonders ist zu loben, in welcher klarer Sprache alle Ausführungen verfaßt sind. Auch die unterschiedlichen Sichtweisen von Bundeskartellamt und Kommission werden deutlich dargestellt. Das Gutachten ist ein Beispiel für lebendige Wirtschaftsgeschichte und Wettbewerbspolitik. Die Kommission warnt vor allzu viel Eingriffen – das ist eine sympathische Grundhaltung. Wahrscheinlich hat sie mit ihren Ausführungen zum derzeitigen und künftigen Wettbewerb innerhalb des Handels und zu dem Verhältnis von Industrie und Handel auch recht, aber es zeigt sich auch, daß weiter danach Ausschau gehalten werden sollte, wie empirische Wettbewerbsverhältnisse valider erfaßt werden können.

L. Müller-Hagedorn, Köln

Wellisch, Dietmar: Dezentrale Finanzpolitik bei hoher Mobilität. Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung (Band 69), J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1995, 180 S.

Zunehmende internationale und regionale Integration brachte in den letzten Jahrzehnten eine verstärkte Mobilität von Haushalten, Unternehmen und Kapital mit sich. Insbesondere im Zuge der Europäischen Integration hat die interregionale Mobilität wesentlich zugenommen. Staatliche Hemmnisse, die einer interregionalen Wanderung bisher im Wege standen, wurden abgebaut. Verstärkte Mobilität hat wesentliche Konsequenzen für die optimale Aufteilung staatlicher Aufgaben auf verschiedene Regierungsebenen. Vor diesem Hintergrund fragt Wellisch, unter welchen Bedingungen Dezentralisierung der Staatstätigkeit effizient ist. Welche staatlichen Aufgaben sollten aus allokationstheoretischer Sicht, etwa in Europa oder in Deutschland der Zentralebene und welche den regionalen bzw. lokalen Entscheidungseinheiten überlassen werden?

Die Arbeit berücksichtigt die neuesten theoretischen Ansätze zum Gebiet der „public urban finance“, basiert aber im wesentlichen auf jüngeren eigenen Arbeiten des Autors. Sie beschränkt sich dabei auf die aus Sicht der Finanzwissenschaft wichtigsten staatlichen Aktivitäten, die Bereitstellung öffentlicher Güter und Vorleistungen sowie die interpersonelle Einkommensumverteilungspolitik.

Wellisch diskutiert zunächst die Vor- und Nachteile einer dezentralen gegenüber einer zentralen Finanzpolitik. Als Vorteil der Dezentralisierung wird die bessere Informationssituation lokaler öffentlicher Entscheidungsträger sowie die Möglichkeit der Präferenzenthüllung der privaten Haushalte und Unternehmen durch Abstimmung mit den Füßen angeführt. Dem stehen mögliche Effizienzverluste bei dezentraler Finanzpolitik gegenüber, die ihre Ursache insbesondere im Steuerwettbewerb und -export sowie in interregionalen Nutzungspillovers bei der Bereitstellung öffentlicher Güter haben. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, daß dezentrale Finanzpolitik zwar zu einer effizienten Erfüllung der staatlichen Allokations- und Redistributionsaufgabe führt, jedoch dabei eine suboptimale räumliche Allokation der Faktoren mit sich bringt.

Diese Grundüberlegungen ziehen sich als roter Faden durch die Arbeit. Die Ergebnisse der dezentralen Finanzpolitik werden mit denen eines vollständig informierten zentralen Planers verglichen. Die Informationsdefizite zentraler staatlicher Politik werden also zunächst vernachlässigt. Führt unter diesen Umständen eine Dezentralisierung zum selben (effizienten) Resultat wie die zentrale Finanzpolitik, ist die Dezentralisierung aufgrund ihrer Informationsvorteile definitiv zu bevorzugen. Beim Auftreten von Ineffizienzen wird nach den Möglichkeiten eines am Effizienzziel orientierten Finanzausgleichs gefragt.

Als Vorstufen der Analyse dezentraler Finanzpolitik werden in den Kapiteln 2 und 3 die Bedingungen für eine räumlich effiziente Allokation mobiler Haushalte, Unternehmen, des mobilen Faktors Kapital und die effiziente Bereitstellung öffentlicher Güter und Vorleistungen sowie die effiziente dezentrale Besteuerung dargelegt.

In den restlichen Kapiteln der Arbeit wird gefragt, ob die Regionen auch einen Anreiz haben, diese Bedingungen für eine optimale Allokation herbeizuführen. Zunächst wird die dezentrale Finanzpolitik durch den Wettbewerb kleiner Regionen (Kapitel 4) untersucht. Mit Blick auf die Haushaltsmobilität folgt die Analyse Tiebout'scher Tradition. Es wird gezeigt, daß der Wettbewerb kleiner Regionen um mobile Haushalte zu einer effizienten räumlichen Allokation und einer optimalen Bereitstellung lokaler öffentlicher Güter und Vorleistungen führt, wenn die Regionen über ein ausreichendes Instrumentarium verfügen (über eine nicht-ingeschränkte Landrentensteuer, eine standortabhängige Unternehmenssteuer sowie eine direkte regionale Haushaltssteuer).

Während die bisherige Literatur, insbesondere angelsächsischer Provenienz, vornehmlich auf die Haushaltsmobilität und teilweise auf Kapitalmobilität konzentriert war, geht die vorliegende Arbeit einen Schritt weiter und untersucht auch die Implikationen regionalen Wettbewerbs um mobile Unternehmen. Unternehmensmobilität unterscheidet sich von Kapitalmobilität insbesondere dann, wenn erstens die Bereitstellungskosten öffentlicher Vorleistungen nicht nur eine Funktion des gesamten regionalen Kapitalbestands, sondern auch der Zahl der regionalen Unternehmen sind und zweitens, wenn die Durchschnittskosten der Unternehmen nicht konstant sind. Bei sinkenden Durchschnittskosten besteht aus technologischer Sicht überhaupt erst ein Anreiz zur Gründung von Unternehmen als selbständige Einheiten. Mit Blick auf diesen zweiten Punkt ist die vorliegende Analyse jedoch noch erweiterungsfähig. Sie bleibt der Marktform vollkommenen Wettbewerbs verhaftet, was bei zunehmenden Skalenerträgen problematisch ist. Angesichts der abzusehenden modelltheoretischen Komplikationen, z. B. bei oligopolistischem Wettbewerb, ergäbe sich dadurch eine ganze neue Forschungsrichtung. Dennoch stellt der von Wellisch gewählte Weg einen wichtigen Schritt zur Modellierung eines bedeutenden Aspekts regionalen Wettbewerbs dar.

Kapitel 5 ist dem interregionalen Steuerwettbewerb gewidmet. Werden lokal öffentliche Güter durch eine Steuer auf mobiles Kapital finanziert, kommt es zu zu niedrigen Steuersätzen und damit zu einer Unterversorgung mit lokal öffentlichen Gütern. Die Regionen berücksichtigen beim Einsatz ihrer Steuersätze nicht, daß der Abfluß von Kapital in die andere Region dort einen positiven Einkommenseffekt auslöst. Wellisch modifiziert diese Grundüberlegung der Steuerwettbewerbsliteratur, indem er zeigt, daß die Besteuerung des mobilen Faktors dann nicht zu einem suboptimalen Ergebnis führt, wenn die Kapitalsteuer den Charakter einer Gebühr für öffentlich bereitgestellte quasi-private Vorleistungen hat.

Sind die betrachteten Regionen klein, herrscht vollkommener Wettbewerb zwischen den Regionen. Unter gewissen Bedingungen ist die dezentrale Finanzpolitik ef-

fizient. Es läßt sich der Analogieschluß zu vollkommenem Wettbewerb auf privaten Märkten ziehen. Kapitel 6 untersucht, ob dieser Analogieschluß auch umgekehrt gilt. Bei nur wenigen Regionen haben die einzelnen Regionen einen Anreiz, sich strategisch zu verhalten. In Kapitel 6 wird jedoch gezeigt, daß die vollständige Mobilität aller Haushalte ein ausreichendes Regulativ bildet und eine effiziente Allokation bei dezentraler Finanzpolitik garantiert. So haben zum Beispiel die großen Regionen einen Anreiz, spillover-Effekte vollständig zu internalisieren. Vollkommener Wettbewerb wird indirekt durch die vollständige Mobilität aller Haushalte erreicht. Dieses Effizienzresultat ist jedoch gegenüber unvollkommener Haushaltsmobilität oftmals nicht robust.

Kapitel 7 beschäftigt sich mit der Möglichkeit einer Dezentralisierung der Einkommensumverteilungspolitik. Bei dezentraler Umverteilungspolitik und Haushaltsmobilität existieren zwei potentielle Ursachen für eine ineffiziente dezentrale Umverteilungspolitik. Zum einen sind Transfererhöhungen mit positiven externen Kostenentlastungseffekten anderer Regionen, aus denen mobile Transferempfänger abwandern, verbunden. Zum anderen ergeben sich Migrationsverzerrungen durch unterschiedliche Transferriveaus in den Regionen. Wellisch zeigt jedoch, daß bei Mobilität armer *und* reicher Haushalte sowie identischer regionaler Verteilungsziele die dezentrale Umverteilungspolitik effizient ist. Bei divergierenden Verteilungszielen kommt es zu Migrationsverzerrungen und damit zu Ineffizienzen. Für die praktische Finanzpolitik bedeutet dies, angesichts regionaler Unterschiede in den Umverteilungszielen, daß selbst bei vollkommener Mobilität aller Haushalte eine dezentrale Umverteilungspolitik nicht angezeigt ist und zumindest ein zentralstaatlicher Eingriff erforderlich ist.

Das abschließende Kapitel 8 beschäftigt sich mit einem bislang in dieser Literatur weitgehend vernachlässigten Gebiet, den langfristigen Implikationen dezentraler Finanzpolitik. Dies betrifft insbesondere die Aspekte Staatsverschuldung sowie die Wirkungen von Umweltschäden auf zukünftige Generationen. Wesentlicher Grundgedanke dabei ist, daß sich langfristige Effekte lokaler Verschmutzung (oder auch von Staatsverschuldung) auf die lokalen Vermögenswerte der aktuell lebenden Generation auswirken. Lokale Umweltschäden ziehen höhere Lohnforderungen mobiler Haushalte nach sich und führen damit zu einer Verminderung der Unternehmenswerte. Ähnliches gilt für den Fall, daß Verschuldung durch zukünftig höhere Landrentensteuern zurückbezahlt werden muß und damit den Kapitalwert lokalen Grundbesitzes reduziert. Orientieren sich die regionalen Entscheidungsträger an den lokalen Vermögenswerten, besteht die Möglichkeit für eine effiziente Politik, auch wenn diese zukünftige Generationen belastet. Wellisch diskutiert dies im Rahmen eines Überlappenden-Generationen Ansatzes.

Insgesamt bietet die vorliegende Arbeit einen sehr interessanten und lesenswerten Überblick über den Stand der Literatur, verbunden mit einer ganzen Reihe neuer Ergebnisse. Aus der Analyse lassen sich wichtige wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen, etwa mit Blick auf eine effizienzorientierte Reform der kommunalen Unternehmensbesteuerung ableiten.

Wünschenswert wäre es, wenn die Arbeit die Basis für empirische Arbeiten in diesem Gebiet bilden würden, die gerade für Deutschland bzw. Europa nur äußerst spärlich anzutreffen sind.

U. Walz, Bochum