

Buchbesprechungen

Oberender, P. (1994), Hg., *Industriepolitik im Widerstreit mit der Wettbewerbspolitik* (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F.: Bd. 231), Berlin (Duncker & Humblot) 1994.

Dieser von *Peter Oberender* (Bayreuth) herausgegebene Sammelband bündelt die Tagungsergebnisse der Arbeitsgruppe Wettbewerb des Wirtschaftspolitischen Ausschusses im Verein für Socialpolitik vom März 1993. Anlaß der Tagung war die Verabschiedung der Maastrichter Verträge Ende 1991, in deren neu eingefügtem Artikel 130 das rechtliche Einfallstor für eine offensive Industriepolitik der Europäischen Gemeinschaft gesehen wird. Gerade im deutschen Sprachraum sind seitdem die Möglichkeiten zur Beeinflussung der Wettbewerbsfähigkeit bestimmter Sektoren im Vergleich zu ausländischen Konkurrenten umfangreich diskutiert worden. Zwar sind die Diskussionen um staatliche industriepolitische Aktivitäten nicht neu, doch haben sie mit den Maastrichter Verträgen eine neue Stoßrichtung bekommen: Während industriepolitische Aktivitäten noch in den siebziger Jahren vor allem für sogenannte „sunset industries“ gefordert wurden, deren Überlebensfähigkeit auf den nationalen wie internationalen Märkten nur durch staatliche Unterstützungen gewährleistet schien, steht heutzutage die Konzentration auf „sunrise industries“ im Vordergrund, die in der Zukunft hohe Wachstumspotentiale versprechen. Gerade diesen europäischen Industrien, die die Hochtechnologiebereiche Mikroelektronik, Telekommunikation, neue Werkstoffe sowie Bio- und Gentechnologie umfassen, werden aber gravierende Wettbewerbsnachteile attestiert, aus denen zukünftige Wachstums- und Beschäftigungsdefizite für Europa resultieren können. So zieht sich denn auch die Behandlung dieser Industrien wie ein roter Faden durch die einzelnen Beiträge des Bandes, wobei der Vielfalt des Begriffes Industriepolitik Rechnung getragen wird und neben allgemeinen Abarbeitungen des Themas auch branchenspezifische Analysen stehen. Zudem kommen außer Vertretern der Administration und der Interessenverbände auch führende Wirtschaftspraktiker zu Wort.

Im ersten Beitrag geht *Lothar Späth* (Vorsitzender der Jenoptik GmbH, Jena) auf die industriepolitischen Möglichkeiten zum Ausgleich von Wettbewerbsnachteilen des Standorts Jena ein. Dabei spannt er einen Bogen von der verbreiteten Suspendierung marktwirtschaftlicher Prinzipien bei der Wiedervereinigung (DM-Umstellung, Tariflohnangleichung und Treuhandpolitik) bis zu den spezifischen Strukturproblemen der neuen Bundesländer. Dabei stellt sich für ihn nicht die Frage, ob die Regionen Ostdeutschlands eine Industriepolitik brauchen, sondern wie diese ausgestaltet sein sollte. Es wird deutlich, daß Späth große Gefahren in der Erhaltung industrieller Kerne sieht, weil alte Strukturen mehr oder minder konserviert werden: Folgerichtig plädiert er – immer wieder unter Verweis auf die Lohn-Produktivitäts-Lücke – für die Errichtung neuer industrieller Kerne durch den Aufbau modernster Technologieinfrastruktur und die verstärkte Förderung von Neugründungen, anstatt Subventionspolitik als Fass ohne Boden zu betreiben. Insgesamt wendet sich Späth deutlich gegen die bislang praktizierte Erhaltungspolitik und die unkoordinierte Vorgehensweise insbesondere der Länder und

Gemeinden. Freilich kommt bei dieser Konzeption etwas zu kurz, daß ja gerade die starke Ausrichtung auf neue industrielle Strukturen durch Technologieförderung die Gefahr einer selektiven Industriepolitik in sich birgt.

Jürgen E. Schrempp (Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Aerospace AG, München) diskutiert die Industriepolitik in der Luft- und Raumfahrtindustrie. Gerade diese Industrie ist ein Musterbeispiel für weltweit praktizierte und oftmals militärisch motivierte industriepolitische Aktivitäten. Schrempp baut seine Argumentation auf den positiven technologischen Externalitäten auf, die die Luft- und Raumfahrtindustrie auf andere Bereiche übertrage; zumindest für die Raumfahrtindustrie werden diese Spillover-Effekte in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur aber zunehmend kritisch diskutiert. Zwar finden sich in Schrempps Ausführungen keine direkten Forderungen nach finanzieller staatlicher Unterstützung, doch verweist er in diesem Zusammenhang auf die Ungleichbehandlung deutscher Unternehmen im Vergleich zu ihren amerikanischen Konkurrenten, und stellt die Frage, was man denn mit einer vornehmen idealistischen Grundhaltung erreichen und bewirken könne. Zudem werden recht kursorisch industriepolitische Aktivitäten des Auslands aufgeführt, um die dortigen Interventionspraktiken zu beleuchten. Nützlicher wäre es allerdings gewesen, die theoretischen Argumente für Staatsaktivitäten im Bereich der Luft- und Raumfahrt zu erläutern und daraufhin ihren gezielten industriepolitischen Bedarf darzustellen; denn „the fact that other countries have rocks in their harbors is no reason to throw rocks in our own (...)“ (Bastiat). Auch Schrempps Vorschlag, eine „Plattform Industriepolitik im Strategischen Dialog“ einzurichten, muß eher kritisch als eine neue Möglichkeit industrieller Interessenwahrnehmung in Zeiten schrumpfender Wehretats angesehen werden, als ein neues Instrument der Konsensfindung „in Sachen Industrie- und Technologiepolitik“.

Ein überraschend marktwirtschaftliches Plädoyer zur „Notwendigkeit der Bahnreform und zur Schaffung von Wettbewerbsgleichheit im Verkehrsmarkt“ liefert *Hermann Lenke* (Vorstandsmitglied der Deutschen Bahn AG, Frankfurt a.M.). In den Mittelpunkt seiner Ursachenanalyse der in der Vergangenheit geschwundenen Bedeutung der deutschen Eisenbahnen stellt er die untauglichen Anreizstrukturen (kein Wettbewerbsrisiko, pauschale Defizitabdeckung usw.), die seit 1986 auch in verschiedenen Gutachten aufgezeigt und kritisiert wurden. Lenke verweist nach Darstellung der Modalitäten der Überführung der Bundesbahnbehörde in ein Wirtschaftsunternehmen auf die daraus resultierenden Probleme. Er entwirft überdies ein Szenario marktwirtschaftlichen Nah- und Fernverkehrs, das ein positives Beispiel deregulierender und marktwirtschaftskonformer Industriepolitik mit Wohlfahrtseffekten darstellt.

Jörg Mittelsten-Scheid (Gesellschafter der Vorwerk & Co., Wuppertal) zeigt die „Perspektiven der Industriepolitik in Europa“ auf und versteht darunter eine Politik der Beeinflussung der regionalen oder sektoralen Wirtschaftsstruktur. So prüft er die sachlichen Gründe für Industriepolitik – wie die Erhaltung von Zukunftstechnologien im Inland, das drohende Preisdiktat des Auslands, den Ausgleich von ausländischen Subventionen und den Erfolg des MITI in Japan – anhand der europäischen Airbus-Initiative und kommt zu einem vernichtenden Urteil: Zwar ist die Konkurrenz auf dem Weltmarkt für Großraumflugzeuge gestiegen, doch ein Verbleiben im Markt erscheint nur zum Preis dauerhaft notwendiger Subventionierung der Airbus-Industries möglich. Er spinnt den Faden aber noch weiter und zeigt auf, inwieweit Industriepolitik aufgrund der Durchsetzung partikulärer Gruppeninteressen schon ein fester Bestandteil des deutschen Gemeinwesens geworden ist. Vor dem Hintergrund des *Hayekschen* „Anmaßung von Wissen-

Arguments“ liefert Scheid insgesamt einen sehr zutreffenden Überblick über die Mißerfolgsmöglichkeiten einer sektoral oder regional orientierten Industriepolitik.

Im Kernbeitrag des Tagungsthemas stellt *Ludolf von Wartenberg* (Hauptgeschäftsführer des BDI, Köln) die Vorstellungen der deutschen Industrie zum Thema Industriepolitik dar und rekurriert dabei auf den horizontalen Ansatz der Industriepolitik, wie er im Art. 130 der Maastrichter Verträge festgelegt ist. In seinem stark wettbewerbsorientierten Beitrag geht er zunächst auf die Notwendigkeit ein, eine leistungsfähige Infrastrukturbasis in Europa zu schaffen, die auch die Bereitstellung von Forschungsinfrastruktur umfaßt, die Deregulierung und Privatisierung voranzutreiben, um neue Wettbewerbsfelder zu öffnen, und schließlich auch langfristig freien Welthandel zu sichern. Wartenberg vernachlässigt in seinem Beitrag aber auch nicht die Notwendigkeit der nationalen Regierungen, sich infolge der zunehmenden Globalisierung der Märkte und der Internationalisierung der Unternehmen einer Standortkonkurrenz völlig neuen Ausmaßes stellen und darauf mit der laufenden Überprüfung und Anpassung der Standortbedingungen reagieren zu müssen. „Rahmenorientierte“ Industriepolitik wird damit den Staaten von außen vorgegeben, wobei „Zuspruch“ und „Abwanderung“ den Erfolg respektive Mißerfolg nationaler Industriepolitik zeigen.

Ebenso wie *von Wartenberg* schafft es *Johann Eekhoff* (Staatssekretär im BMWi, Bonn), die Verbindung von Industriepolitik und Standortwettbewerb zu knüpfen. Er zeigt zunächst das Anschwellen industriepolitischer Forderungen in Zeiten konjunktureller Rezessionen auf. Gerade für Deutschland traten nämlich in der abgelaufenen Rezession lange aufgestaute Strukturprobleme erst deutlich zutage, die durch neu aufkommende Konkurrenz im südost-asiatischen als auch im mittel- und osteuropäischen Raum noch verstärkt wurden. Die Ursachen für diese Strukturprobleme liegen seiner Meinung nach vor allem in verschlechterten Standortbedingungen, die die Investitionsentscheidungen der Unternehmen erfahrungsgemäß stark beeinflussen. So schlägt er denn auch Verbesserungen der Rahmenbedingungen vor und erteilt zukunftsgestaltender Industriepolitik durch Bürokraten eine klare Absage: Weder haben staatliche Instanzen einen Informationsvorsprung gegenüber der Privatwirtschaft, noch tragen sie die Verluste von Fehlentscheidungen oder müssen sie die notwendigen finanziellen Mittel bei privaten Geldgebern einwerben.

Michael Mirow (Leiter der Zentralabteilung Unternehmensplanung und -strategie der Siemens AG, München) untersucht die Fragestellung, ob die Wettbewerbsbedingungen in der Elektronikindustrie industriepolitische Aktivitäten rechtfertigen. Dabei zeigt er einleitend die globalen Spielregeln und den enormen Wettbewerbsdruck auf, denen ein Unternehmen wie Siemens insbesondere im Bereich der Mikroelektronik ausgesetzt ist. Während er zunächst horizontal vorgeht und die Bedeutung des Heimatbasis-Arguments (*M. E. Porter*) und damit die Relevanz der inländischen Rahmenbedingungen betont, zeigt er im folgenden die Besonderheiten der Wettbewerbsbedingungen in den Bereichen Mikroelektronik, Datenverarbeitung und Telekommunikation auf. Dabei argumentiert er aber gerade für den durch Erfahrungskurveneffekte geprägten Bereich der Mikroelektronik sehr interventionistisch, indem er für das von der EG initiierte Projekt JESSI zielorientierte, gebündelte Fördermittel fordert, die eine „kritische Masse“ übersteigen sollen, um die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Mikroelektronik-Industrie dauerhaft an das japanische Niveau heranzuführen zu können. Sollten diese Gegebenheiten nicht erfüllt sein, lehnt er Subventionen ab und plädiert für freien Wettbewerb: Dies erscheint um so verwunderlicher, als Siemens in der Vergangenheit als Subventionsempfänger galt. Die Frage allerdings, ob Europa unter Inkauf-

nahme hoher Subventions-Kosten überhaupt eine mikroelektronische Industrie benötigt, wird weder im Beitrag noch in der Diskussion angesprochen.

Im letzten Beitrag geht *Claus-Dieter Ehlermann* (Generaldirektor der Generaldirektion Wettbewerb der EG-Kommission, Brüssel) auf die „Industriepolitik aus europäischer Sicht“ ein. Er zeichnet zunächst die Entwicklung der europäischen Industriepolitik von den Römischen Verträgen über die Einheitliche Europäische Akte bis hin zu den Verträgen von Maastricht nach und stellt die unterschiedlichen Grundhaltungen der Mitgliedsstaaten gegenüber industriepolitischen Initiativen dar, die aus einem jeweils unterschiedlichen Verständnis der Rolle von Markt und Staat im Wirtschaftsprozess resultieren. Ehlermann legt Wert auf die wettbewerbliche Auslegung des Art. 130 und zeigt auf, daß der Art. 3a, nach dem die Gemeinschaft dem „Grundsatz einer offenen Marktwirtschaft mit freiem Wettbewerb verpflichtet ist“, oftmals vernachlässigt wird. Zugleich verweist er auf das Binnenmarktprogramm sowie das Ursprungslandprinzip, die jeweils als wegweisende marktkonforme und wettbewerbsfördernde Schritte der Europäischen Industriepolitik interpretiert werden müssen. So bescheinigt er der EG-Kommission eine sehr wettbewerbsorientierte Gesamtkonzeption, die auch in den sektoralen Einzelpapieren ihren Widerhall fände. Dies allerdings ist im Hinblick auf die europäische Handelspolitik, die Forschungs- und Technologiepolitik sowie die umfassenden Strukturfonds doch stark in Zweifel zu ziehen.

Insgesamt liefert der Band einen umfassenden und guten Überblick über die derzeit auf nationaler wie supranationaler Ebene geführte Diskussion um ein Mehr an staatlicher Aktivität zur Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bestimmter Sektoren. Wie nicht anders zu erwarten, steht bei fast allen Autoren der horizontale Ansatz der Industriepolitik mit der Zielrichtung „Verbesserung der Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns“ im Vordergrund. Wünschenswert wäre allerdings gewesen, bei der Behandlung der Europäischen Industriepolitik verstärkt auf die Unterschiede im Entwicklungsstand der beteiligten Länder und die daraus erwachsenden Probleme einzugehen. Auch vermißt man eine Würdigung der theoretischen Argumente für eine neue, offensive Industriepolitik, wie sie in der Strategischen Handels- und Industriepolitik, aber auch in der Neuen Wachstumstheorie vorgetragen werden. Wie in den meisten anderen Publikationen zu diesem Themengebiet, kommt auch in diesem Band die theoretische Grundlagendiskussion viel zu kurz. Dieses Manko kann durch Erfahrungsberichte aus der Praxis – so interessant und aufschlußreich sie auch sind – nicht wettgemacht werden.

D. Cassel, Duisburg

Reuter, Norbert: Der Institutionalismus. Geschichte und Theorie der evolutionären Ökonomie, Metropolis-Verlag, Marburg 1994, ISBN 3-926570-42-3, 460 S.

Der vorgelegte Band verdankt beim Autor seine Entstehung u. a. dem Eindruck „größter Konfusion“ bei der derzeitigen Debatte über institutionelle Richtungen innerhalb der Wirtschaftswissenschaften. Die Konfusion sei darauf zurückzuführen, urteilt Reuter, daß unterschiedliche Autoren zu unterschiedlichen Zeiten unter Zugrundelegung unterschiedlicher Prämissen mit der Bezeichnung „institutionalistisch“ bzw. „Institutionalismus“ vor allem eine Abkehr von einer primär deduktiven und abstrakten Theorie kennzeichnen wollten. Der Kern der heutigen Schwierigkeiten – die auch Rezensent konstatiert – aber beruhe darauf, daß „auf-

grund fehlender Kenntnisse über den originären amerikanischen Institutionalismus vorhandene Divergenzen nicht wahrgenommen und vorschnell Kontinuitäten hergestellt werden, die nicht vorhanden sind“ (vgl. S. 29 ff.).

Der gehaltvolle Band soll hier in erster Linie in seinem Inhalt umrissen und lediglich in einer ersten Annäherung an das dargestellte große Thema kritisch beurteilt werden. Nach einer Einleitung über das Anliegen der Arbeit wird der Stoff vom Autor in sieben sorgfältig untergliederten und entsprechend präzise ausgeführten Teilen vorgeführt. Am Schluß folgt ein ebenso umfangreiches wie umfassendes Literaturverzeichnis (von 34 Seiten) sowie ein Personen- und ein Sachregister, die für den Leser besonders aufschließend wirken.

– Der Erste Teil des Buches konfrontiert den Institutionalismus als wissenschaftliche Richtung mit der neuen Institutionenökonomie der Gegenwart, und er bestimmt insofern eine zentrale Marschroute der Arbeit. Der Autor bezeichnet beide Institutionismen als durchaus „konträre Konzepte“, die es scharf zu unterscheiden gelte: Während der neue Institutionalismus von R. H. Coase, O. E. Williamson und anderen Autoren gegenüber der mit ihr verwandten älteren neoklassischen Tradition institutionelle Bezüge in ihr Theoriegebäude neu einzubeziehen sucht, „diese jedoch weithin als Datum betrachtet“, will der von Th. Veblen, J. R. Commons und weiteren Amerikanern begründete ursprüngliche Institutionalismus unter Zugrundelegung normativer Prämissen (z.B. über Demokratie, Chancengleichheit, kollektive Wohlfahrt) den „institutionellen Rahmen pragmatisch (...) gestalten“.

Diese Festlegung betrifft dabei sowohl sich kontinuierlich unter dem Gerechtigkeitsaspekt erweiternde Möglichkeiten der Eigentumsbildung und Partizipation für immer größere Bevölkerungskreise als auch die Bewertung des staatlichen Handelns gemäß einem – wie Rezensent meint: sinnorientierten – Pragmatismus. „Während Vertreter der ‚Neuen institutionellen Ökonomie‘ staatliches Handeln weitgehend als Beschränkung individueller Freiheit verstehen, wird letztere für Commons überhaupt erst durch staatliches Handeln hergestellt und ermöglicht. Zudem stellt die ‚Neue institutionelle Ökonomie‘, im Gegensatz zur Theorie Commons, keine allgemeine Theorie der Entstehung von Institutionen dar, was insbesondere daran deutlich wird, daß alleine auf Grundlage der Transaktionskostenanalyse die Genese der Institution Staat gerade nicht erklärbar ist“ (S. 37 ff.). Trotz der Bemühungen beispielsweise von J. M. Buchanan und D. C. North dürfte diese These zutreffen.

– Der Zweite Teil versucht in zwei Kapiteln nichts weniger als einen Überblick über hundert Jahre Institutionalismus zu geben, indem zum einen die Entstehung, Entwicklung und Rezeption des gesamten Institutionalismus nachgezeichnet, zum andern die organisatorische Entwicklung der jüngeren als „Bewegung“ bezeichneten Institutionalismusforschung verfolgt wird. Als mit dem Institutionalismus in engem Zusammenhang stehend werden dabei auch die deutsche Sozialrechtliche Schule von R. Stammler (Halle/S.) und K. Diehl (Freiburg/Br.) gezählt, zu der aber auch andere Autoren, wie z.B. A. Hesse (Halle/S. und Breslau, zuletzt Speyer) sowie der amerikanische Neo-Institutionalismus eines C. E. Ayres gehören. (Dieser „Neo-Institutionalismus“ ist übrigens nicht zu verwechseln mit dem auch davon unterschiedenen neuen Institutionalismus! Vgl. S. 39 ff.).

Zu den Stammvätern der ursprünglichen Schule gehört nach der vorliegenden Darstellung neben Veblen und Commons auch der bekannte empirische Konjunkturtheoretiker W. C. Mitchell, der im engen Anschluß an Veblen die für den gesamten Institutionalismus bis heute konstitutiven Merkmale der „Institutionen-

Technik-Dichotomie“ und der „analytischen Trennung von industriellen und pekuniären Aspekten“ herausgearbeitet hat. Die Merkmale betreffen laut Reuter einerseits den Gegensatz zwischen gesellschaftlichen Institutionen und technisch-instrumentellem Fortschritt, andererseits die Untersuchung der handlungsleitenden Dominanz von Profitkriterien, der Einzelmotive von Profitorientiertheit und der institutionellen Bedingtheit menschlichen Handelns und menschlicher Rationalität (vgl. Näheres S. 49 ff.).

Die jüngere institutionalistische Bewegung, wie sie der Autor behandelt, begann nach Vorarbeiten im Jahre 1965 durch Gründung einer ersten offiziellen Organisation. Sie kulminiert seit 1979 in der US-amerikanischen „Assoziation for Institutional Thought“ (AFIT) und der 1988 in London gegründeten „European Association for Evolutionary Political Economy“ (EAEPE). Was speziell Deutschland betrifft, so war hier nach dem Zweiten Weltkriege unbestritten A. Montaner (Mainz) der bedeutendste Pionier der Institutionalismusforschung, verdient allerdings überwiegend durch seine dogmengeschichtlichen Arbeiten zum amerikanischen Institutionalismus.

– Der Dritte Teil behandelt den geistesgeschichtlichen Hintergrund des Institutionalismus, aufgegliedert in Kapitel über den „Einfluß der Deutschen Historischen Schule“ auf den amerikanischen Institutionalismus (und andere amerikanische Nationalökonomien), über die „Philosophie des Pragmatismus“ und deren Bedeutung aus der Sicht der Institutionisten, schließlich über den „Evolutionismus“, wobei Darwin (und der „Darwinismus“) als Gegengewicht zu Newton gesehen werden.

Den größten Einfluß von diesen Richtungen hatte nach Reuters Urteil die Philosophie des Pragmatismus von C. S. Peirce, W. James und nicht zuletzt J. Dewey, wobei der „Betonung der Willensfreiheit und der Möglichkeit zur aktiven, kontrollierten Einflußnahme der Menschen auf ihre Umwelt“ die größte Rolle zukamen (S. 72 ff.). „Wahrheit“ nimmt im Pragmatismus mehr den Charakter einer Erfindung und Konstruktion als einer Entdeckung an. Neben der relativistischen Auffassung von Wahrheit, wie sie I. Kant zweifellos noch nicht teilte (dazu zutreffend S. 76), steht die Wendung zum „Instrumentalismus“, wodurch die Notwendigkeit gesellschaftlicher Problemlösungen mit Hilfe von „trial and error“-Prozessen, Erziehung und Demokratie hervorgehoben wird. Von den europäischen Pragmatisten wird kurz der Als-Ob-Philosophie des Kantianers H. Vaihinger gedacht, der zu Beginn des 20. Jh. ebenfalls von Halle aus wirkte (und unter den späteren Wirtschaftswissenschaftlern z. B. den Betriebswirt E. Gutenberg beeinflusst hat).

Die parallelen Ideen der Historischen Schulen (und insbesondere solche von G. v. Schmoller) und erst recht diejenigen der Nachfolger dieser Schulen (wie z. B. W. Mitscherlichs oder auch des langjährigen Kölner Volkswirts G. Schmolders), kommen allerdings nach Rezensentenmeinung in der Darstellung zu kurz. Entsprechendes gilt aber auch bezüglich des ja nicht mehr naturrechtlich fundierten Kritizismus eines Kant und hinsichtlich anderer Teile der (idealistischen bzw. lebensphilosophischen) deutschen und weiteren europäischen Konzeptionen des vorigen Jahrhunderts.

Die Historische Schule – es gab freilich deren zwei – hinterließ laut Reuter lediglich Spuren im Denken der Institutionisten, wie der amerikanischen Nationalökonomien schlechthin. Dies dürfte wohl zutreffend geurteilt sein, ist aber nach hier vertretener Auffassung noch zu wenig ausgeführt. Der Einfluß der österreichischen Grenznutzenschule (und wohl auch derjenige J. H. von Thünens, als dem frühen deutschen Grenztheoretiker par excellence und Vorbereiter neuartiger

institutioneller Lösungen) war, nimmt man die gesamte amerikanische Nationalökonomie der Zeit, sicherlich stärker.

Was den Evolutionsgedanken betrifft, so wurde dieser von den InstitutionalistInnen unter dem Einfluß pragmatischer Denker zweifellos voll akzeptiert, allerdings in den sozialdarwinistischen Frühformen und Weiterungen H. Spencer'scher Prägung zumindest später eindeutig abgelehnt. Die gesellschaftliche Entwicklung ist besonders Veblens Auffassung nach kein teleologischer, etwa im Sinne eines Entwicklungsgesetzes auf ein Ziel hinauslaufender Prozeß. Dieser Autor vermied zwar nicht sozialdarwinistische Überlegungen, war aber lange vor G. Myrdal bereits der Ansicht, daß jeweils vorhandene Institutionen und das damit verbundene menschliche Verhalten nicht als gegeben angesehen werden dürfen, sondern als in einem Prozeß der „kumulativen Verursachung“ stehend begriffen werden müssen (vgl. S. 96).

– Der Vierte Teil analysiert in fünf, hauptsächlich auf einzelne Autoren zentrierten Kapiteln das wichtige Thema der „Entwicklung der institutionalistischen Methodik“. Veblens Methode wird dabei auch im Anschluß an die Sekundärliteratur als „holistisch, evolutionär und genetisch“, diejenige Mitchells hingegen als „analytisch beschreibend“ charakterisiert. Die Ausführungen Commons zur Methodenfrage wenden sich nach dessen Selbstverständnis unter anderem gegen die Annahme gedanklich fixierter Idealtypen als Utopien, wie sie auf M. Weber zurückgehen. Der Autor bezeichnete seine Methode, die auf „pattern models“ bzw. „pattern theories“ hinausläuft, in Anlehnung an Dewey als „induktiv“ und „pragmatisch“ – was uns treffender erscheint als der Gebrauch des Terminus holistisch oder auch die etwas übertriebene Herausstellung von Analogien zum Kritischen Rationalismus Popperscher Prägung (vgl. dazu S. 126 ff.).

Generell konstatiert Reuter für die gesamte Richtung schon eingangs: „Der Hauptvorwurf der InstitutionalistInnen hinsichtlich der von der neoklassischen Ökonomie betriebenen Theoriebildung richtet sich gegen deren festgefühtes und grundlegend mechanistisches Weltverständnis, das als eine unzulässige Übertragung Newtonscher Mechanik auf die Gesellschaft interpretiert wird“ (S. 103). Speziell bezogen auf Commons schreibt der Autor dann später: „In Übereinstimmung mit Dewey hält er (Commons W. W. E.) fest, daß es nicht Aufgabe des Wissenschaftlers sei, umfassende Gesellschaftsentwürfe zu erarbeiten, sondern in erster Linie die im Alltagsprozeß auftretenden Probleme und Konflikte prozeßhaft lösen zu helfen. Leitidee für ein solchermaßen pragmatisches Denken und Handeln sollte dementsprechend kein utopischer Idealzustand sein, sondern der Versuch einer ‚vernünftigen‘ Lösung Stück für Stück und Tag für Tag näherzukommen“ (S. 128).

In diesem Zusammenhang läßt sich die kritische Frage stellen, ob Utopien denn zwangsläufig als mehr oder weniger ontologische Ganzheiten bzw. holistische Ideale aufgefaßt werden müssen, wie es bei Popper und auch hier offenbar geschieht. Oder ob es stattdessen nicht gerade ein Anliegen sein kann – und vielleicht eines der wesentlichsten Anliegen speziell M. Webers war –, Idealtypen selbst analog den InstitutionalistInnen als nützliche sinnorientierte („wertbezogene“) Konstruktionen zu sehen und sie in der Forschung zur Vorbereitung geschichtsbezogener empirischer Theorie einzusetzen – und eben nicht als holistische Kategorien zur Vorbereitung mehr oder weniger revolutionärer Veränderungen zu verwenden. (Bezüglich der Verwendung des Ausdrucks „holistisch“ ist übrigens auch zu kritisieren, daß im Unterschied selbst zum Vorgehen Poppers hier der Unterschied von „Gestalt“ und „Ganzheit“ bei der Interpretation von Holismus nicht beachtet wird; vgl. S. 105 ff.).

– Im Fünften und Sechsten Teil des Buches wird zunächst eingehend die institutionalistische Kritik Veblens und Ayres an grundlegenden Prämissen und Ergebnissen der neoklassischen – weniger hingegen der klassischen – Ökonomen aufbereitet, sodann in fünf Kapiteln die fundamentale Kritik an der angeblich „natürlichen Ordnung“ des Kapitalismus und die ausführliche Krisenanalyse der beiden Autoren vorgeführt. Aber auch Commons Sicht des kapitalistischen Systems und Mitchells Analyse der Konjunkturzyklen werden detailliert nachgezeichnet. Die Darlegungen münden in beachtenswerte Ausführungen über die Bedeutung der krisentheoretischen und kapitalismuskritischen Ausführungen der älteren InstitutionalistInnen für den zeitgenössischen Institutionalismus jüngerer Autoren.

In diesem Zusammenhang wird betont, daß die von Veblen getroffene und von Mitchell weiterentwickelte Unterscheidung zwischen „business“ und „industry“ wichtig bleibt, derzufolge mit Blick auf monetäre Profite getroffene Produktionsentscheidungen gerade keine Aussage über sozial nützliche Produktion beinhalten, daß also eine andauernde Dichotomie zwischen privat- und gesamtwirtschaftlicher Sphäre besteht. Reuter drückt dies so aus, „daß wirtschaftliche Konzentration, als privatwirtschaftliche Strategie zur Minderung steigender wirtschaftlicher Unsicherheiten infolge einer kontinuierlichen Zunahme der Komplexität der modernen kapitalistischen Wirtschaft, nicht nur wirtschaftliche, sondern auch politische und überhaupt gesellschaftliche Machtzusammenballung in privater Hand bedeutet (...). Demzufolge gehört Marktmacht und nicht ein wie immer verstandener ‚neutraler‘ Marktmechanismus zu den entscheidenden Faktoren bei der Bildung von Marktpreisen“ – ein Faktor, der in der Preistheorie wohl tatsächlich zu wenig beachtet wird.

Insbesondere die bereits von Veblen als fundamentales Problem erkannte zunehmende Bedeutung mittlerweile multinational agierender Großkonzerne wird als das Problem der Zukunft gesehen. „Während auf gesellschaftlichem Gebiet um eine zunehmende Durchsetzung demokratischer Mechanismen gerungen wird, an deren grundsätzlicher Richtigkeit kaum Zweifel geübt werden, entwickeln sich – bislang in diesem Zusammenhang kaum thematisiert – Großkonzerne zu sogenannten ‚private governments‘, die autoritär und hierarchisch organisiert sind und die ihre Manager aus einem elitären Zirkel selbst rekrutieren“ (S. 203f.). An der zunehmenden Verlagerung staatlicher Macht auf private Macht, wenn auch teilweise im Rahmen korporativistischer bzw. neokorporativistischer Ordnungsmodelle, und an den dadurch ausgelösten Problemen kann es auch nach Ansicht des Rezensenten kaum einen Zweifel geben.

– Der Siebte Teil des Werkes stellt in vier vielfältig untergliederten Kapiteln auf 160 Seiten etwas dar, wovon fälschlicherweise nicht selten bislang überhaupt bezweifelt wurde, daß es dies gibt, nämlich eine weithin geschlossene positive Wirtschaftslehre dieser politökonomischen Richtung. Die zentralen Aspekte und eng miteinander verwobenen Begriffe dieses Teils der Analyse von Institutionen, die in entsprechenden Kapitelüberschriften auftreten, lauten: „Bedeutung von Institutionen“, „Bedeutung von Macht und Recht“, „Institutionalismus als normative Wissenschaft“, schließlich – sozusagen als Quintessenz der ökonomischen und politischen Analysen der InstitutionalistInnen – „Demokratische Wirtschaftsplanung“.

Es wird in diesem Teil zunächst vor allem verdeutlicht, daß Veblen als erster die Bedeutung von Institutionen für die Ökonomie scharfsinnig analysiert hat. „Institutionen“ bedeuteten für ihn dabei weitverbreitete Gewohnheiten des Den-

kens, welche als Faktoren zwischen sich verändernden materiellen Verhältnissen (technischer Fortschritt, Bevölkerungswachstum, Klimaveränderungen usw.) und „Instinkten“ wirken und vermitteln. Dies ist eine Ansicht, die allerdings von späteren Autoren (wie Mitchell, Ayres und anderen) vielfältig korrigiert, d.h. erweitert oder auch verengt, wurde (vgl. S. 211 ff.; 227 ff. u. 234 ff.). Dabei hat sich die Aufmerksamkeit der Veblen nachfolgenden Politischen Ökonomen – bei denen Reuter leider nicht auch ausführlich auf Argumente von K. E. Boulding, J. K. Galbraith, B. Ward oder von europäischen Autoren etwa J. Akerman, G. Myrdal und G. Weisser (und seinen Anhängern) eingeht – mehr und mehr auf die Voraussetzungen, Bedingungen, Gründe, Möglichkeiten und Richtungen institutionellen Wandels gerichtet.

Nachdem durch die zunehmende krisenhafte Entwicklung fortgeschrittener kapitalistischer Systeme das Fehlen einer leitenden „unsichtbaren Hand“ im Sinne von A. Smith immer deutlicher geworden sei, lasse sich die Notwendigkeit eines normativen Institutionalismus, der „dynamische Wertungen“ an die Stelle „statischer Werte“ setze, immer weniger leugnen. „Steigende Arbeitslosenzahlen, zunehmende Einkommensungleichverteilung, wachsende Umweltverschmutzung bei gleichzeitigem Anstieg von wirtschaftlicher Konzentration und Macht sind die Stichworte, die die Notwendigkeit einer intervenierenden ‚sichtbaren Hand‘, d.h. von demokratisch legitimierten Wirtschaftseingriffen für die InstitutionalistInnen unumgänglich machen“ (vgl. dazu S. 317 ff. u. besond. S. 326).

– Die relativ kurzen Ausführungen des achten und neunten Teils der Arbeit versuchen zunächst über vorausgehende Ausführungen zum „New Deal“ eines F. D. Roosevelt, der sich wesentlich auf Commons Analysen gestützt hat (vgl. S. 252 ff.), einen Brückenschlag zum Keynesianismus, indem sie eine institutionalistische Sichtweise der Theorie von J. M. Keynes vorführen und auch den Postkeynesianismus mit dem Institutionalismus konfrontieren. Von den vier Strömungen, die heutzutage unter dem Oberbegriff „Keynesianismus“ firmieren (Keynesische Theorie, keynesianische Theorie, neoklassische Theorie, postkeynesianische Theorie), würden die Postkeynesianer den InstitutionalistInnen am nächsten stehen, da sie wie diese die „Entwicklung eines vollständigen Gegenentwurfs zur Neoklassik“ zum Ziele haben.

Die Arbeit wird beschlossen mit knappen Ausführungen zum Institutionalismus im ausgehenden zwanzigsten Jahrhundert, wonach von diesem „eine andere Gesellschaft“ gefordert werde, in der eine aktive, kompetente und informierte Öffentlichkeit den bestehenden Dualismus zwischen Staat bzw. Regierung („die da oben“) und Gesellschaft („die da unten“) überwunden hat. Auf eine solche Struktur – wie sie bekanntlich auch der Soziologe A. Etzioni und die moderne nordamerikanische Strömung der Kommunitaristen im Rahmen einer bürgernahen zivilen Gesellschaft fordern – sei die Theorie des Institutionalismus zugeschnitten (vgl. S. 409).

Wie immer man zu dieser These und überhaupt zu den Argumenten dieses bemerkenswerten Buches steht, eines ist sicher: Sie fordern zweifellos zu einer eingehenden Auseinandersetzung heraus. Der Institutionalismus ist alles andere als eine überlebte theoretische und politische Richtung der Vergangenheit. Von dieser Einschätzung her schließt sich Rezensent dem folgenden Diktum des Autors an: „Nach dem Zusammenbruch der sozialistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung verbunden mit dem Wegfall der theoretischen Diskussion lange Zeit lähmenden Systemkonkurrenz und der damit zusammenhängenden ideologischen Fixierung sollte mit Blick auf die Gestaltung der Zukunft alles das zusam-

mengenommen werden, was die Ökonomie in ihrer Gesamtheit zusammen mit den übrigen Sozialwissenschaften an theoretischem Rüstzeug für praktisches Handeln zu bieten hat“ (S. 26f.). Die Schrift von Norbert Reuter lädt durch ihre zuverlässige Darstellungsweise eines vielschichtigen Stoffes und die leserfreundliche Diktion seiner Ausführungen zu einer solchen Beschäftigung geradezu ein.

W. W. Engelhardt, Köln

Tyers, R./Anderson, K. (1992), Disarray in World Food Markets. A Quantitative Assessment. Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 444 Seiten. ISBN: 0 521 351057

Weltagarmärkte werden seit langem durch eine Vielzahl agrarpolitischer Maßnahmen direkt oder indirekt beeinflusst. Diese Politiken sind durch einige offensichtliche Widersprüche gekennzeichnet. So schützen Industrieländer typischerweise den Agrarsektor und verursachen eine Überschußproduktion bei wichtigen Agrarprodukten. Entwicklungsländer diskriminieren dagegen oft den Agrarsektor, sind häufig Nahrungsmittelimporteure und stehen gravierenden Problemen der Ernährungssicherung ihrer Bevölkerung gegenüber. Vor diesem Hintergrund ist der Titel „Disarray in World Food Markets“ zu verstehen, den Tyers und Anderson ihrem Buch zugrundegelegt haben. Beide Autoren sind in der Literatur zur Agrarprotektion in der Welt und zu den Wirkungen der Liberalisierung des Weltagrarhandels und der Handelseffekte von Agrarpolitiken einzelner Länder und Ländergruppen durch zahlreiche Zeitschriftenaufsätze bestens ausgewiesen. In diesem Buch, dessen Idee ursprünglich auf ein Background Paper der Autoren für den World Development Report 1986 der Weltbank zurückgeht, verfeinern die Autoren nicht nur ihre früheren Analysen zur Modellierung einer Liberalisierung des internationalen Agrarhandels. Sie kombinieren und erweitern auch die Ergebnisse verschiedener Einzelbeiträge zu einer geschlossenen Gesamtdarstellung über den Einfluß von Agrarpolitiken auf die Weltagarmärkte und die Bewertung von Liberalisierungsalternativen.

Die drei Ziele der Studie sind „to quantify the increasing extent and changing pattern of disarray in world food markets, to explain why such distortionary policies are adopted, and to quantify the effects of existing policies and of less-costly alternative approaches to achieving policy goals“ (S. 4). Das Buch ist in drei Hauptabschnitte und neun Einzelkapitel gegliedert. Im ersten Hauptabschnitt, „World Food Markets and Their Behavior“, werden drei Themen diskutiert: 1) „Changing Patterns of World Food Prices, Production and Trade“ (Kap. 1); 2) „Distortionary Policies Affecting Food Markets“ (Kap. 2); 3) „Reasons for the Pattern of Food Price Distortions“ (Kap. 3). Hier werden Hintergrundinformationen und theoretische Erläuterungen zur Entwicklung der Weltagarmärkte, zur weltweiten Struktur der Agrarprotektion und deren Ursachen geliefert, die für die späteren Politikwirkungsanalysen bedeutend sind. Tyers und Anderson arbeiten in Kap. 1 heraus, daß langfristig die Weltagrarpreise gesunken und die Weltmarktpreise instabiler geworden sind und daß Industrieländern eine zunehmende Bedeutung als Nahrungsmittelexporteure zukommt. Ökonomische Gründe für diese Entwicklung werden aufgezeigt, und die Agrarpolitik der Industrie- und Entwicklungsländer wird neben spezifischen Charakteristika von Angebot und Nachfrage an Weltagarmärkten für die zunehmende Weltmarktinstabilität und die zunehmenden Exportanteile der Industrieländer verantwortlich gemacht.

ZWS 115 (1995) 3

Diese Politiken lassen sich, wie die empirische Evidenz in Kap. 2 anschaulich zeigt, im weltweiten Vergleich durch eine starke Einkommensabhängigkeit der Protektionsrate charakterisieren. Bei einer generellen Diskriminierung des Agrarsektors werden in Entwicklungsländern meist Agrexport- gegenüber Agrarimportgütern benachteiligt, und neben der direkten Agrarpolitik ist die indirekte Besteuerung über die makroökonomischen Rahmenbedingungen sehr bedeutend. Mit dem Wirtschaftswachstum ist in Industrieländern die Agrarprotektion angestiegen, und auch die asiatischen „newly industrializing countries“ (NICs) haben einen zunehmenden Agrarsektorschutz verwirklicht. Das Muster der Agrarprotektion wird in vielen Ländern ergänzt durch die Abkoppelung der Erzeuger- und Verbraucherpreise von den internationalen Agrarpreisen, und dies ist für die Instabilität der Weltagrarpreise mitverantwortlich. In Kap. 3 erklären die Autoren diesen Befund der weltweiten Agrarprotektion mit einem ökonomischen Modell des politischen Marktes. Ausgehend von typischen Strukturkoeffizienten von Industrie- und Entwicklungsländern erläutern sie, warum die Nachfrage und das Angebot an Agrarprotektion im Vergleich zur Protektion im Nichtagrarsektor in Industrieländern größer als in Entwicklungsländern sind.

Der zweite Hauptabschnitt „Effects of Food Market Distortions“, präsentiert zentrale Ergebnisse der Studie. In Kapitel 4, „The Theory of Food Market Distortions: A Graphical Approach“, werden die Wirkungen ausgewählter Agrarpolitiken auf Verbrauchs-, Produktions- und Handelsmengen sowie die Staatsausgaben, die Einkommensverteilung und die nationale und weltweite Wohlfahrt theoretisch abgeleitet. Es werden eine ganze Reihe von Standard- und Sonderfällen diskutiert. Tyers und Anderson betonen, daß die Agrarprotektion der Industrieländer nicht notwendigerweise Exportländern unter den Drittländern schadet und Importländern nützt. Ausnahmen können z.B. bei Handelsstatuswechsel vorliegen, wenn ein importierendes Drittland unter Freihandelsbedingungen exportieren würde, und vor allem unter Berücksichtigung von heimischer Agrarpolitik, Instabilitätswirkungen, des Selbstversorgungsarguments und dynamischer Effekte der Agrarpolitik auf das Produktivitätswachstum. Die Notwendigkeit der empirischen Analyse wird herausgestellt, und Kap. 5 bietet hierzu „A Model of World Food Market Behaviour“, dessen Algebra in Appendix 1 und dessen Parameter im über 60seitigen Appendix 2 separat dargestellt sind. Das Modell erfaßt die wichtigsten Nahrungsgüter: Weizen, Futtergetreide, Reis, Rind-, Schaf-, Schweine- und Geflügelfleisch, Milchprodukte und Zucker. Es werden 30 Länder bzw. Ländergruppen unterschieden, die die gesamte Welt abdecken, und Interdependenzen zwischen den Märkten im Verbrauch und in der Produktion erfaßt. Das Modell ist stochastisch, Lagerhaltungsaktivitäten werden modellintern erklärt, und die Produktion wird mit einem dynamischen Anpassungsverhalten abgebildet. Interessant ist auch die Politikkomponente: Auf der Basis ökonometrisch geschätzter und dynamischer Preisstransmissionsgleichungen wird eine Protektionskomponente und eine Stabilisierungskomponente für alle Länder unterschieden. Auf diese Weise können sehr unterschiedliche Politiken der Preisstützung und -stabilisierung abgebildet werden. In Kapitel 6, „Effects of Existing Policies“, wird das beschriebene Modell verwendet, um ökonomische Folgewirkungen der Agrarpolitiken von Industrie- und Entwicklungsländern zu quantifizieren. Ausgehend von der Basisperiode 1980 - 82 wird hierzu die Entwicklung der Weltagrarmärkte mit und ohne Politik simuliert, und die ökonomischen Effekte werden für die Basisperiode sowie für 1990 und 2000 ausgewiesen. Dieses Kapitel liefert eine Fundgrube an wichtigen Teilergebnissen. Einige Beispiele: Die Agrarpolitik der Industrieländer verursacht einen aggregierten Wohlstandsverlust in Entwicklungsländern, 1990 in der Höhe von 11,5 Mrd. US-\$ (Table 6.11). Der weltweite Wohlstandsver-

lust durch die Agrarpolitik in Industrieländern ist etwa gleich groß wie der durch die Agrarpolitik in Entwicklungsländern (S. 219). Entwicklungsländer können signifikant größere Wohlstandsgewinne durch die Reform der eigenen Agrarpolitik als der Agrarpolitik der Industrieländer gewinnen (Table 6.12). Eine Liberalisierung der Agrarpolitik in Industrie- und Entwicklungsländern würde die Instabilität der Weltmärkte so stark senken, daß die Weltmarktpreise stabiler wären als die Preise in vielen Ländern, die ihre heimischen Märkte vom Weltmarkt abkoppeln (S. 228).

Der dritte Hauptabschnitt, „Food Policy Reform“, enthält zunächst eine Analyse von „Effects of Gradual Liberalization of OECD Food Markets“ (Kap. 7), dann beschäftigt sich Kap. 8 mit „Economic Reform in the Centrally Planned Economies“, und es folgen im letzten Kapitel „Policy Implications and Prospects for Reform“. Kapitel 7 erfaßt im Gegensatz zur Wirkungsanalyse des Kapitels 6 tatsächliche Reformvorschläge. War z.B. in Kap. 6 die quantitative Bedeutung der Effekte der Agrarpolitik der Entwicklungsländer herausgearbeitet worden, so ist dies nicht Gegenstand der Liberalisierungsverhandlungen im Rahmen des GATT gewesen. So beschränkt sich Kap. 7 folgerichtig auf Liberalisierungspolitiken der Industrieländer, und es werden Folgewirkungen einer Umwandlung nichttarifärer Handelshemmnisse in Zölle (Tarifizierung) und eines 50%igen Abbaus der Agrarprotektion in den OECD-Ländern zwischen 1991 und 2000 simuliert. Alternativ wird eine Harmonisierungsstrategie unterstellt, bei der die hohen Protektionsraten auf 40% reduziert werden. Wichtige Ergebnisse sind u.a., daß die Tarifizierung bei den in der OECD stark protektionierten Produkten die Instabilität am Weltmarkt deutlich senkt und in Japan und Westeuropa deutlich erhöht. Der modellierte partielle Protektionsabbau hat in Industrieländern außerdem geringere Effekte auf Produktion, Verbrauch und Selbstversorgungsgrad als erwartet. Kap. 8 konzentriert sich primär auf China und arbeitet heraus, daß die Wirtschaftsentwicklung dieses Landes für die Weltagrarmärkte von erheblicher Bedeutung ist. In Kapitel 9 werden die Ergebnisse zusammengefaßt und Politikimplikationen erarbeitet. Tyers und Anderson lassen wie schon zuvor keinen Zweifel daran, daß sie eine möglichst weitgehende und multilaterale Liberalisierung im Agrarsektor präferieren. Bei einer graduellen Liberalisierung werden einfache Protektionsinstrumente wie Zölle vorgeschlagen anstelle von komplizierteren Systemen mit Preisstützung, Produktionskontingentierung und Flächenstilllegung (S. 307). Kompliziertere Systeme werden jedoch klar als der realistischere Weg eingeschätzt, da Politiker dazu neigen, „to do something‘ rather than ,to undo something“ (S. 311).

Es ist sehr viel leichter, die Stärken der Studie herauszustellen als die Schwächen. Eine Begrenzung der Aussagefähigkeit, die von den Autoren auch diskutiert wird, folgt aus dem partialanalytischen Ansatz. Durch den Verzicht auf einen allgemeinen Gleichgewichtsansatz, mit dem auch die Analyse von Rückwirkungen der Agrarpolitik auf andere Sektoren möglich wäre, ist allerdings eine detailliertere Modellierung des Agrarsektors mit den Interdependenzen zwischen den Märkten möglich, und die Interpretation kann sich auf gut abgesicherte Parameter stützen. Zu breit angelegt erscheinen jedoch die allgemeinen Liberalisierungsvorschläge der Autoren; sie berücksichtigen zu wenig die Ziele nationaler Agrarpolitik, um z.B. bei der vieldiskutierten Frage einer sozialen Abfederung einer verminderten Preisstützung über direkte Einkommensübertragungen hilfreich zu sein.

Insgesamt haben Tyers und Anderson aber ein bedeutendes Buch vorgelegt. Es ist theoriefundiert, bietet wichtige Simulationsergebnisse zu den ökonomischen Effekten der Agrarpolitik von Industrie- und Entwicklungsländern und hat durch

die eigene Ermittlung wichtiger Modellparameter, insbesondere der Preistransmissionselastizitäten, auch empirischen Gehalt. Da das Buch auf vielfältigen wissenschaftlichen Veröffentlichungen der Autoren aufbaut, liegt sein Wert vor allem in der kompakten und leicht zugänglichen Verfügbarkeit ihrer wichtigsten Forschungsergebnisse zum Thema. Dies ist insbesondere in der agrarökonomischen Lehre ein großer Vorteil, wo in Lehrveranstaltungen zur Agrarpolitik, zu Weltagrarmärkten und zur Welternährungswirtschaft bisher auf Aufsätze der Autoren zu Einzelaspekten zurückgegriffen werden mußte.

Dem Werk ist jedoch größere Verbreitung zu wünschen als nur in der Agrarökonomie. Gerade den Ökonomen, die nicht auf Agrarsektorfragen spezialisiert sind, deren Arbeitsgebiet jedoch von der Thematik betroffen ist, bietet das Buch viel. Mit seinem breiten und international vergleichenden Ansatz ist es als komplementäre Lektüre für wirtschafts- und entwicklungspolitische Lehrveranstaltungen empfehlenswert, wenn eine aktuelle, theoriefundierte und quantitative Analyse der internationalen Bedeutung von Agrarpolitiken der Industrie- und Entwicklungsländer angestrebt wird. Viele Anwendungsbeispiele dürften das Buch auch für Kurse zur angewandten Preistheorie und Mikroökonomik interessant machen. Es ist nicht zuletzt auch wertvoll, um einige gängige Vorurteile über Agrarpolitik abzubauen. So wird oft von Entwicklungspolitikern argumentiert, daß Entwicklungsländer zugunsten ihrer Agrarexporte die Nahrungsmittelproduktion vernachlässigen. Tyers und Anderson zeigen überzeugend auf der Basis neuer empirischer Evidenz, daß das Gegenteil der Fall ist. Weiter wird oft unterstellt, daß nur Industrieländer mit ihrer Agrarpolitik den Weltagrarhandel verzerren. Auch hier zeigen Tyers und Anderson, daß dies falsch ist und auch Entwicklungsländer massiv in den Agrarsektor eingreifen, den Weltagrarhandel verzerren und sich selbst mit ihrer Agrarpolitik erhebliche Wohlstandsverluste zufügen.

R. Herrmann, Gießen

Weikard, Hans-Peter: Der Beitrag der Ökonomik zur Begründung von Normen des Tier- und Artenschutzes. Eine Untersuchung zu praktischen und methodologischen Problemen der Wirtschaftsethik (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 419). Berlin: Duncker & Humblot 1992, 154 S.

Die zentrale These dieser Arbeit ist, daß eine Zusammenarbeit der Wirtschaftswissenschaften und der philosophischen Ethik einen Beitrag zur Normenbegründung liefert und damit zur Klärung und Vermittlung zwischen sehr unterschiedlichen Positionen beitragen kann, die in der Tier- und Artenschutzdiskussion bezogen werden. Weikard gibt eine der leitenden Ideen gleich zu Beginn an: „Der Gegensatz zwischen Ökologie und Ökonomie besteht nur scheinbar; er löst sich auf, sobald man ein adäquates Verständnis davon entwickelt hat, was Ökologie und Ökonomie sind“ (S. 2). Die Auflösung dieses – vermeintlichen – Gegensatzes wird als „Beitrag zur Systematisierung der Wirtschaftsethik“ aufgefaßt. Daß sich der Verfasser dabei der Begründung von Tier- und Artenschutznormen zuwendet, hat nicht nur pragmatische Gründe, wie die relative Eigenständigkeit der Thematik im Rahmen einer ansonsten kaum überschaubaren Ökologie-Debatte, sondern auch einen systematischen Sinn: An diesem Beispiel lassen sich Grundprobleme der Normenbegründung besonders gut aufzeigen, „denn die Stärken oder Schwächen einer Begründungskonzeption werden dort am besten deutlich, wo erprobte Begründungsmuster auf neue Anwendungsfälle übertragen werden“ (S. 3).

Hans-Peter Weikard holt dabei sehr weit aus: Begriffliche und methodologische Vorklärungen, deren Bezug zur eigentlichen Thematik sich dem Leser nicht immer unmittelbar erschließen, beanspruchen gut ein Drittel des Textes, aber wenn man zum Hauptteil des Buches „III. Ethik“ gelangt ist, sieht man, daß sich diese Arbeit gelohnt hat. Insbesondere gelingt dem Verfasser eine für seine Untersuchung wichtige Konkretisierung des „Universalisierungsprinzips“, die nach seiner Darlegung eine anthropozentrische Begründung für Tierschutznormen ausschließt und die Empfindungsfähigkeit von Individuen (wozu nunmehr auch Tiere gehören können) zum entscheidenden Kriterium macht, aus dem sich Verpflichtungsgründe für menschliches Handeln, auch gegenüber Tieren, ergeben. Anwendungsfälle sind dabei utilitaristische, vertragstheoretische und „rawlsianische“ Argumentations- und Begründungsmuster.

Weikards interessante Erweiterung des Rawlsschen Urzustands besteht darin, daß er den „Schleier der Unwissenheit“ noch weiter zuzieht, um die Diskriminierung von Tieren durch Menschen auszuschließen; demzufolge geht er „von einem um die Tiere erweiterten Kreis von Individuen, die am Urzustand teilnehmen, aus“ (S. 85). Diese Erweiterung des Rawls-Ansatzes führt zu einer neuen Fassung des „Differenzprinzips“: Es würde eine Gesellschaft gewählt, „in der die Leiden der Tiere vermieden würden, soweit sie nicht schlimmere Leiden der Menschen zu mildern helfen“ (S. 88). Eine weitere Folgerung wäre der Übergang zu vegetarischer Ernährung, „wenn die Grundversorgung mit Nahrung für die Menschen sichergestellt ist und die Fleischproduktion Leiden für die Tiere verursacht. Eine artgerechte Tierhaltung und ein schmerzloses Töten vorausgesetzt, wäre Fleischproduktion allerdings legitimierbar“ (ebd.). Weikard reichert nun diese Rawlschen Überlegungen durch vertragstheoretische Begründungen im engeren Sinne sowie naturrechtliche Reflexionen an. Zentral wird dabei das Vorliegen von Interessen als übliche Begründung für die Geltendmachung von Rechten; dabei ist Artenschutz bei dieser Konzeption nur indirekt, über die Interessen anderer an Arten begründbar, und es ergibt sich bei der Erweiterung des Individuenkreises auf Tiere ein breites Kontinuum der Intensität von Interessen. Damit werden auch die Grenzen der bisher diskutierten Ansätze deutlich: Beim Utilitarismus ist es die Notwendigkeit kardinalen intersubjektiven Nutzenvergleichs, bei Rawls ist es die „Künstlichkeit“ des postulierten Urzustandes, und in den Vertragstheorien ist es die notwendige dogmatische Einführung von Grundrechten zur Vermeidung von Ausbeutung.

Die Einbeziehung von Tieren in soziale Wohlfahrtsfunktionen und Rechte – Weikard plädiert dabei dafür, den Kantschen Terminus „Zweck“ durch „Interesse“ zu ersetzen – führt zu dem Postulat, „daß die Institutionen, z.B. die Rechtsverhältnisse, so zu gestalten sind, daß ein fairer Ausgleich gegensätzlicher Interessen stattfinden kann“ (S. 114). Diese Erweiterung erlaubt zwar die Nutzung von Tieren durch Menschen, unterwirft sie aber dem Universalisierungsprinzip der gleichmäßigen Gewichtung von (menschlichen und tierischen) Interessen. In diesem Kontext wird auch das Problem der Tötung und der Züchtung von Tieren diskutiert. Die Begründung von Artenschutznormen verlagert sich hierbei auf die Interessen der (menschlichen und tierischen) Individuen an (tierischen und pflanzlichen) Arten.

Schließlich wird das Problem zeitlicher Präferenzen, zeitlicher Diskontierung und intergenerationeller Gerechtigkeit – kurz: die Frage der Verpflichtung gegenüber zukünftigen Generationen – wieder in den drei erwähnten (utilitaristischen, rawlsianischen und vertragstheoretischen) Perspektiven diskutiert. Interessanter-

weise kann hierbei Lockes Bedingung für die Legitimität von Besitzrechten in zeitlicher Perspektive als eine Art „Nachhaltigkeitspostulat“ aufgefaßt werden.

Weikards Analyse, wie Normen des Tier- und Artenschutzes mit Mitteln der Ökonomik begründet werden können, liefert eine Reihe wertvoller Einsichten, stellt aber eine Reihe disziplinar gewohnter Vorgehensweisen in Frage. In juristischer Tradition z.B. gibt es eine Entsprechung von Rechten und Pflichten und damit eine Symmetrie von Rechtsträgern und Normadressaten; der um Tiere erweiterte Begriff von Individuen ist dagegen weiter als der Begriff des Normadressaten, der offenkundig auf die Spezies Mensch beschränkt werden muß. Immerhin ergeben sich daraus wichtige Minimalstandards im menschlichen Umgang mit Tieren, wie etwa ein Recht auf körperliche Unversehrtheit aller Schmerz empfindenden Lebewesen. Schwierige ethische Fragen, die wohl auch die Ökonomik nicht vollständig lösen kann, resultieren dabei aus der immer notwendigen Abwägung unterschiedlicher (z.B. menschlicher und tierischer) Interessen, deren Zulässigkeit und deren Maßstäbe durchaus nicht in jedem Fall von vornherein eindeutig oder auch nur allgemein plausibel begründbar erscheinen. Wir kommen damit auch wieder in diesem erweiterten Kontext auf eine Grundfrage von Ethik und Ökonomik, nämlich die nach der Möglichkeit der Zusammenfassung individueller Präferenzen zu Vorstellungen von gesellschaftlicher Wohlfahrt. Die Integration der Tier- und Artenschutzproblematik in diesen Kontext bildet einen wichtigen Erkenntnisfortschritt dieser Schrift.

H. G. Nutzinger, Kassel

Siebert, Horst (Hrsg.): Migration. A Challenge for Europe. Verlag J. C. B. Mohr, Tübingen 1994, 288 S.

Tagungen und Tagungsbände, die Wanderungen im Europa des 20. Jahrhunderts zum Gegenstand haben, beschäftigen sich selten mit den monströsen Fällen halb- oder unfreiwilliger Migration vor dem, im und nach dem Zweiten Weltkrieg: Die Flucht Hunderttausender vor politischer Verfolgung, die Zwangsrekrutierung von Millionen ausländischer Arbeitskräfte, die Transporte von Millionen Menschen in die Konzentrationslager und die Flucht und Vertreibung von wiederum Millionen Menschen aus ihrer Heimat – Ereignisse allesamt, deren ökonomische Prämissen und Konsequenzen der Aufarbeitung harren – werden in der Rubrik „Internationale Wanderungen“ selten aufgeführt. Diese (zur Seite gesprochene) Feststellung sei in einem Jahr gehäufte historischer Reminiszenzen erlaubt. Die aktuelle Diskussion kreist vielmehr um die Ursache, die Konsequenzen und die politischen Implikationen von europäischen Wanderungsbewegungen während der letzten vier Dekaden. Dies ist auch das Thema des vorliegenden Tagungsbandes.

Im einleitenden Beitrag „Thinking about Migration: European Migration Pressures at the Dawn of the Next Millenium“ stellt *Barry Eichengreen* Mutmaßungen über die künftige Entwicklung der Migrationsströme in Europa an. Hier seine wichtigsten Einsichten: Die Grenzen Westeuropas sind porös; strikte Grenzkontrollen wären angesichts erheblicher Einkommens- und Lohndifferenzen ineffizient oder unbezahlbar. Gleichwohl bleibt die Einwanderung in die Europäische Union moderat, und ihr Einfluß auf die Arbeitslosenquote und die Löhne der Einheimischen ist weiterhin gering. Die Einwanderung aus Osteuropa wird im Zuge der politischen und wirtschaftlichen Stabilisierung dieser Region durch eine wachsende Rückkehrquote reduziert. Dabei spielt die Handelspolitik der Europäi-

schen Union gegenüber Osteuropa eine zentrale Rolle: Waren- und Kapitalverkehr als Substitute für Arbeitskräftewanderungen. Die Migration innerhalb der Europäischen Union verliert im Zuge der ökonomischen und sozialen Angleichung an Bedeutung. Südeuropa vollzieht den Wechsel von der Aus- zur Einwanderungsregion. Man wird sehen, ob und wo die Fakten diese Vorhersagen stützen. In „Mass Migration: The Context of International Security“ diskutiert *Michael Stürmer* neben allerlei weiteren historischen Phänomenen, die sich mit Migration irgendwie in Verbindung bringen lassen, Zusammenhänge zwischen der politischen und wirtschaftlichen Instabilität im Gebiet der ehemaligen Sowjetunion, in der islamischen Welt und in anderen konflikträchtigen Regionen einerseits und dem Einwanderungsdruck andererseits, dem sich Westeuropa und andere, als Stabilitätsinseln genommene Industrieregionen, ausgesetzt sehen.

Den historischen Spekulationen der ersten beiden Beiträge folgen Texte, die in ihrer Mehrheit den Kunstregeln der ökonomischen Zunft gehorchen und darum von einem Ökonomen leichter besprochen werden können. In „Market Environment, Trade Technology, and Migrants' Performance“ behandelt *Oded Stark* den – bereits in einer Reihe früherer Beiträge dieses Autors diskutierten – Zusammenhang zwischen der regionalen Konzentration (Clustering) von Einwanderern und ihrem, im Fall der USA oft überdurchschnittlichen, ökonomischen Erfolg. In „Migration, Human Capital Formation, and Long-Run Output“ diskutieren *Oded Galor* und *Oded Stark* den Einfluß der Ein- und Auswanderung auf die durchschnittliche Humankapitalausstattung und das Pro-Kopf-Einkommen der beteiligten Länder. Unter den getroffenen Annahmen sinkt oder steigt die Humankapitalintensität und damit das Durchschnittseinkommen in beiden Ländern in Abhängigkeit von der relativen Humankapitalausstattung der Migranten. In „Immigration, the Labor Market, and Structural Adjustment: The Case of Germany“ zeigt *Bernhard Felderer*, daß der Einfluß der Einwanderung auf Löhne, Beschäftigung und Produktivität in hohem Maß von der Verfassung und Entwicklung des Arbeitsmarktes im Einwanderungsland abhängt. Auf kurze Sicht läßt die Einwanderung unter neoklassischen Prämissen über die Senkung der Löhne und der Kapitalintensität die Arbeitsproduktivität zwar sinken, auf lange Sicht besteht aber bei Wirksamkeit von Skaleneffekten ein positiver Zusammenhang zwischen Einwanderung und Arbeitsproduktivität. *W. T. M. Molle* und *C. Th. Zandfliet* präsentieren in „South-to-North Immigration into Western European Countries: The Case of France, the United Kingdom, and the Netherlands“ empirische Ergebnisse, die deutlich machen, daß sich in den letzten vier Dekaden der Charakter der Einwanderung in die genannten Länder stark verändert hat. Während in den sechziger und siebziger Jahren die Knappheit an Arbeitskräften als Sog-Faktor wirkte, war es in den achtziger Jahren der Druck der ungünstigen wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse in europäischen und außereuropäischen Problemregionen, der die Einwanderung in die genannten drei Länder verstärkte. Die beiden Autoren zeigen, daß das Durchschnittseinkommen der Einwanderer in diesen Ländern niedriger als das der Einheimischen ist, und sie führen diese Tatsache auf die relative Abnahme der Nachfrage nach niedrigen Arbeitsqualifikationen einerseits, auf die relative Zunahme von Einwanderern mit niedrigen Arbeitsqualifikationen andererseits zurück. *Axel Börsch-Supan* untersucht in „Migration, Social Security Systems, and Public Finance“ den Einfluß der Einwanderung nach Deutschland auf die sozialen Sicherungssysteme. Gestützt auf ein Simulationsmodell zeigt er, daß eine jährliche Einwanderung von 300 000 Personen den Effekt der durch den demographischen Wandel bedingten Veränderung der Altersstruktur auf die Beitragsbelastung der Beschäftigten zu 50 % ausgleichen würde. Der negative Effekt der Einwanderung auf die Bruttolöhne wird

unter den getroffenen Annahmen durch die Senkung der Beitragssätze mehr als ausgeglichen: Die Nettolöhne der Einheimischen steigen also trotz der durch die Einwanderung induzierten Senkung der Bruttolöhne.

Die weiteren Beiträge des vorliegenden Bandes erörtern Probleme des Transformationsprozesses in Osteuropa. In „Eastern Europe: Trade, Capital Imports, or Migration“ diskutiert *Anne O. Krueger* die Chancen Osteuropas, durch den Wechsel von der im sowjetischen System angelegten Importsubstitutionsstrategie zu einer Exportorientierung das Wirtschaftswachstum anzukurbeln und derart Beschäftigungschancen zu schaffen, die der Arbeitskräftewanderung nach Westeuropa entgegenwirken könnten. Dies würde freilich erfordern, daß Westeuropa seine Märkte für osteuropäische Produkte öffnet und den Wachstumsprozeß in Osteuropa durch Kapitalexporte verstärkt. Tatsächlich ist die Migration von Ost- nach Westeuropa bislang im Verhältnis zu den immensen Unterschieden in den Löhnen und Beschäftigungschancen vergleichsweise gering, und mit dieser Tatsache befaßt sich *Charles Wyplosz* in seinem Beitrag „Migration from the East: The Role of Reform and Capital Mobility“. Nach seiner Meinung sind aktuelle Unterschiede in den Arbeitslosenquoten und Löhnen allein nicht geeignet, Migrationsentscheidungen zu erklären. Nichtlohn-Einkommen ebenso wie Lohn- und Beschäftigungserwartungen spielten vielmehr eine zentrale Rolle. Potentielle Migranten verglichen nicht die aktuellen, sondern die permanenten Einkommen in den fraglichen Ländern, und in dieser Hinsicht seien die Unterschiede zwischen Ost- und Westeuropa bei weitem nicht so groß wie die aktuellen Werte erwarten ließen. In „The Experience of Developing Countries: Lessons for Transforming Socialist Economies“ überlegt *Robert E. B. Lucas*, ob und inwieweit sich die osteuropäischen Reformstaaten Erfahrungen zunutze machen können, die anderswo mit alternativen Entwicklungsstrategien gemacht wurden. Es versteht sich, daß diese weit gespannte Frage keine eindeutige Antwort findet.

Die letzten Beiträge des vorliegenden Bandes behandeln Fragen der Einwanderungspolitik. In „Immigration Policies in Europe: An Overview“ plädiert *Klaus F. Zimmermann* unter Verweis auf einschlägige Regelungen und Erfahrungen in Australien und Kanada für die Einrichtung eines Europäischen Einwanderungsamtes, dessen Aufgabe vor allem darin bestünde, Migrationsströme zu beobachten, Statistiken und Berichte zu veröffentlichen und Vorschläge für eine effiziente Durchsetzung von quantitativen und qualitativen Einwanderungsvorgaben der politischen Instanzen zu erarbeiten. *Arie L. Hillman* schließlich diskutiert in „The Political Economy of Migration Policy“ die Bedeutung einer individuellen und sozialen Präferenz für kulturelle und ethnische Homogenität bei der Formulierung und Durchsetzung restriktiver politischer Migrationskonzepte.

Den zwölf Aufsätzen folgen jeweils kurze Diskussionsbeiträge, und die Fairness würde gebieten, auf einige dieser Texte einzugehen, weil sie interessante Ergänzungen enthalten. Dafür ist freilich an dieser Stelle kein Raum. Bleibt nur, dem Veranstalter des Symposiums und Herausgeber des vorliegenden Bandes zu bestätigen, daß er neben Beiträgen, die Bekanntes und Gewohntes wiederholen, eine Reihe interessanter Ansätze und Vorschläge zusammengeführt hat, deren Lektüre lohnt.

G. Schmitt-Rink, Bochum und Halle