

Buchbesprechungen

Tony Freyer, Regulating Big Business. Antitrust in Great Britain and America 1880 - 1990. Cambridge University Press, Cambridge, New York, Port Chester, Melbourne, Sidney 1992, 399 S.

Tony Allan Freyer, Professor für Geschichte und Rechtsentwicklung an der Universität von Alabama, hat sich schon Jahre vor diesem Werk mit wichtigen Entscheidungen aus dem Antitrustrecht, mit der Rechtsentwicklung und den Konsequenzen für die amerikanische Wirtschaft beschäftigt. Genauso fand sein wissenschaftliches Interesse die Frage, wie die Entwicklung der Wirtschaftsstruktur auf die Wirtschaftspolitik und das Kartellrecht einschließlich der Konzentrationskontrolle zurückgewirkt und welche Konsequenzen dies ausgelöst hat. Dabei stellte sich ihm immer auch die Frage, ob die Entwicklung nicht auch anders hätte verlaufen können. Es lag für ihn nahe, die Verhältnisse und Entwicklung in Großbritannien (GB), wo die Gesetzeslage anders war, vergleichend zu studieren. So war er gut vorbereitet auf diese neue und gründliche Arbeit.

Er skizziert zunächst die neuen Formen des Kapitalismus, die in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts in beiden Ländern durch neue Techniken z.B. im Verkehr, Transport und Fernmeldewesen entstanden waren. Dabei gab es insofern beträchtliche Unterschiede, als GB mit der sog. industriellen Revolution der Entwicklung voraus war, hier aber weiterhin von Familien geführte Unternehmen für die Industriestruktur charakteristisch waren. In USA dagegen entwickelte sich zügig die Wirtschaft in Form der „managerial revolution“ zum big business. Außerdem gab es auch in den USA zahlreiche Versuche, die Konkurrenz in Form von Kartellen zu beschränken. Gewinnpools und regionale Beschränkungen spielten dabei eine gewisse Rolle, waren im allgemeinen aber nur von kürzerer Dauer. Wegen zu geringer oder fehlender Sanktionen für Vertragsverletzung traten die Mitglieder nach Belieben vom Vertrag zurück und folgten mehr den Erfordernissen der eigenen Wirtschaftslage. Teilweise wird die Ursache für diese Entwicklung in der freiheitlichen Mentalität der Amerikaner gesehen, teilweise auch darin, daß Kartellvereinbarungen nicht einklagbar waren. Trusts und Holdinggesellschaften indes waren eine rechtlich gesicherte Form des Zusammenschlusses. Entstanden waren sie häufig aus lockeren Vereinigungen zur Regelung der Preise und Abgrenzung der Absatzgebiete. Dieser Entwicklung entsprach es, daß die USA als erstes Land von den entwickelten Industrienationen Antitrustgesetze einführten.

GB war dazu noch lange nicht bereit. Kartelle spielten hier im Unterschied zu den anderen europäischen Staaten keine große Rolle. Dies hat wohl verschiedene Gründe. Keiner der geringsten dürfte sein, daß die Lehre der Nationalökonomie von der Notwendigkeit der Wettbewerbsfreiheit tiefe Wurzeln geschlagen hat, Gesetzgebung und Rechtsprechung in GB dementsprechend weit strenger als in anderen Ländern die Einschränkung der Wettbewerbsfreiheit (restraint of trade) bekämpften. Das Fehlen von Schutzzöllen, das ebenfalls seine Wurzeln in den liberalen wirtschaftspolitischen Lehren hat, dämpfte den Anreiz, durch Zölle

geschaffene Vorzugsstellungen auszunutzen. Überdies fehlten viele der typischen leicht kartellierbaren Massenprodukte, und Transportkosten boten, weil alle Industriezentren von der See aus leicht erreicht werden konnten, ebenfalls keinen Schutz vor Importkonkurrenz. Die Ausführungen des Verfassers über die Schiffahrtskonferenzen z.B. zeigen, daß auch die englischen Unternehmer, wo immer Monopolgewinne zu erzielen Aussicht bestand, solche Chancen durch Kartellabsprachen genutzt haben. Soviel also zur Theorie und Praxis in beiden Ländern in der ersten Phase der Entwicklung, die der Autor untersucht.

Vier große Konzentrationswellen haben im Verlauf von etwa 100 Jahren die wirtschaftliche Struktur in beiden Ländern geformt und die Wirtschaftspolitik wie auch das Recht herausgefordert. Die ökonomischen Theorien, welche zu allen Zeiten die Grundlage für die Wirtschaftspolitik geliefert haben oder doch wenigstens zu deren Rechtfertigung benutzt wurden, waren vor 100 Jahren auf ein Wirtschaftssystem mit kleineren Unternehmen und flexibleren Preisen zugeschnitten. Ihre Weiterentwicklung unter dem Eindruck veränderter Markt- und Strukturbedingungen und ihr Einfluß auf die Antikonzentrationspolitik, die immer in sich schon widersprüchlich und inkonsequent und in beiden Staaten unterschiedlich war, wird dargestellt. Welche Argumente dabei eine Rolle gespielt haben, sei in komprimierter Form kurz zusammengefaßt.

Die Zunahme der Konzentration wurde, ganz ähnlich der wirtschaftspolitischen Diskussion bei uns nach 1945, unterschiedlich beurteilt. Die eine Argumentationskette lautet: Konzentration müsse bekämpft, mindestens kontrolliert werden, damit die Unternehmen flexibel und wettbewerbsfähig bleiben. Dadurch werde ein höheres Beschäftigungsniveau erreicht, die Wahlfreiheit der Konsumenten erhöht und durch niedrigere Preise die Versorgung der Verbraucher verbessert. Den ökonomischen Argumenten gleichwertig oder überlegen seien die politisch-ethischen. Übermäßige Wirtschaftsmacht gefährde die Funktionsfähigkeit der demokratischen Einrichtungen. Nicht zuletzt sei dem Verfall der guten Sitten, der in den monopolisierten Bereichen regelmäßig eintrete, Einhalt zu gebieten.

Ganz im Gegensatz zu diesen Ansichten wird für die ungestörte Entwicklung der Konzentration angeführt: Die unternehmerische Freiheit, ein hoher ethischer Wert, dürfe nicht eingeschränkt werden. Unternehmen müsse alles erlaubt sein, was nach ihrer Entscheidung der Rationalisierung und somit der Produktivitätssteigerung diene. Denn nur dadurch werde die Wettbewerbsfähigkeit und mit ihr ein höheres Beschäftigungsniveau erhalten. Wettbewerbsfähigkeit diene letztlich auch dem Verbraucher. Die Funktionsfähigkeit der demokratischen Einrichtungen und die allgemeine Moral seien durch Gesetze ganz anderer Art gesichert oder zu verbessern.

Der Verfasser zeigt sehr differenziert und nuancenreich, welche der die Wirtschaftspolitik eines Landes beeinflussenden Gruppen, seien es die Unternehmerorganisationen, Gewerkschaften oder Mittelstandsvereinigungen, seien es die Lehrer der Wirtschafts- und Rechtswissenschaften, andere Experten und einflußreiche Presseorgane, welche Argumente für oder gegen Konzentrationskontrolle verwendet hat und wie Gesetzgeber und Rechtsanwender reagiert haben. Je nach politischer Konstellation und Interessenmix ist die Rechtsentwicklung in Richtung der heutigen Rechtslage bewegt worden, ein mühsamer Lernprozeß mit Pausen, Rückschlägen, Verzögerungen, Paradigmenwechsel nach Regierungswechseln, mit gerichtlichen Eigenwilligkeiten bei der Interpretation geschriebenen Rechts und unterschiedlicher Nutzung der mit dem geschriebenen Recht gegebenen Kontrollmöglichkeiten.

In harten politischen Auseinandersetzungen wird wohl immer auch nach Kompromißmöglichkeiten gesucht. Dies liegt hier um so näher, als die Begründung dafür, daß Konzentration kontrolliert werden müsse, ein Amalgam darstellt aus ethischen (Freiheit, demokratische Rechte) und ökonomischen Imperativen (Produktivität, Unternehmerfreiheit, Konsumentennutzen) und nach einem elastischen Recht zu verlangen scheint. Die Verwirklichung so unterschiedlicher Ziele hat zu untauglichen Versuchen geführt, im Antitrustrecht mit Hilfe von Kriterien für die Produktivitätsverbesserung gute Zusammenschlüsse von schlechten zu unterscheiden. Als Ausweg aus diesen unfruchtbaren Bemühungen wurde immer wieder die Interpretation der rule of reason geändert. Das alles ist ein illustratives Beispiel für Rechtsunsicherheit, die dadurch eingetreten ist, daß der Gesetzgeber sich nicht für ein per-se-Verbot entscheiden konnte.

Im Laufe der Jahre hat sich in Amerika das Antitrustrecht stabilisiert und Vorbildcharakter für andere Staaten und auch für das europäische Wettbewerbsrecht bekommen. Unter dem Eindruck, daß die lange Überlegenheit amerikanischer Unternehmen auf den Weltmärkten mit der Antitrustbewegung zu tun habe, hat sich das englische Recht dem amerikanischen angenähert, und zwar, ganz grob zusammengefaßt, etwa auf folgender Linie: Großunternehmen seien um der Produktivität willen notwendig und, wenn sie aus eigener Kraft ohne Fremderwerbung wachsen, nicht zu verhindern. Andererseits sei die Monopolisierung von Märkten von Übel und übermäßige Wirtschaftsmacht bedrohe die Unabhängigkeit demokratischer Institutionen. Als indirekte Maßnahmen der Konzentrationsbekämpfung sollten mittelständische Unternehmen ausreichend Wettbewerbschancen gesichert werden. Dies jedoch garantierten Kartelle, auch umfassende, den kleineren Unternehmen nur auf kurze Zeit. Besonders die europäische Wirtschaftsgeschichte habe gezeigt, daß die unbegrenzte Freiheit, Kartelle zu bilden, dazu geführt habe, daß lebenswichtige Investitionen unterblieben seien und dadurch die Wettbewerbsfähigkeit verloren gegangen sei. Unter dem Eindruck der Ausbreitung dieser Ansichten werden in beiden Ländern vertikale und horizontale Zusammenschlüsse wie auch harte Kartellvereinbarungen bekämpft, konglomerate Zusammenschlüsse, die in der Regel nicht zur Monopolisierung der Märkte führten, hingenommen, wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen mittlerer und kleiner Unternehmen geduldet und eine aktive Mittelstandspolitik getrieben. So etwa treffen sich in den grundsätzlichen Ideen das amerikanische und englische Antitrustrecht mit den Grundzügen der Wettbewerbsregeln und der Konzentrationskontrolle des europäischen Rechts.

Obwohl Veröffentlichungen zur Geschichte gesellschaftsphilosophischer Überzeugungen, über die Entwicklung des Wettbewerbsrechts und seine Verfeinerung durch die Entscheidungspraxis der Behörden und Gerichte unter Einbeziehung wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Lehrmeinungen recht zahlreich sind, konnte ich bisher keine von Bedeutung, welche dies alles in den beiden für diesen Rechtsbereich so wichtigen Staaten vergleichend zusammenfaßt.

Was aber ist trotz der Kontrollmöglichkeiten aus der Industriestruktur geworden? Die Antworten auf solche Fragen gibt der Verfasser nur sehr zurückhaltend. Statistiken über Konzentrationsgrade, Unternehmensgrößenentwicklung und dgl. legt er nicht vor. Sicher kennt er die Attacken, die Galbraith gegen die Nutzlosigkeit der Konzentrationsbekämpfung anführt. Gewiß sind ihm auch die Materialien und Protokolle aus mehreren und langen Hearings vor amerikanischen Senats(unter)ausschüssen zu den Themen Antitrust und Monopol 1964 ff. und Small Business 1967 (Datum der Veröffentlichung) bekannt, die zu den vom Verfasser behandelten Themen in kontroversen Auseinandersetzungen gewichtige

Ansichten, Varianten und Ergänzungen beitragen. Sie nicht erwähnt zu finden, auch nicht im Literaturverzeichnis, das im übrigen eine wertvolle Informationsquelle darstellt, verwundert etwas.

Alles in allem: ein überaus anregendes Werk, das Untersuchungen dieser Art im europäischen Rahmen auslösen sollte. Es führt hin zu der immer neu gestellten Frage, was denn durch Kartellrecht und Konzentrationskontrolle erreicht werden soll und was bisher erreicht worden ist oder ob die bisherigen Bemühungen der Kartellbehörden, mit Großunternehmen, Marktmacht und Kartellen fertig zu werden, ein bloßes Possenspiel darstellen (Galbraith). Freyers Untersuchung sollte dazu beitragen, daß diese Themen auf der Tagesordnung der wirtschaftspolitischen Diskussion bleiben.

H. H. Barnikel, Berlin

Uebe, Götz/Fischer, Joachim: Macro-Econometric Models. Avebury, Aldershot/Brookfield USA/Hong Kong/Singapore/Sydney, 1992. 375 S.

Insidern ist die Dokumentation ökonometrischer Modelle von Uebe und seinem Co-Autor wohl bekannt. Das im Zusammenhang mit dieser Dokumentationsarbeit in 2. Auflage erschienene Buch enthält den bibliographischen Nachweis von ca. 3000 Modellen, die für mehr als 200 Länder entwickelt wurden. Die vorliegende Veröffentlichung erschließt den Zugang zu den bibliographisch nachgewiesenen Modellen. Um Modelle bibliographisch sinnvoll zu erfassen, haben die Autoren umfangreiche Klassifikationsarbeit geleistet, bei der formale Merkmale, Erklärungsdomäne, Schätz- und Analysemethoden sowie Anwendungen der Modelle als Abstrakt festgehalten werden.

Für die Klassifizierung wurden von den Autoren insgesamt ca. 300 Schlüsselbegriffe erarbeitet, die für die praktische ökonometrische Arbeit von Bedeutung sind. Die hinter den Schlüsselbegriffen stehenden theoretischen Konzepte werden in neun Kapiteln und einem umfangreichen bibliographischen Anhang detailliert dargestellt und durch Beispiele erläutert. Hieraus entsteht gleichzeitig ein kompakter Leitfaden für die praktische ökonometrische Arbeit.

In einem einführenden Kapitel werden die Grundgedanken der Konstruktion und der Nutzung ökonometrischer Modelle skizziert sowie deren Entstehung und Verbreitung beschrieben. Die Verfasser erörtern die Probleme der bibliographischen Erfassung und erklären die Nutzung der von ihnen auf Datenträgern zur Verfügung stehenden Bibliographie und Dokumentation, für die eine spezielle Retrievalsoftware entwickelt wurde.

Im folgenden Kapitel werden Grundbegriffe, Darstellungsformen (z.B. strukturelle Form, reduzierte und finale Form, Darstellung im Zustandsraum usw.) und formale Eigenschaften makroökonométrischer Modelle vorgestellt (z.B. statische und dynamische Modelle, lineare und nichtlineare Modelle, Gleichgewichts- und Ungleichgewichtsmodelle). Neben den Hinweisen auf die Schätzprobleme und Möglichkeiten der Linearisierung nichtlinearer Systeme werden die Fragen der Datenbasis und der hieraus abgeleiteten definitorischen Beziehungen und Bilanzgleichungen sowie die Vollständigkeit von Modellen erörtert.

Das dritte Kapitel beschäftigt sich mit der Darstellung und den strukturellen Merkmalen *linearer* Modelle. Man findet eine einheitliche Notation der strukturellen, der reduzierten und finalen Form. Die systemtheoretische Zustandsdarstellung der Modelle mit den Kriterien der Steuerbarkeit, Beobachtbarkeit und Realisierbarkeit wird erläutert.

sierbarkeit und die Zeitreihendarstellung der Modelle als vektor-autoregressive Prozesse (VARMA-Modelle) wird ebenso referiert wie die Spektraldarstellung eines linearen Modells im Frequenzbereich. Die klassischen Darstellungsformen werden ergänzt, in dem gezeigt wird, wie in linearen Modellen durch Einbeziehung und Auswertung von (linearen) Erwartungen der Einwand *Rationaler Erwartungen* berücksichtigt wird. Ein besonderer Abschnitt ist dem Problem der Übertragungsstabilität gewidmet. Diese Eigenschaft wird anhand der Analyse der Eigenwerte der Systemmatrix ausführlich diskutiert.

Im vierten Kapitel werden spezielle Probleme nichtlinearer dynamischer Modelle behandelt, die in Form von Systemen nichtlinearer stochastischer Differenzengleichungen spezifiziert sind. In diesem Kapitel werden auch die Probleme der Auswahl, der Vorgabe und der Variation der exogenen Modellvariablen (schwache Exogenität, forcing functions, Impulsfunktionen) beschrieben. Die Probleme der Übertragungsstabilität werden unter dem Aspekt deterministischer und stochastischer Impulsfunktionen diskutiert. In einem besonderen Abschnitt wird der Zusammenhang zwischen nichtlinearen Differenzen- oder Differentialgleichungen und dem Entstehen stabiler und instabiler, zyklischer und chaotischer Modelltrajektorien beleuchtet.

Das folgende Kapitel ist dem Prognoseproblem gewidmet. Es werden die verschiedenen Kalküle der Prognoserechnung (statisch und dynamisch, ex-ante und ex-post) vorgestellt und die bisher ungenügend geklärte Problematik der Messung der Prognosegüte anhand der verschiedenen Maße zur Ermittlung der Prognosefehler diskutiert. Ansätze zur Vorgabe des Verlaufes exogener Größen und die Technik des ‚fine-Tuning‘ werden vorgestellt. Die Autoren erläutern die klassische Anwendung der Ermittlung von Multiplikatorwirkungen, die Sensitivitätsanalyse und erklären, wie mit Hilfe von deterministischen Vorgaben oder Monte-Carlo-Studien unterschiedliche Szenarien mit ökonometrischen Systemen simuliert werden.

In den Kapiteln 6, 7 und 8 wird die Nutzung ökonometrischer Modelle als Entscheidungsmodelle mit dem Ziel der Strategie- oder Politikoptimierung vorgestellt. Es werden unter methodischen Gesichtspunkten die Techniken der linearen, der quadratischen und der allgemeinen nichtlinearen Programmierung unter statischen und dynamischen Aspekten unterschieden. Die Anwendung von Methoden der linearen Programmierung wird für statische und dynamische Lösungen vorgestellt. Hierbei stehen insbesondere Fragen der Ressourcenplanung, beispielsweise im Energie- und Umweltbereich, im Vordergrund. In den Kapiteln über quadratische und allgemeine nichtlineare Programmierung wird die Problematik der Spezifikation von unterschiedlichen Zielfunktionen (lineare, quadratische, separable exponentielle, Entropie- und allgemeine konkave Zielfunktionen) erläutert und – für den Fall institutionell verteilter Entscheidungsträger – auf die spieltheoretischen Ansätze verwiesen. In diesem Zusammenhang werden auch die Probleme der Lucas-Kritik erörtert.

Im letzten Kapitel werden die Probleme der rekursiven Anordnung von Modellgleichungen und die Zerlegung von simultanen Systemen in eine blockrekursive Struktur sowie deren Bedeutung für die Schätzung und Berechnung von Prognoselösungen – insbesondere bei nichtlinearen Modellen – erklärt. Im Zusammenhang mit der Rekursivität wird auch das Problem der Kausalität und der formalen Wirkungsanalyse (Vorzeichenstruktur) beleuchtet. Gleichzeitig werden verschiedene praktische Möglichkeiten der graphischen Präsentation der Modellstruktur durch (gerichtete Graphen, Netzwerke) vorgestellt.

Die Autoren geben im letzten Abschnitt zu jedem Kapitel nicht nur umfangreiche Autoren- und Literaturhinweise zu den Methoden, besonders anschaulich und nützlich (für Lehrende und Lernende) sind die zahlreichen Illustrationen, an denen die formal dargestellten Probleme an einfachen Beispielen aus der Literatur dargestellt und anhand kleiner Modelle konkret nachvollziehbar sind.

Entsprechend der Intention, auch den Zugang zu der Bibliographie ökonometrischer Modelle zu erschließen, befindet sich in dem umfangreichen Anhang eine ausführliche Liste von Schlüsselbegriffen. Diese sind in fünf Sprachen (deutsch, englisch, französisch, spanisch, italienisch) angegeben. Der Bezug zu diesen Begriffen, nach denen die Modelle klassifiziert wurden und in der Hinweisdatenbank referenziert werden können, wird durch Hinweise in den vorangehenden Kapiteln hergestellt. Der Zusammenstellung der Schlüsselbegriffe folgt eine vollständige Liste der nach Ländern und Autoren erfaßten Modelle mit den wichtigsten Attributen (Erscheinungsjahr, Gleichungs- und Variablenzahl, Modelltyp, Periodizität der Datenbasis).

Die Dokumentation ist nicht nur im Zusammenhang mit der Modellbibliographie, die über ein spezielles Retrievalprogramm für Bildschirm-, Druck- oder Diskettenausgabe zugänglich ist, zu nutzen. Man kann das Buch – wie L. Klein in dem Vorwort vermerkt – insbesondere als Arbeitsmittel für den praktischen Ökonometriker empfehlen. Die Arbeit ist jedoch auch als Lektüre für den fortgeschrittenen Studierenden geeignet. Auf ca. 200 Seiten erhält der Leser einen kompakten und umfassenden Überblick über praktische Arbeiten, Anwendungen und solche Methodenprobleme, die in den vielen ökonometrischen Lehrbüchern nur am Rande erwähnt werden.

D. Friedrich, Berlin

Andersen, Hanfried H./Henke, Klaus-Dirk/Graf von der Schulenburg, J. Matthias (Hrsg.): Basiswissen Gesundheitsökonomie: Bd. I: Einführende Texte, 225 S.; Bd. II: Kommentierte Bibliographie, 368 S. R. Bohn (edition Sigma), Berlin 1992.

Gesundheitsökonomie ist eine der anwendungsbezogenen Spezialisierungen der Wirtschaftswissenschaft. „Was kann die Wirtschaftswissenschaft zum Problem der Gesundheit und den konkreten Gesundheitssystemen beitragen?“ lautet die zentrale Frage. Die Herausgeber legen mit dem zweibändigen Werk eine originelle Form der Einführung vor: einen als Gesamtübersicht angelegten Sammelband mit 9 Überblicksaufsätzen verschiedener Autoren (Bd. I) und eine nach demselben Grundprinzip in 8 Kapitel gegliederte Literaturdatenbank in Buchform. Als die beiden Bände erschienen (1992), fehlte ein einführendes Lehrbuch zur Gesundheitsökonomie. Sie sollten daher auch Lehrbuchfunktion erfüllen. Nachdem das Lehrbuch Gesundheitsökonomie von F. Breyer und P. Zweifel (Berlin u.a. 1992) vorliegt, stellen sie eine Lehrbuchalternative „mit anderen Mitteln“ dar. Insbesondere die unterschiedlichen Zugangs- und Betrachtungsweisen werden durch den Sammelband deutlicher als durch eine Monographie.

H. H. Andersen gibt einen Überblick über die Fragestellung der Gesundheitsökonomie und ihre Forschungsansätze. Speziell werden die am häufigsten behandelten Themen im ambulanten, stationären und im Arzneimittelsektor beschrieben.

Die Definition und Beschreibung von Gesundheit als einem speziellen Gut, vor allem aber Indikatoren und (vier spezielle) Meßverfahren werden von P. Zweifel und G. Zysset-Pedroni vorgestellt.

Die drei wichtigsten Kategorien der „Nachfrage“-seite – Bedarf (was ein Individuum haben soll), Nachfrage (was es haben will), Inanspruchnahme (was tatsächlich bezogen wird) – grenzt W. Krämer gegeneinander ab. Die Steuerung des Gesundheitswesens nach (politisch gewolltem) Bedarf verursacht die beobachtbare Ausgabenexplosion.

Keine Übersicht über verschiedene Entgeltverfahren im stationären Sektor, sondern eine breite ökonomische Analyse der Fragen und Probleme (Outputerfassung, Kostenerstattung, Leistungsentgelte, Bestimmung der Entgelthöhe etc.) liefert F. Breyer.

J.-M. Graf von der Schulenburg gibt dagegen einen solchen Überblick über die alternativen Entgeltverfahren (speziell für ambulante Leistungen) und konzentriert sich dabei auf die Steuerungswirkungen.

K.-D. Henke untersucht die finanzwissenschaftliche Frage der Finanzierungsmöglichkeiten (Steuern, Beiträge etc.), der Krankenversicherung (äußere Finanzierung) und der einzelnen Anbieter (innere Finanzierung). Die Frage der langfristigen Finanzierbarkeit interessiert besonders.

Eine ordnungspolitische Systemanalyse (Steuerungsproblematik alternativer Konzepte: globale Budgetierung, Steuerung auf Verbandsebene, marktwirtschaftliche Steuerungsmöglichkeiten), insbesondere das Für und Wider bezüglich eines marktwirtschaftlichen Ansatzes stehen bei P. Oberender im Vordergrund.

F. W. Schwartz und H. Dörning geben zunächst eine kurze Übersicht über die heute praktizierte Evaluationsforschung. Im Mittelpunkt stehen jedoch Methoden und Möglichkeiten der Effektivitäts- und Kosten-Nutzen-Analyse.

M. Arnold vergleicht die Finanzierungsverfahren insbesondere in sieben europäischen Ländern. Wichtig sind ihm vor allem die Konsequenzen für die deutsche Diskussion über Reformen im Gesundheitswesen.

Mit den fundierten Übersichtsartikeln ausgewiesener Wirtschaftswissenschaftler gelingt ein lehrbuchähnlicher Gesamtüberblick über die zentralen gesundheitsökonomischen Fragen, Probleme und Methoden.

Die kommentierte Bibliographie deutschsprachiger Quellen (Bd. II) geht über die ökonomische Perspektive hinaus und erfaßt ebenso medizinische, sozialepidemiologische, psychologische, politikwissenschaftliche und juristische Beiträge. Empirische Beiträge sind bevorzugt aufgenommen. Die Kommentierung zu den meisten Quellen (typischer Umfang 10 – 15 Zeilen) geben Auskunft über Frage, Art der Untersuchung, Ergebnisse und Thesen und stellen eine wertvolle Orientierungshilfe dar.

„Mit dieser kommentierten Bibliographie zur Gesundheitsökonomie wird versucht, ... die Entwicklung dieser Disziplin nachzuzeichnen“ und „den Stand im deutschsprachigen Raum zu dokumentieren ...“ (vgl. S. 19 Nr. 26). Dieses Ziel der Ausgabe von 1987 ist auch mit der 1992er Bibliographie hervorragend gelungen.

Studenten und Praktiker, die sich in die Gesundheitsökonomie einarbeiten wollen, werden den ersten Band mit Gewinn lesen und sollten in Bd. II blättern. Die Bibliographie kann aber auch unabhängig von Bd. I als Einarbeitungshilfe in spezielle Probleme und als bequemes Nachschlagewerk genutzt werden.

E. Knappe, Trier

Rieck, Christian: Spieltheorie. Einführung für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Gabler, Wiesbaden 1993. 261 S.

Wer vor einigen Jahren anfing, sich mit Spieltheorie zu beschäftigen oder versuchte, deren Anwendungen zu verstehen, hätte sich ein derartiges Buch als Einstieg gewünscht. Hier werden dem bzw. der Leserin die wichtigsten Grundbegriffe, formalen Symbole und Lösungskonzepte der nichtkooperativen Spieltheorie in weitgehend entmathematisierter Form vorgestellt. Der Autor lässt einleitend nicht unerwähnt, daß er sein spieltheoretisches Wissen bei Werner Güth erworben hat, dessen eigenes Lehrbuch (vgl. Güth, Spieltheorie und ökonomische (Bei)Spiele, Berlin 1992) – Rieck zufolge – dort beginnt, wo das vorliegende aufhört. Zusammen mit den von Holler/Illing verfaßten „Einführung in die Spieltheorie“, Berlin 1993², steht damit innerhalb einer relativ kurzen Zeitspanne eine dritte, in deutsch geschriebene Monographie zur Verfügung, an der sich die neuere Entwicklung in der Theorie interdependent Entscheidungen studieren läßt.

Schon deshalb könnte man auf die Idee kommen, die vorliegende Arbeit im Licht der gleichfalls noch recht jungen angelsächsischen Lehrbücher von Rasmusen (1989), Kreps (1990), Fudenberg/Tirole (1991), Myerson (1991) und Binmore (1992) zu betrachten, da diese den deutschsprachigen Abhandlungen in puncto Aufbau, Umfang, Genauigkeit sowie editorischer Aufmachung und Betreuung als Maßstab dienen können. Und erst vor dem Hintergrund dieser Literatur wird das ungewöhnliche der vorliegenden Abhandlung deutlich.

Selbstredend weiß Rieck, daß die Spieltheorie im Grunde ein Zweiggebiet der Angewandten Mathematik ist. Jeder Versuch einer Aneignung und Einübung der formalen Struktur auf der Grundlage einer verbalen Darstellung bliebe entweder zwangsläufig oberflächlich, unablässig von Mißverständnissen bedroht oder wäre dazu angetan, in philosophisch-metatheoretische Ausführungen zu münden. Andererseits gedeiht mit dem Formalismus die spieltheoretische Terminologie derart üppig, daß es auch für Eingeweihte zunehmend schwerer wird, sich einen Weg durch „Myriaden von Lösungskonzepten“ (van Damme 1987) zu bahnen. Deshalb handelt es sich nicht um ein Lehrbuch der Spieltheorie im eigentlichen Sinn, sondern mehr um ein Lehrbuch der spieltheoretischen Begriffe. Die Qualität einer formalen Theorie reflektiert sich nicht zuletzt in terminologischer Klarheit. Das Buch von Rieck ist geeignet, diese Qualität zu vermitteln.

Die Spieltheorie entwickelt sich – ob einem das nun gefällt oder nicht – in der Wirtschaftstheorie, soweit diese dem methodologischen Individualismus verpflichtet bleibt, zu dem dominanten formalen Strukturkern (im Sinne Stegmüllers) für die präskriptive Theorie des wirtschaftlichen Verhaltens im Kontext strategischer Entscheidungsprobleme. Diese bestehen sowohl für Entscheidungseinheiten, die in der makroökonomischen Betrachtung von Belang sind als auch im Kontext mikro- und sogar „nanoökonomischer“ Interaktionen. Es ist keineswegs eine neue Erkenntnis, daß wirtschaftliches Verhalten außerhalb von vollkommener Konkurrenz fast immer zugleich strategisches Verhalten impliziert. Neu sind dagegen die spieltheoretischen Lösungen von Entscheidungsproblemen, die lange Zeit als unbestimmt, ja unbestimmbar galten. Soweit die Theorie des wirtschaftlichen Verhaltens auf dem Rationalprinzip beruht, besitzt die Spieltheorie primär normative Bedeutung, weil sie die Erforschung von strategischer Rationalität ermöglicht. Auch wenn der Autor gleich eingangs darauf hinweist, daß die Spieltheorie den enttäuschen wird, der „unmittelbare Antworten auf Probleme der ‚Praxis‘ sucht“ (S. 18), so macht Rieck doch sehr klar, daß durch die Spieltheorie die Einsichten in die logische Struktur sozialer Interaktion erheblich verbessert werden. Gerade

deshalb besteht für Studierende ein Bedarf, sich den Lösungskonzepten zunächst in begrifflicher Form zu nähern. Dies gilt um so mehr, weil *Rieck* offenbar von der Vermutung ausgeht, daß die Analyse strategischen Verhaltens auch in anderen Bereichen der Sozialwissenschaft von erheblicher Bedeutung ist. Er weist allerdings nicht darauf hin, daß schon seit langem – jedoch in letzter Zeit verstärkt – versucht wird, die Spieltheorie in der Politikwissenschaft, der Soziologie und Sozialpsychologie zur analytischen Durchdringung empirischer Phänomene und zur experimentellen Überprüfung von Verhaltenshypthesen heranzuziehen. Die Einheit der Sozialwissenschaft zeigt sich nicht zuletzt anhand der Verwendung ähnlicher Methoden. Da jedoch nicht einzelne Anwendungen Gegenstand des Buches sind, steht dem Ziel der Vermittlung des „spieltheoretischen Jargons“ (S. 9) nicht viel im Wege.

Christian *Rieck* versteht sein Buch als Einführung, genauer als „Gebrauchsweisung“ für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Sein dialogisch gehaltener, leicht lesbarer Stil mit der schaukastenartigen Präsentation der Begriffe wendet sich demzufolge an die „Leser mit wenig Vorwissen über Spieltheorie“. Er möchte, daß diese „sich möglichst leicht in die moderne Spieltheorie einfinden“ und „einen inhaltlichen und methodischen Überblick über den heutigen Stand bekommen“ (ebenda). Diese Absicht dürfte den Bedürfnissen vieler Studierender entgegenkommen, selbst wenn diese Zielsetzung angesichts der Größe des Gebiets noch unerreicht ist (vgl. jedoch *R. Aumann/S. Hart* (Hrsg.), *Handbook of Game Theory*, Amsterdam 1992).

Skizzenhaft unterbreitet *Rieck* zuerst, „was Spieltheorie ist“. Danach werden – gleichsam als Appetitanreger – einige der archetypischen 2×2 -Bimatrix-Spiele erläutert. Ihnen folgt eine Diskussion über den Realitätsbezug der Spieltheorie anhand der Frage, ob der Gehalt präskriptiv, normativ oder deskriptiv aufzufassen ist. An diesen Exkurs schließt sich eine systematisch angelegte Darstellung spieltheoretischer Konzepte an, nämlich der des Spiels in extensiver Form, des daraus entwickelten Begriffs der Strategie, des Spiels in strategischer Form und der Auszahlungsfunktion, d.h. der Bewertung der Spieldurchgänge durch Erwartungsnutzen. Darauf aufbauend wird mit dem Nash-Gleichgewicht gleichsam das Herzstück der nichtkooperativen Spieltheorie präsentiert. Ansatzweise werden dessen wichtigste Verfeinerungen besprochen. Hierzu zählen bekanntlich das teilspiel- bzw. das perfekte und das sequentielle Gleichgewicht. Daneben erfährt man etwas über den Grundgedanken einer Gleichgewichtsauswahltheorie. Ein eigener Unterabschnitt wird dem Lösungskonzept der evolutionär-stabilen Strategie gewidmet. Dem Leser deutet sich an, daß der Einsatz von Spieltheorie nicht auf den Entscheidungsrationalsmuss beschränkt bleibt, sondern auch zur Analyse der Populationsdynamik herangezogen wird, deren Interaktionen zwar unter der Annahme ablaufen, daß sie von nicht-vernunftbegabten Verhaltenseinheiten (z.B. Mikroorganismen) ausgeführt werden, deren Interaktionsresultate jedoch quasirational erscheinen.

Im letzten Kapitel werden schließlich „ausgewählte Themen in nichtkooperativen Spielen“ diskutiert. Dazu zählt der Autor zunächst die Frage, wie man ein Gleichgewicht findet. Hier sind außerdem seine Anmerkungen über Nullsummenspiele untergebracht. Der Abschnitt über den Zusammenhang von Kommunikation, Selbstbindung und der verbindlichen Vereinbarung in nichtkooperativen Spielen hätte es verdient, zu einem eigenen Kapitel ausgebaut zu werden.

Am Schluß des Buches befindet sich neben dem üblichen Literatur- und Stichwortverzeichnis auch ein deutsch-englisch und englisch-deutsches Verzeichnis von

Fachvokabeln sowie eine Liste mit den Buchstaben des griechischen Alphabets. Das formale Symbolverzeichnis wurde dagegen in den Textteil einbezogen (S. 147). Daß in dem zweisprachigen Fachwortverzeichnis Begriffe enthalten sind, über die im Text rein gar nichts steht, z.B. Verhandlungsspiel und Verhandlungsmacht, erachte ich ebenso als Mangel wie die offensichtliche Tatsache, daß entweder das verwendete Textverarbeitungsprogramm mit den integrierten Schaubildern (meist Spielbäume und deren Beschriftung) oder aber der für die Satzvorlage verwendete Drucker mit dem Textfile nicht so recht kompatibel war. All dies läßt sich für die nächste Auflage sicherlich korrigieren.

Insgesamt handelt es sich eher um ein Lehrbuch der Begriffe und Sprechweise der Spieltheorie als um eine Darstellung, die zeigt, wie wirtschaftliche Sachverhalte spieltheoretisch modelliert werden (vgl. *J. Tirole*, *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge 1988; *R. Gibbons*, *Game Theory for Applied Economists*, Princeton 1992). Die Betonung liegt auf der reflektierten Darlegung der begrifflichen Fundamente, ohne den Leser mit der bei *Binmore* (*Essays of the Foundations of Game Theory*, Oxford 1990) vorgeführten Tiefe zu konfrontieren. Deshalb dürfte das Buch insbesondere auch für viele Politikwissenschaftler und Soziologen interessant sein, die zur Verbreitung ihrer Ansichten stets um verbale Anschlußfähigkeit bemüht sein müssen und ihre Problemstellungen durch spieltheoretische Metaphorik hiermit vertiefen, anreichern und ernsthafter kodifizieren wollen. Im Rahmen dieses Sprachspiels liefert das Buch – gewollt oder ungewollt – eine ungemein nützliche Orientierungshilfe und damit eine erste Grundlage für das Verständnis der spieltheoretischen Umwälzung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.

A. Ryll, Köln

Franz, Wolfgang: Mikro- und makroökonomische Aspekte der Arbeitslosigkeit (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 165). Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg 1992. 224 S.

Zur Zeit der Abfassung dieser Rezension (November 1993) ist ein neuer Nachkriegshöchststand der Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland erreicht worden. Angesichts dieser eklatanten Verfehlung des Vollbeschäftigungszieles ist ein Buch über die mikro- und makroökonomischen Aspekte der Arbeitslosigkeit von höchster Aktualität.

Der Tagungsband enthält neben einem Übersichtsbeitrag von *Wolfgang Franz* drei Schwerpunkte zum Thema „Arbeitslosigkeit“. Der erste Themenschwerpunkt mit Beiträgen von *Ronald Schettkat, George Sheldon, Francois Laisney/Michael Lechner* und *Friedhelm Pfeiffer/Winfried Pohlmeier/Sikandar Siddiqui* beleuchtet Arbeitslosigkeit als Folge von Arbeitsangebots- und Nachfrageveränderungen. Den zweiten Schwerpunkt bilden die Beiträge von *Joachim Möller* und *Hans Jürgen Ramser*, die den Zusammenhang zwischen Lohnhöhe, Beschäftigung und Gewerkschaftspolitik analysieren. Der dritte Themenschwerpunkt befaßt sich mit den Ursachen der strukturellen und friktionellen Arbeitslosigkeit. Hierzu liegen Beiträge von *Knut Gerlach/Olaf Hübner, Josef Christl, Lothar Klausing/Hans Joachim Schalk, Jürgen Kromphardt* und *Wolfgang Franz/Werner Smolny* vor. Angesichts des beschränkten Platzes habe ich aus jedem Themenschwerpunkt zwei Aufsätze für die Rezension ausgewählt.

W. Franz versucht in dem Überblicksbeitrag *Arbeitslosigkeit: Ein makrotheoretischer Analyserahmen* einen begrifflichen Rahmen zu definieren, der „einerseits

präzise genug ist, um Mißverständnisse aufgrund einer begrifflichen Konfusion zu vermeiden, andererseits aber flexibel genug ist, daß er unterschiedlichen Richtungen ökonomischen Denkens als Grundlage für weiterführende Überlegungen dienen kann“ (S. 9). Zielgröße ist die gleichgewichtige oder inflationsstabile Arbeitslosenquote, wobei gleichgewichtig nicht notwendigerweise markträumend bedeutet. Es gelingt dem Autor in einer eindrucksvollen Weise, die gängigen Erklärungsmuster für Arbeitslosigkeit, wie zum Beispiel Inflationserwartungen, Arbeitslosenunterstützung, Gewerkschaftsmacht, Lohnschere, exogene Angebots schocks und Hysteresis in sein Modell zu integrieren.

Als Vorteil seines Indikators stellt der Autor heraus, daß Beschäftigungslosigkeit oberhalb der inflationsstabilen Arbeitslosenquote entweder darauf zurückzuführen sei, daß die Verteilungsansprüche die Verteilungsmöglichkeiten überstiegen oder daß ein gesamtwirtschaftliches Nachfragedefizit vorläge. Arbeitslosigkeit unterhalb dieser kritischen Grenze sei nur noch durch andere wirtschaftspolitische Maßnahmen zu bekämpfen. Mit dieser Zweiteilung suggeriert der Autor, daß oberhalb und unterhalb dieses Schwellenwertes unterschiedliche arbeitsmarkt politische Maßnahmen angesagt seien. Trotz dieser klaren Grenzziehung bezweifle ich, ob hierdurch beispielsweise die Maßnahmen zur Linderung der strukturellen Arbeitslosigkeit eindeutig zugeordnet werden. Auf der einen Seite verschwinden einige Strukturprobleme des Arbeitsmarktes durch ein Konjunkturprogramm, andererseits sollte eine ursachengerechte Therapie vornehmlich die Qualifikationsdefizite der Problemgruppen beheben. Diese kleine Anmerkung zeigt, daß die wirtschaftspolitischen Instrumente teilweise substituierbar sind, so daß die inflationsstabile Arbeitslosenquote nur eine eingeschränkte Aussagefähigkeit für den Einsatz spezieller Instrumente hat.

R. Schettkat beschäftigt sich in seinem Beitrag *Mobilität im Arbeitsmarkt – eine Funktion der Makroökonomie* mit der Frage, ob eine geringe Mobilität der Arbeitnehmer zwangsläufig zu einer geringeren gesamtwirtschaftlichen Flexibilität der Ökonomie führt. Üblicherweise wird aus dem Querschnittsvergleich der europäischen Länder mit den USA gefolgert, daß die Differentiale im Beschäftigungswachstum auf die Unterschiede in den Arbeitsmarktgesetzen und den Sozialleistungen zurückzuführen seien. In diesem Beitrag wird für die Bundesrepublik Deutschland empirisch gezeigt, daß Mobilität im Arbeitsmarkt nicht ausschließlich durch individuenbezogene Variable erklärt werden kann, sondern daß die makroökonomische Situation (Boom oder Rezession) große Bedeutung für die mikroökonomische Mobilitätsentscheidung hat.

Als Analyseinstrument entwickelt Schettkat die Mobilitätskette, die den Zusammenhang zwischen Arbeitsmarktlage und Mobilität herstellen soll. Solange Personen aus ungekündigter Stellung eingestellt werden, stehen den Flexibilitätsgewinnen der einstellenden Firmen Friktionen der Firmen gegenüber, die ihre Beschäftigten verlieren. „Wenn zusätzlicher Arbeitskräftebedarf aus Nichtbeschäftigung rekrutiert werden kann, dann ist zwar die Mobilität im Arbeitsmarkt geringer, aber der Flexibilitätsgewinn für die Gesamtökonomie ist sehr hoch“ (S. 34). M.E. ist es unzulässig, in einer Mobilitätsanalyse nur die Frikitionsverluste der abgebenden Unternehmen ohne die Qualifizierungsaufwendungen für die arbeitslosen Bewerber zu berücksichtigen. Um den gesamtwirtschaftlichen Qualifizierungsaufwand zu optimieren, stammen die ernsthaften Anwärter für eine hochqualifizierte Position in der Regel aus einem eng begrenzten Feld von Nachwuchspositionen, während der Marktzutritt von Arbeitslosen normalerweise auf den sogenannten Einstiegsarbeitsplätzen erfolgt.

J. Möller untersucht in seinem Beitrag *Lohnbildung und Beschäftigung – neuere makroökonomische Evidenz* den Philipskurven-Zusammenhang, d.h. die Frage, wie Löhne auf eine Beschäftigungsänderung bzw. auf eine eintretende Arbeitslosigkeit reagieren. Er stellt einen theoretischen Rahmen vor, der unvollständigen Wettbewerb auf den Gütermärkten mit einer nicht-kompetitiven Lohnbildungstheorie verknüpft. Damit können Elemente der Insider-Outsider-Theorie und der Effizienzlohntheorie, die zu einem Verhandlungsprozeß zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern über die Aufteilung von Renten führen, berücksichtigt werden.

Sehr ausführlich beschäftigt sich *Möller* mit dem Identifikationsproblem von ökonometrischen Gleichungen, weil bei einer Analyse von Löhnen, Preisen und Beschäftigung von einer hohen Interdependenz der Variablen auszugehen ist. Die Analyse ist sowohl in ihrer theoretischen Fundierung als auch in der ökonometrischen Schätzung sehr solide. Allerdings sind die Ergebnisse für einen ökonomisch geschulten Leser nicht überraschend: langfristig können sich die Reallöhne nicht wesentlich anders als die Produktivität entwickeln. Spannender wäre es meines Erachtens gewesen, den beachtlichen methodischen Aufwand dafür zu verwenden, um die kurzfristige Lohnentwicklung als Reaktion auf exogene Schocks zu schätzen.

H. J. Ramser beschäftigt sich in seinem Beitrag *Gewerkschaftspolitik, Arbeitslosigkeit und technologischer Wandel* mit der Frage, wie marktmächtige Gewerkschaften die Rate des technischen Fortschritts beeinflussen. Er stellt dabei nicht auf die Verletzung bestimmter Marginalbedingungen ab, sondern untersucht in einem Zweiperiodenmodell, ob sich nicht die Abweichungen gegenseitig kompensieren können. *Ramser* geht von einer Konfiguration aus, in der die Unternehmen mit den Gewerkschaften über den Lohn verhandeln, während die übrigen Entscheidungen über Beschäftigung, Investitionen und Innovationen im Ermessen der Unternehmen liegen. Für die Lösung des Beschäftigungsproblems ist es ermutigend, daß Lerneffekte bei wiederholten Lohnverhandlungen eine erhebliche Verringerung der gewerkschaftlich bedingten Arbeitslosigkeit bewirken können. Im F&E-Bereich soll jedoch die Unfähigkeit der Gewerkschaften zu glaubwürdiger Selbstbindung eine für beide Marktseiten nachteilige Allokation bewirken.

Entscheidend für dieses Ergebnis ist die Annahme *Ramsers*, daß die Gewerkschaften die Unternehmen durch niedrige Löhne in der ersten Periode zur Vornahme von F&E-Investitionen ‚einladen‘ und die so gebundenen Unternehmen in der zweiten Periode zu lohnpolitischen Zugeständnissen zwingen könnten. Da er ausdrücklich von Firmengewerkschaften und Haustarifen absehen will (S. 133), ist die praktische Anwendbarkeit seiner präzise herausgearbeiteten Ergebnisse begrenzt: bei Vorliegen von branchenweiten oder gar nationalen Tarifverträgen und mehreren Unternehmen mit unterschiedlichen Innovationszeitpunkten gibt es nämlich für die gewerkschaftlichen Strategien keine ‚ersten‘ und ‚zweiten‘ Perioden mehr. D.h., eine Täuschung durch die Gewerkschaften ist dann nicht mehr möglich.

K. Gerlach/O. Hübler untersuchen in ihrem Beitrag über *Zuschläge zum Lohnpotential und individuelle Arbeitslosigkeit* auf der Basis der ersten sechs Wellen des Sozio-Ökonomischen Panels den Einfluß bestimmter interpersoneller Einkommendifferentiale auf die Wahrscheinlichkeit, Häufigkeit und Dauer individueller Arbeitslosigkeit. Die empirischen Ergebnisse zeigen, daß hohe Lohnzuschläge sowohl die Wahrscheinlichkeit als auch die Häufigkeit der Arbeitslosigkeit verringern. Die Autoren folgern daraus, daß Lohnzuschläge nicht als Kompensation für Beschäftigungsrisiken, sondern im Einklang mit der Humankapitaltheorie zur Verminderung der Fluktuation erfolgen. Hinsichtlich der Arbeitslosigkeitsdauer

zeigen *Gerlach/Hübler*, daß hohe Lohnzuschläge zunächst zu einer Verlängerung der Arbeitslosigkeit führen, weil ein Teil der Arbeitslosen „zu lange“ nach einem gleichwertigen Arbeitsplatz sucht. Bei wiederholter Arbeitslosigkeit nehmen sie dann wegen der schlechten Erfahrungen in der Vergangenheit besonders schnell ein Angebot an.

Mit dem Begriff des ‚Zuschlags zum Lohnpotential‘ haben die Autoren ein allgemeines, von den einzelnen konkurrierenden Arbeitsmarkttheorien losgelöstes Konzept gewählt. Die Vielseitigkeit im Modellansatz führt allerdings dazu, daß die empirischen Ergebnisse parallel durch die Humankapital-, Effizienzlohn-, Segmentations-, Such- und Signallingmodelle interpretiert werden. Hier wäre es wünschenswert gewesen, die Aussagefähigkeit der einzelnen Ansätze besser gegeneinander abzugrenzen. Trotz dieser kritischen Anmerkung macht der Beitrag sowohl im Hinblick auf die theoretische Fundierung als auch auf die quantitativen Meßverfahren einen sehr soliden Eindruck.

Wachstum und Arbeitslosigkeit in den 80ern von L. Klausing/H. J. Schalk greift die These einer Entkopplung von Beschäftigung und Wirtschaftswachstum auf. Sie führen das Okun’sche Gesetz in die Diskussion ein und wollen dessen Gültigkeit für das letzte Jahrzehnt der alten Bundesrepublik überprüfen. Wäre der Okun-Koeffizient der 70er Jahre auch in den 80ern noch gültig gewesen, hätte sich das negative Wirtschaftswachstum in 1982 nicht so stark auf die Beschäftigung ausgewirkt, danach wäre es jedoch zu einem wesentlich stärkeren Anstieg der Arbeitslosigkeit gekommen. Den verzögerten Rückgang der Arbeitslosigkeit erklären die Autoren mit einer Wachstumsrate des Produktionspotentials, die unterhalb der Arbeitslosigkeitsschwelle gelegen hat. Somit sei die Entkopplungsthese von Beschäftigung und Wachstum widerlegt, im Gegenteil, der Zusammenhang sei im Zeitablauf enger geworden.

„Mit einer expansiveren Stabilisierungspolitik, die durchaus für realistisch zu haltende Wachstumsraten des gesamtwirtschaftlichen Outputs von 3 bis 3,5 Prozent pro Jahr bewirkt hätte, wären auch die Arbeitslosenzahlen spürbarer zurückgegangen“ (S. 210), so fassen die Autoren ihr wirtschaftspolitisches Ergebnis zusammen. Ursachengerecht läßt sich jedoch Arbeitslosigkeit durch eine Vielzahl ganz unterschiedlicher Instrumente lindern, z.B. durch stärker differenzierte Löhne, durch eine höhere Rendite für Wagniskapital, durch eine Abwertung der Währung usw., so daß die Expansionspolitik nur eine unter mehreren möglichen Strategien darstellt. Für den Titel *Wachstum und Arbeitslosigkeit in den 80ern* stellt die Empfehlung einer expansiven, wenngleich inflationsstabilen Stabilisierungspolitik meines Erachtens eine sehr einseitige Therapie der Arbeitslosigkeit dar.

Insgesamt gibt der vorliegende Sammelband einen guten Überblick über den gegenwärtigen Stand der Forschung auf dem Gebiet der Arbeitslosigkeit mit unterschiedlichen Untersuchungsmethoden und -zielen sowie unterschiedlichen Innovationshöhen. Trotz des umfassenden Titels „Mikro- und makroökonomische Aspekte der Arbeitslosigkeit“ sind die mikroökonomischen Beiträge unterrepräsentiert, obwohl auch von dieser Seite diskussionswürdige Analysen zur Linde rung der Arbeitslosigkeit geliefert werden können. Folglich haben makroökonomisch und empirisch orientierte Leser den größten Nutzen von diesem Buch.

H. M. Schellhaß, Berlin

Biervert, Bernd/Held, Martin (Hrsg.): Evolutorische Ökonomik: Neuerungen, Normen, Institutionen (Normative Grundfragen der Ökonomik). Campus Verlag, Frankfurt a. Main/New York 1992. 232 S.

Im März 1991 wurde auf einer Fachtagung der Evangelischen Akademie Tutzing das Thema „Evolutorische Ökonomie: Normen – Institutionen – Neuerungen“ behandelt. Der vorliegende Band enthält die zehn Tagungsbeiträge, in welche die Ergebnisse der Diskussionen dieser Veranstaltung eingearbeitet worden sind.

Im einleitenden Beitrag „Das Evolutorische in der Ökonomik: Neuerungen – Normen – Institutionen. Eine Einführung“ geben *B. Biervert* und *M. Held* einen kurzen Überblick über die Entstehungsgründe und Zielsetzungen der evolutorischen Ökonomik und zeigen einige Ansatzpunkte und wichtige Fragestellungen für die Weiterentwicklung dieses Forschungsansatzes auf. Anschließend unternimmt *U. Witt* in seinen „Überlegungen zum gegenwärtigen Stand der evolutorischen Ökonomik“ den Versuch, die bisher vorliegenden, inhaltlich und konzeptuell äußerst heterodoxen Beiträge zur evolutorischen Ökonomik zu einem kohärenteren, in seinem Allgemeinheitsanspruch dem neoklassischen Denkansatz vergleichbaren Ansatz weiterzuentwickeln.

In dem Beitrag von *G. Altner* „Der Begriff der Evolution in Biologie und Sozialwissenschaften – Zur Differenzierung einer pauschalen Grundkategorie“ werden aus dem Blickwinkel der neueren Biologie und ihrer Geschichte verschiedene Interpretationsansätze des Begriffs der Evolution vorgestellt und kritisch diskutiert. *A. Ryll* erläutert in seinem Beitrag „Evolution und Entscheidungsverhalten: Zur Reorientierung des methodologischen Individualismus“ zunächst den Evolutionsbegriff und das Konzept des (neoklassischen) methodologischen Individualismus, um dann unter besonderer Berücksichtigung der Spieltheorie Ansatzpunkte für eine Reorientierung des methodologischen Individualismus abzuleiten. Im nachfolgenden Aufsatz „Anthropologisch-psychologische Aspekte einer evolutionären Ökonomik“ geht *H. Brandstätter* der Frage nach, welchen Beitrag die Psychologie zur Erklärung innovativen Verhaltens leisten kann.

In den Beiträgen „Innovative Anpassung in sozio-ökonomischen Systemen – Ein Beispiel: Landnutzungssysteme und Handlungsrechte bezüglich Boden“ (*G. Hesse*) und „Ansätze zur Theorie einer Transformation: Die Entwicklung von Märkten“ (*F. Haffner*) erfolgt eine beispielhafte Anwendung der evolutorischen Perspektive auf die Gebiete Landnutzungssysteme und Handlungsrechte bezüglich Boden bzw. Theorie der Transformation von Wirtschaftssystemen. Mit „Die normative Begünstigung wirtschaftlichen Wachstums durch die institutionellen Bedingungen der Marktwirtschaft und ihre Folgen – Das Beispiel Umwelt“ folgt ein Beitrag von *C. Leipert*, in dem der Autor die These untersucht, daß die institutionellen Bedingungen der Marktwirtschaft das Ziel des wirtschaftlichen Wachstums zu Lasten der ökologischen Lebensbedingungen privilegieren.

Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Forschungsprogramm der evolutorischen Ökonomik findet sich in dem Aufsatz von *M. Schmid* „Die evolutorische Ökonomik – Würdigung eines Forschungsprogramms“. Dabei stellt der Autor nicht nur die bisherigen Leistungen der evolutorischen Ökonomik klar heraus, sondern macht auch auf einige veränderungswürdige Punkte des Forschungsprogramms der evolutorischen Ökonomik aufmerksam. Der Band schließt mit einem Beitrag von *B. Biervert*, in dem die Frage „Was ist das Evolutorische, was das Ökonomische an der evolutorischen Ökonomik?“ untersucht wird. Besondere Auf-

merksamkeit wird dabei dem in der ökonomischen Theorie bislang ungelösten Problem des Erkenntnisprozesses und des Einbaus von Lernprozessen gewidmet.

Insgesamt bietet der von *B. Biervert* und *M. Held* herausgegebene Sammelband einen informativen Überblick über Ausgangspunkte und Zielsetzungen sowie über Ansatzpunkte und wichtige Fragestellungen für die Weiterentwicklung der evolutionsökonomik.

A. Schumacher, Siegen

König, Heinz (Hrsg.): Economics of Wage Determination, Studies in Contemporary Economics, Berlin/Heidelberg/New York/Tokyo, Springer-Verlag 1990. 373 S.

Vorliegender Sammelband präsentiert 14 Einzelbeiträge, die mit einer Ausnahme anlässlich einer Konferenz an der Universität Mannheim 1987 vorgestellt und diskutiert wurden. Insgesamt wird ein Überblick über die wichtigsten Bereiche der Lohnbestimmung, insbesondere im Zusammenhang mit Arbeitslosigkeit gegeben. Die Beiträge bewegen sich durchwegs auf hohem Niveau, sowohl theoretisch als auch empirisch. Besonders hervorzuheben ist, daß nach den empirischen Untersuchungen der letzten Jahre zur Entwicklung in den USA in diesem Band verstärkt die Verhältnisse in Europa und Japan näher analysiert werden. Jedem der Einzelbeiträge ist jeweils ein Kommentar des Co-Referenten beigefügt, der die kritische Evaluierung erleichtert. Aus Platzgründen können nur die wichtigsten Beiträge besprochen werden.

Gemeinsam ist den meisten Artikeln die (oft implizite) Ausgangsposition, daß Arbeitslosigkeit sich aus der Divergenz von herrschendem Reallohnsatz und dem markträumenden Reallohnsatz ableitet. Der makroökonomischen Erklärung dieser Divergenz aus der Rigidität der Nominallöhne (Verhalten der Gewerkschaften) bzw. der Reallöhne (Preismoveabewegung proportional zum Nominallohn) fügt *Gordon* eine neue provokante Variante hinzu. Essentieller Bestandteil der meisten makroökonomischen Standardmodelle ist die Phillips Kurve, wobei Lohnveränderungen durch Veränderungen der aggregierten Gesamtnachfrage bedingt sind, und das Preisniveau durch ein mark-up-Verhalten auf die Lohnveränderungen bestimmt ist. Aufbauend auf seinen früheren Untersuchungen zu diesem Thema stellt Gordon diese Hypothese grundsätzlich in Frage. Da dieser makroökonomische Zusammenhang zum zentralen Bestandteil fast aller gesamtwirtschaftlichen Modelle gehört, ist er naturgemäß auch für Ökonomen, die sich nicht speziell mit dem Arbeitsmarkt beschäftigen, von Interesse. Auf der Grundlage von autoregressiven Schätzungen der Preise und der Lohnstückkosten kommt er zu der Feststellung, daß die Preisänderungen nur durch die Preisänderungen der Vergangenheit zu erklären sind, hingegen nicht durch die vergangenen Lohnveränderungen. Der entscheidende Punkt ist dabei nach Gordon, daß Lohnveränderungen durch Veränderungen der Arbeitsproduktivität kompensiert werden, so daß sich bei unveränderten Lohnstückkosten auch keine veränderten mark-ups ergeben. Gordon analysiert die US-Daten für die Periode 1954 - 1987. Seine Ergebnisse können als Herausforderung angesehen werden, die genannten Zusammenhänge auch für andere Länder zu überprüfen bzw. die fehlende mikrotheoretische Fundierung dafür zu liefern.

Der makroökonomischen Erklärung der Arbeitslosigkeit durch Lohnrigiditäten ist freilich in jedem Falle die fehlende mikrotheoretische Fundierung entgegenzuhalten. Eine solche suchen vor allem einerseits die Effizienzlohntheorie, anderer-

seits die Kontrakttheorie zu liefern. Bei der Effizienzlohntheorie handelt es sich eigentlich um eine Gruppe von Theorien, bei der die mit Marktmacht ausgestatteten Unternehmen den Lohnsatz über dem Gleichgewichtslohn halten wofür (nach Yellen, 1984) vier verschiedene Gründe angeführt werden, unter anderem die Anspornwirkung höherer Löhne und die Möglichkeit zur Selektion besserer Arbeitskräfte.

Vier Beiträge beschäftigen sich mit der Effizienzlohntheorie. Einer der Beiträge bezieht sich dabei auf die Formulierung des theoretischen Ansatzes selbst, nämlich auf die Version von Solow. *Schlicht* kritisiert, daß dabei lediglich auf den Zusammenhang zwischen Einkommenshöhe und Anstrengung (effort) abgestellt wird. Er postuliert, daß auch die Art des Einkommens die Anstrengung mitbestimmt, nämlich vor allem, ob es sich dabei um Akkordlohn oder Zeitlohn handelt. Die Art der Entlohnung findet zwar in einer unterschiedlichen Form der Budgetrestriktion seinen Niederschlag, berücksichtigt aber nicht, daß von der Entlohnungsform motivierende oder demotivierende Kräfte unabhängig von der Einkommenshöhe, sondern spezifisch durch die Zahlungsform bedingt, ausgehen können. Der empirische Bezug auf die Experimente von *Deci* bei der Auflösung von Rätseln (puzzles) kann als empirische Bestätigung freilich wenig überzeugen. Insofern enthält der Beitrag von *Schlicht* die Aufforderung, den möglichen Zusammenhang zwischen der Form der Zahlung und der erbrachten Leistung, empirisch weiter zu verfolgen.

Fitzroy weist mit Recht darauf hin, daß die Theorie sich bisher nur auf den Zusammenhang zwischen der Zahl der Beschäftigten und der Lohnhöhe konzentrierte. Damit kann sie aber nicht erklären, warum Schwankungen in der Beschäftigung in westlichen Ländern sich in erster Linie in einer veränderten Zahl der Beschäftigten in Japan hingegen bei einer mehr oder weniger konstanten Zahl der Beschäftigten aber variabler Arbeitszeit pro Beschäftigten niederschlagen. Konsequenterweise weitet er daher die gängige Effizienzlohntheorie in einem ersten sehr interessanten theoretischen Teil aus, um sowohl Variationen in der Zahl der Beschäftigten als auch in der Arbeitszeit zu berücksichtigen. In einem empirischen Teil versucht er den Nachweis, daß die Effizienzlohntheorie auch in dieser erweiterten Form nicht zur Erklärung der Arbeitslosigkeit in Deutschland herangezogen werden kann. Allerdings bringt er dabei nicht eine ökonometrische Schätzung seines Modells. Vielmehr bringt er Hinweise, daß die Arbeitslosigkeit in Deutschland nicht gesamtwirtschaftlich zu erklären ist, sondern durch die spezifische Problematik in einzelnen Bereichen, nämlich die Arbeitslosigkeit von Jugendlichen und schlecht qualifizierten Arbeitskräften sowie im Gegensatz zur USA und Japan die geringe Aufnahmefähigkeit kleinerer Firmen speziell im Dienstleistungsbereich. Interessant wäre es zweifelos, die Gültigkeit der *Shirking*-Variante (*Shapiro/Stiglitz*) bzw. der *Fairneß*-Variante (*Akerlof*) im Hinblick auf die genannten Gruppen weiter zu verfolgen. Nach der *Shirking*-Variante sind die Effizienzlöhne um so niedriger, je niedriger die Überwachungskosten sind, was für weniger qualifizierte Tätigkeiten zutreffen dürfte. nach der *Fairneß*-Variante orientieren sich die Effizienzlöhne der weniger Qualifizierten an denen der höher Qualifizierten. Dieser Zusammenhang wäre aber aufgehoben, wenn sich branchenspezifische Qualifikationsunterschiede auch in entsprechenden branchenspezifisch differenzierten Lohnabschlüssen niederschlagen.

Zwei Beiträge untersuchen die Effizienzlohntheorie anhand sektoraler Lohnunterschiede. Das Problem ist dabei, daß die Effizienzlohntheorie auf Größen zurückgreift, die sektorale kaum messbar sind. Stattdessen werden dabei proxies wie Kapitalintensität etc. herangezogen. Anhand dieser proxies zeigt die Analyse

von *Gahlen* und *Licht* die Möglichkeit effizienzlohntheoretischer Zusammenhänge für die Bundesrepublik Deutschland auf. Sie können aber auch als Bestätigung für den direkten und damit neoklassischen Zusammenhang zu den beschriebenen Größen interpretiert werden. Die Frage nach der Gültigkeit der Effizienzlohntheorie auf diesem Aggregationsniveau bleibt damit weiterhin offen.

Einen anderen Weg beschreiben *Hübler* und *Gerlach*. Auch sie untersuchen die Effizienzlohntheorie in bezug auf sektorale Lohnunterschiede und verwenden dabei ein Eliminationsverfahren, in dem sie zunächst die traditionellen Erklärungen für sektorale Lohnunterschiede, wie Ausbildung, hierarchische Strukturen etc. ausschalten. Das verbleibende Residuum interpretieren sie als durch die Effizienzlohntheorie erklärt. Dabei werden vier gängige Varianten der Theorie untersucht. Ein schlüssiger Beleg für einer dieser Varianten läßt sich jedoch nicht erbringen, so daß die Frage, welche Variante Gültigkeit hat, weiterhin offen bleibt. Offen bleibt jedoch auch die Frage, ob das nicht-erklärbare Residuum tatsächlich auf die Existenz von Effizienzlöhnen zurückzuführen ist oder durch andere Begründungen der Spaltung in einen internen und externen Arbeitsmarkt zu finden ist. Da die Effizienzlohntheorie in erster Linie auf die subjektive Motivation der Arbeitskräfte zurückgreift, ist es wahrscheinlich aussichtsreicher, die Untersuchungen auf ein niedrigeres Aggregationsniveau, nämlich auf einzelne Unternehmen oder sogar auf einzelne Gruppen innerhalb eines Unternehmens zu richten.

Die Kontrakttheorie geht davon aus, daß im Verlaufe zyklischer Schwankungen oder bei Nachfrageschocks die Reallöhne nicht entsprechend dem Grenzprodukt der Arbeit schwanken, weil die Verträge zwischen Unternehmen und Arbeitgeber mehrere Perioden umfassen und Elemente einer Einkommensversicherung enthalten, um die Arbeitnehmer vor diesen Schwankungen zu schützen. *Wolfstetter* gibt einen Überblick über neuere Beiträge auf diesem Gebiet, wobei die nicht mathematische Darstellung das Verständnis der oft komplexen Modelle erleichtert. *Wolfstetter* untersucht dabei sowohl Fälle symmetrischer als auch asymmetrischer Informationen auf Seiten der Unternehmer bzw. Arbeitnehmer. Er untermauert zunächst frühere kritische Einwände (*Stiglitz*, 1984) gegen die Theorie, wobei er zu dem enttäuschenden Ergebnis kommt, daß unfreiwillige Arbeitslosigkeit nur dann erklärt werden kann, wenn die Freizeit ein inferiores Gut wäre. Darüber hinaus weist *Wolfstetter*, jedoch unter Bezugnahme auf andere seiner Arbeiten, darauf hin, daß die bisherigen Ansätze nur partieller Natur sind, weil sie Rückwirkungen des Arbeitsmarktes auf die Produktpreise und deren Informationsgehalt vernachlässigen. Endogenisiert man die Produktpreise, so können sich Informationsexternalitäten ergeben. Sofern diese Externalitäten nicht durch steuerliche Ausgleichszahlungen korrigiert werden, ergibt sich – bei asymmetrischer Information – Unter- oder Überbeschäftigung. Entscheidend für das Ergebnis ist, ob der Informationsgehalt der Produktpreise mit der Beschäftigung zu- oder abnimmt. *Wolfstetters* Beitrag liefert damit einen essentiellen Beitrag zur Fortführung und Ausweitung der Kontrakttheorie.

Mit der Verknüpfung der Arbeitsverträge über mehrere Perioden in Form der Indexierung beschäftigt sich *Franz* und *Schäfer-Jäckel*. Frühere Arbeiten waren davon ausgegangen, daß die Lohnindizierung den Effekt von Preisniveauänderungen auf den Reallohn reduziert und somit zur Stabilisierung des Outputs beiträgt. *Gray* (1978) zeigte, daß die optimale Indexierung vom Verhältnis der nominalen zu realen Störungen abhängt. *Franz* und *Schäfer-Jäckel* erweitern diesen Ansatz entscheidend. Sie entwickeln zunächst ein theoretisches Modell in dem sie unterschiedliche sektorale Reaktionen auf Preis- und Mengenänderungen berücksichtigen.

gen und daraus sektorspezifische Optimalindizes ableiten. Der sektorale Index kann dabei unter bestimmten Umständen den Faktor 1 übersteigen. Darüber hinaus führen sie in Folge zusätzlich zur Preisindexierung den Aspekt der Versicherung gegen Arbeitslosigkeit in Form der Outputindexierung ein. Im Hinblick auf die für Einzelsektoren ermittelten Optimalindizes wäre es zweifellos interessant, insbesondere für jene Länder mit mehr oder weniger zentral vorgegebenen Lohnleitlinien, die Idee einer sektorale differenzierten Gesamtoptimierung weiterzuentwickeln. In der empirischen Untersuchung der Lohnbewegungen in Reaktion auf Preisveränderungen belegen sie die Existenz von Koeffizienten > 1 in einzelnen Sektoren. In Reaktion auf Mengenänderungen ergeben sich durchwegs negative Koeffizienten. Freilich dürfen die empirischen Koeffizienten nicht den theoretisch ermittelten Indizes gleichgesetzt werden.

Weitere Beiträge beschäftigen sich speziell mit Problemen des Arbeitsangebotes. Insbesondere *Zimmermanns* Beitrag bringt eine wesentliche theoretische Erweiterung der Arbeitsangebotsfunktion in dem er neben dem Lohnsatz und der Arbeitszeit auch Job-Charakteristika, die Anstrengung (effort) und die Zufriedenheit am Arbeitsplatz als endogene Größen einführt. Durch diese Erweiterung gelingt es ihm zu zeigen, warum Qualitätsunterschiede in der Arbeit nicht notwendigerweise in entsprechenden Lohndifferentialen ihren Niederschlag finden müssen. Im Gegensatz zur angebotsorientierten Theorie kommt er darüber hinaus zu der Aussage, daß zusätzliche Arbeitsanreize die Qualität der Arbeit erhöhen, die angebotene Arbeitszeit und damit unter Umständen auch die Produktion jedoch vermindern. Das gleiche gilt in bezug auf Steuerensenkungen. *Zimmermanns* Arbeit stellt damit nicht nur eine wichtige theoretische Erweiterung dar, sondern sie ist auch unmittelbar wirtschaftspolitisch von Interesse. Die (noch ausstehende) empirische Verifizierung dürfte wegen des subjektiven Charakters der eingeführten Variablen jedoch nicht einfach sein.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß es dem Herausgeber gelungen ist, eine Serie von ausgezeichneten Beiträgen zusammenzustellen, von denen die meisten auch eigenständig Eingang in internationale Zeitschriften gefunden hätten. Gerade der hohe Standard der vorgestellten Arbeiten gibt aber auch Anlaß über ‚the state of art‘ zur Erklärung von Arbeitslosigkeit nachzudenken. Die Evidenz zur makrotheoretischen Erklärung über Rigiditäten ist nach wie vor sehr divergierend und kontrovers. Die Effizienzlohntheorien operieren mit Erklärungsvariablen, die einer empirischen Überprüfung nur schwer zugänglich sind. Die Kontrakttheorien liefern in der derzeitigen Form (ohne die im Band angesprochenen möglichen Erweiterungen) überhaupt keinen Beitrag. Dabei ist ferner zu bemerken, daß sich alle Bezüge zur Arbeitslosigkeit nur mit der Beharrlichkeit (persistence) der Arbeitslosigkeit auseinandersetzen. Keiner der Beiträge – vielleicht mit Ausnahme Gordons – beschäftigt sich mit dem derzeit zu beobachtenden Phänomen steigender Arbeitslosigkeit trotz Wachstums, das in Zukunft besondere Aufmerksamkeit verdienen sollte.

H. Schuster, Linz

Antonides, Gerrit: Psychology in Economics and Business. An Introduction to Economic Psychology. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 1991. X, 354 S.

Seit einigen Jahren läßt sich in Forschung und Lehre ein zunehmendes Interesse an wirtschaftspychologischen Themen verzeichnen. Dies belegen die jährlich stattfindenden Konferenzen der International Association for Research in Econo-

mic Psychology (IAREP), die rege Publikationstätigkeit im Journal of Economic Psychology sowie eine Reihe von Lehrbüchern wie Furnham & Lewis (1986), MacFayden & MacFayden (1986), Lea, Tarpy & Webley (1987), Pelzmann (1988) und Wiswede (1991), ferner die Sammlung umfassender Überblicksartikel im Handbuch von van Raaij, van Veldhoven & Wärneryd (1988). Antonides legt nun ein weiteres Lehrbuch vor, das sich vornehmlich an Studenten der Wirtschaftswissenschaften richtet, die einführende Lehrveranstaltungen in Wirtschaftspsychologie besuchen. In Abgrenzung zu anderen Publikationen beansprucht das Buch, das Fachgebiet in einem integrativen Ansatz zu präsentieren – mit dem Ziel, das vorherrschende Nebeneinander psychologischer und ökonomischer Konzepte zugunsten einer einheitlichen, in sich geschlossenen Darstellung zu überwinden.

Im ersten Teil des Buches („An Economic Psychological Paradigm“) werden für die Wirtschaftspsychologie zentrale *psychologische* Konzepte und Theorien behandelt und exemplarisch auf wirtschaftliche Phänomene angewendet. Der zweite Teil des Buches („Information Processing in a Wider Sense“) präsentiert vornehmlich *wirtschaftswissenschaftliche* Themen wie Rationalitätsprinzipien, Nutzentheorien und spieltheoretische Ansätze. (Das Kapitel über kognitive Konsistenztheorien (Kap. 11) erscheint hier etwas deplaziert, es wäre im ersten Teil besser aufgehoben.) Hinter dieser Organisation des Lehrstoffs steht möglicherweise eine implizite Zielgruppenstrategie des Autors, lässt sich der erste Teil doch auch als „Psychologie für Ökonomen“, der zweite als „Ökonomie für Psychologen“ lesen. Der dritte Teil dieses Lehrbuchs (Kap. 15) gibt eine knappe Einführung in die *Methodik* der wirtschaftspsychologischen Forschung.

Werfen wir einen näheren Blick auf einzelne Kapitel. Die Einleitung (Kap. 1), die übrigens von Fred van Raaij verfaßt wurde, behandelt Gegenstand und Ziele der Wirtschaftspsychologie sowie das Verhältnis zwischen den Disziplinen Ökonomie und Psychologie. In der aktuellen Diskussion dieses Verhältnisses macht van Raaij drei Positionen aus. Die radikalste Position, wie sie etwa in Etzionis Sozio-ökonomie vertreten wird, fordert die *Ersetzung* der als empirisch inadäquat erwiesenen grundlegenden ökonomischen Annahmen durch besser abgesicherte psychologische und andere sozialwissenschaftliche Prinzipien. Eine moderatere Position wird prototypisch durch Katonas Arbeiten repräsentiert, in denen für eine *Ergänzung* ökonomischer durch psychologische Konzepte plädiert wird. Wichtige wirtschaftliche Phänomene, wie die Sparquote oder der Konsum langlebiger Gebrauchsgüter, werden durch die Kombination ökonomischer (Einkommensveränderungen) und psychologischer Variablen (Optimismus/Pessimismus des Konsumenten) substantiell besser erklärt als durch ökonomische Variablen allein. Die starke Berücksichtigung von Motiven, Einstellungen, Werten und Normen, insbesondere in der Forschung zum Konsumentenverhalten, stellen weitere Beispiele für diese Ergänzung ökonomischer durch psychologische Konzepte dar. Die dritte Position schreibt der Psychologie eine lediglich *illustrative Funktion* zu. Die wesentlichen theoretischen und empirischen Konzepte seien nach wie vor ökonomischer Natur, die Psychologie wird allenfalls als pädagogisches Hilfsmittel und schmückendes Beiwerk der Ökonomie angesehen. Die Unhaltbarkeit dieser Position zu zeigen, ist auch Intention des vorliegenden Buches.

Des weiteren diskutiert van Raaij kritisch die von einigen Wissenschaftlern geforderte „Arbeitsteilung“ zwischen Ökonomie und Psychologie: Die Psychologie habe die das wirtschaftliche Verhalten steuernden und begleitenden mentalen und emotionalen *Prozesse* zu beschreiben, die Ökonomie die Erklärung und Vorhersage der *Ergebnisse* dieser Prozesse. Dem hält van Raaij zurecht entgegen, „that a

correct prediction of outcomes is rather unlikely, unless the underlying processes are well understood“ (S. 6).

Im folgenden Kapitel (Kap. 2) knüpft Antonides an diese Überlegungen an, indem er einige Beispiele für systematisches nicht-rationales Verhalten anführt, das durch herkömmliche ökonomische Prinzipien nicht erkläbar ist (so z.B. altruistisches Verhalten statt free-riding; den Besitz-Effekt; die Korruption der intrinsischen Motivation durch extrinsische Motivation).

Das Kapitel 3 behandelt neben den klassischen wirtschaftspsychologischen Themen Leistungsmotivation, exterale vs. interne Kontrollüberzeugung, Belohnungsaufschub und Altruismus, eine Reihe differentialpsychologischer Konzepte wie den kognitiven Stil (Feldabhängigkeit) und das Konzept des „sensation seeking“ – wobei man sich in der Darstellung teilweise eine engere Anbindung an empirische Befunde zum wirtschaftlichen Verhalten gewünscht hätte. Ferner vermisst man in diesem Kapitel die Instrumentalitätstheorie von Vroom wie auch die neueren motivationstheoretischen Ansätze von Kuhl und Heckhausen.

Grundlagen und ökonomische Anwendungen der *Wahrnehmungspsychologie* werden im 4. Kapitel dargestellt. Einer kurzen Einführung in die Psychophysik von Weber bis Stevens folgen Anwendungen auf die Wahrnehmung des Einkommens, von Preisen und der Inflation. Die Diskussion der empirischen Befunde macht deutlich, daß die „Psychophysik“ dieser ökonomischen Phänomene wesentlich von individuellen, sozialisationsbedingten Wahrnehmungsstandards abhängt.

Einen Überblick über *Lerntheorien* und ihre Implikationen für wirtschaftliches Verhalten gibt das 5. Kapitel. Leider geht Antonides hier nicht auf die wichtigen neueren Arbeiten von Herrnstein und anderen Forschern zum instrumentellen Konditionieren ein (Gesetz des relativen Effekts und seine Verallgemeinerungen), die nicht nur vielfältige Anwendungen im Konsum- und Organisationsbereich haben, sondern auch für die ökonomische Grundlagenforschung von Interesse sind (Messung von subjektiven Nutzenwerten; Überprüfung grundlegender ökonomischer Annahmen). Auch auf die Theorie des sozialen Lernens von Bandura wird nur sehr knapp eingegangen, und ihr Erklärungspotential etwa für die Konsumtentsozialisation oder die Rollenübernahme im Arbeitsbereich wird nicht ausgeschöpft.

Eine stärkere Berücksichtigung neuerer Arbeiten hätte man sich auch im Kapitel über *Einstellungen* (Kap. 7) gewünscht. Seit Fishbein und Ajzens ursprünglichem Einstellungsmodell aus dem Jahre 1975, auf das sich Antonides' Darstellung konzentriert, ist die Entwicklung auf diesem für die Wirtschaftspsychologie ganz zentralen Forschungsgebiet nicht stehengeblieben. Auf die Theory of Reasoned Action (1980) wird ebensowenig eingegangen wie auf die Theory of Planned Behavior (1987), liegen doch mit diesen Theorien elaborierte, empirisch bewährte und die Relation zum Verhalten explizit behandelnde Einstellungsmodelle vor. Die zum Fishbein-Ajzen-Modell alternativen Modellentwürfe (mit konjunktiven, disjunktiven und lexikographischen Verknüpfungsregeln) werden dagegen anhand eines einfachen Beispiels ebenso knapp wie elegant abgehandelt.

Mit den beiden für alltägliche wirtschaftliche Entscheidungsprozesse typischen *nicht-optimalen Entscheidungssituationen* beschäftigt sich das 7. Kapitel: Informationsüberfluß und Informationsmangel. Im ersten Fall wird der Entscheidungsprozeß stark vereinfacht, bedingt durch die begrenzte Wahrnehmungs-, Gedächtnis- und Informationsintegrationskapazität des Individuums; im zweiten Fall werden u.a. heuristische Regeln herangezogen, mit denen über die gegebene Infor-

mation hinausgegangen, also die Informationsbasis erweitert werden soll – und die naturgemäß in manchen Fällen zu Fehlschlüssen führen. Abschließend stellt Antonides das allgemeine Informationsverarbeitungsmodell von Brandsford & Stein vor, in das sowohl die informationsreduzierenden Entscheidungsregeln wie auch die informationserweiternden Heuristiken eingebettet werden.

Das 8. Kapitel behandelt den Stellenwert von *Erwartungen* für wirtschaftliche Entscheidungen. Antonides diskutiert hier insbesondere die Vorhersagekraft von Verhaltensintentionen gegenüber der von wirtschaftlichen Erwartungen für den Kauf von Konsumgütern, der Höhe der Sparquote und Entscheidungen für risikoreiche Geldanlagen. Die Erklärungskraft von wirtschaftlichen Erwartungen, wie sie etwa vom in der Europäischen Union regelmäßig erhobenen Konsumklima-Index erfaßt werden, wird vom Autor wesentlich höher eingeschätzt als die von Verhaltensintentionen. Ein solcher Vergleich dürfte allerdings entscheidend davon abhängen, mit welchem Einstellungsmodell die Verhaltensintentionen erfaßt werden. Oben wurde bereits erwähnt, daß Antonides in seiner Darstellung neuere Einstellungsmodelle weitgehend vernachlässigt. Daß diese die in Rede stehenden Kaufentscheidungen recht gut vorhersagen können, wurde kürzlich von East (1993) demonstriert. East konnte mit Ajzens Theory of Planned Behavior den Kauf von Aktien privater Geldanleger in Großbritannien überraschend genau vorhersagen. Die vermeintliche Überlegenheit von Erwartungen gegenüber Intentionen für die Erklärung wirtschaftlichen Verhaltens ist also möglicherweise nur forschungsstrategischer Natur und könnte sich durch die Nutzung aktueller Einstellungsmodelle in ihr Gegenteil verkehren – was freilich die Bedeutung wirtschaftlicher Erwartungen nicht schmälern würde.

Eine zentrale Stellung unter den wirtschaftspsychologisch relevanten Theorien schreibt Antonides dem Prinzip der *kognitiven Konsistenz* zu (Kap. 11). Das Streben nach kognitiver Konsistenz hat für ihn einen ähnlich fundamentalen Charakter bei psychischen Prozessen wie das Rationalitätsprinzip in der Ökonomie – allerdings mit dem Unterschied, daß die Annahmen der Konsistenztheorien im Gegensatz zu den ökonomischen Rationalitätspostulaten empirisch gut abgesichert seien.

Die Kapitel 12 und 13 beschäftigen sich kritisch mit den *Grundannahmen der Mikroökonomie*. Die Arbeiten von Allais, Ellsberg, Kahneman, Tversky, Slovic, Thaler, Fischhoff und vielen anderen haben in den vergangenen Jahren überzeugend demonstrieren können, daß viele dieser Grundannahmen empirisch nicht haltbar sind. In der ökonomischen Literatur werden diese Abweichungen vom Rationalmodell bekanntlich unter dem Stichwort „Anomalien“ diskutiert – ange-sichts der Vielzahl, Generalität und Persistenz dieser Befunde eine etwas euphemistische Bezeichnung. Antonides greift eine Reihe dieser Phänomene auf und zeigt, wie sie durch realistischere Annahmen erklärt werden können, wobei er sich insbesondere auf Thalers Theorie der „geistigen Buchführung“ (mental accounting) und auf Kahneman & Tverskys Prospect-Theorie stützt. Die Prospect-Theorie stellt die derzeit elaborierteste und empirisch am besten bestätigte Theorie für das Entscheidungsverhalten unter Unsicherheit dar.

Im vorletzten Kapitel behandelt Antonides *interaktive Entscheidungen* aus ökonomischer Perspektive. Im Rahmen einer elementaren Einführung in die Spieltheorie – ausgehend vom statischen Zwei-Personen-Gefangenens-Dilemma bis zu dynamischen Mehrpersonenspielen – werden auch eine Reihe praktischer Anwendungen auf Phänomene wie Umweltverschmutzung, Rüstungswettlauf, Verhandlungen, Preiskämpfe und Werbeschlachten diskutiert, wobei besonders auf die sozialpsychologischen Determinanten von kooperativen vs. kompetitiven Entschei-

dungen sowie auf die Effektivität verschiedener Strategien in dynamischen Spielen eingegangen wird.

Eine knappe Einführung in die wirtschaftspsychologische *Methodenlehre* schließt das Buch ab. Antonides klassifiziert hier zunächst Studien nach ihrem Forschungsziel (angewandte vs. Grundlagenforschung), nach ihrer Beobachtungseinheit (Mikro-, Meso- und Makro-Studien) und nach ihrer Methode (naturalistische Beobachtungen vs. Experimente), die dann anhand von Beispielen eingehender dargestellt werden. Ein Exkurs über Reliabilität und Validität psychologischer Messungen beschließt dieses Kapitel. – Natürlich kann diese Kurzdarstellung der Methodenlehre nicht die Lektüre einschlägiger Lehrbücher ersetzen, in denen beispielsweise auch die Methodologie und Wissenschaftstheorie, Skalierung und Meßtheorie, Stichprobenverfahren und Datenerhebungstechniken dargestellt werden.

Trotz der genannten Einschränkungen stellt Antonides „Psychology in Economics and Business“ insgesamt eine informationsdichte, dennoch gut lesbare und im übrigen didaktisch vorbildlich gestaltete Einführung in die Wirtschaftspsychologie dar. Daß der Anspruch, dieses Forschungsgebiet in einem neuen, theoretisch geschlossenen Rahmen darzustellen, nur ansatzweise eingelöst wird, sollte man nicht diesem Lehrbuch anlasten. Diese relativ junge Disziplin ist von einem großen integrativen Theorieentwurf noch ein Stück weit entfernt. Mehr als Theorien mittlerer Reichweite, wie sie auch für andere Sozialwissenschaften charakteristisch sind, hat sie derzeit noch nicht zu bieten. Ob dies allerdings ein Nachteil ist gegenüber einer theoretisch zwar geschlossenen, in ihren Grundannahmen aber empirisch erschütterten Wissenschaft, als die sich die Ökonomie aus (wirtschafts-) psychologischer Perspektive derzeit darstellt – dies mag der Leser anhand dieses anregenden Buches selbst beurteilen.

Was die Nutzung von Antonides' Wirtschaftspsychologie im täglichen Lehrbetrieb freilich drastisch einschränken dürfte, ist ihr exorbitanter Preis. 160 DM (99,50 US-Dollar, 180 DFL) sind nicht nur für jeden Studenten, sondern auch für die meisten Seminare und Bibliotheken weit oberhalb der „oberen Preisschwelle“ für ein einführendes Lehrbuch.

Literatur

- East, R. (1993), Investment decisions and the theory of planned behavior. Journal of Economic Psychology 14, 337 - 375.*
- Furnham, A./Lewis, A. (1986), The economic mind. The social psychology of economic behaviour. Brighton.*
- Lea, S./Tarlo, R./Webley, P. (1987), The individual in the economy. A textbook of economic psychology. Cambridge.*
- MacFayden, A. J./MacFayden, H. W. (Eds.) (1986), Economic psychology: Intersections in theory and application. Amsterdam.*
- Pelzmann, L. (1988), Wirtschaftspsychologie. Wien.*
- Wiswede, G. (1991), Einführung in die Wirtschaftspsychologie. München.*
- Van Raaij, W. F./van Veldhoven, G. M./Wärneryd, K. E. (Eds.) (1988), Handbook of economic psychology. Dordrecht.*

E. Stephan, Köln

ZWS 114 (1994) 4

Research Group on African Development Perspectives Bremen (Hrsg.): *African Development Perspectives Yearbook 1990/91. Vol. II: Industrialization Based on Agricultural Development.* Lit Verlag, Münster, Hamburg 1992. 781 S.

Für die meisten Entwicklungsländer ist wirtschaftliche Entwicklung gleichbedeutend mit Industrialisierung. Allerdings sind die historischen Erfahrungen vieler Länder, die im Zuge des Industrialisierungsprozesses ihren Agrarsektor vernachlässigt haben, weitgehend negativ. Aus diesem Grund herrscht heute die Einsicht vor, daß wirtschaftliche Entwicklung sowohl Industrialisierung als auch Agrarsektorentwicklung voraussetzt. Die zentrale Frage bezieht sich dann darauf, ob, wie und in welchem Ausmaß die beiden Bereiche zu fördern sind.

Band 2 des *African Development Perspectives Yearbook* mit dem Titel *Industrialization Based on Agricultural Development* enthält einige interessante Hypothesen zu diesem Thema, liefert jedoch keinen umfassenden und systematischen Rahmen, der es erlauben würde, die teilweise sehr widersprüchlichen Hypothesen zu testen. Das Buch ist deshalb auch nicht für den Einsatz in der Lehre geeignet. Seine Einsatzmöglichkeiten in der Forschung sind ebenfalls begrenzt, da Fragestellungen und Zusammenhänge zwar aus den verschiedensten Blickwinkeln her angerissen, aber nicht wirklich wissenschaftlich abgehandelt werden.

Das umfangreiche Werk gliedert sich in sieben Abschnitte mit unterschiedlichen thematischen Schwerpunkten, denen insgesamt 48 Beiträge zugeordnet sind. Drei Abschnitte (1. Evaluation of the First Industrial Development Decade and Proposals for a Second Industrial Development Decade; 2. New International and Regional Initiatives for Alternative Development in Africa; 4. Industrial and Regional Cooperation) konzentrieren sich auf die Analyse und die Therapievorschläge der Weltbank, des Internationalen Währungsfonds, der UNIDO, der ECA und der OAU hinsichtlich der Krise in Afrika, andere befassen sich mit sektorspezifischen Fragen wie der Umweltpolitik (3. African Environmental Policy) und der Rolle der Frau im Industrialisierungsprozeß (7. Women's Participation in the Industrialization Process – Problems and Perspectives). Die verbleibenden zwei Abschnitte enthalten Länderstudien (5. Agriculture in the Process of Industrialization: Case Studies; 6. Nigeria). An diesen thematischen Block schließen sich drei Anhänge mit Buchrezensionen, eine Liste relevanter Institutionen und einer Chronologie von für Afrika wichtigen Ereignissen in den Jahren 1990 und 1991 an.

Der Grundton des Buches ist zu Recht pessimistisch; die Erfahrungen mit Industriepolitik in Afrika sind insgesamt negativer als sonstwo in der Dritten Welt. Bei der Diskussion über die Gründe für das bescheidene Industriewachstum stehen sich jedoch zwei Gruppen recht kompromißlos gegenüber. Während die Weltbank und die westlichen Industrieländer den krisenhaften Zustand im wesentlichen auf interne Faktoren zurückführen, machen die ECA und die OAU vor allem externe Einflüsse dafür verantwortlich. Sie meinen, entscheidend für die derzeitige Krise in Afrika seien Faktoren wie die koloniale Vergangenheit und die nur langsam auflösbaren postkolonialen Wirtschaftsstrukturen, die tiefgreifende weltwirtschaftliche Rezession und die Auflagenpolitik des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank. Hinzugefügt werden von dieser Seite zumeist grundlegende Wachstumsengpässe wie ungünstige Klimabedingungen, niedriger technisch-ökonomischer Ausbildungsstand sowie knappe finanzielle Ressourcen.

Als grundlegende Lösung wird einerseits eine neue Weltwirtschaftsordnung gefordert, die die Industrieländer gegenüber Afrika stärker verpflichtet. Andererseits wird den afrikanischen Ländern empfohlen, sich möglichst weitgehend von

der internationalen Arbeitsteilung abzukoppeln. Während die erste Forderung von den afrikanischen Ländern nur teilweise beeinflußt werden kann, dürfte die zweite für die armen und relativ kleinen Länder Afrikas nur sehr beschränkte Realisierungsaussichten haben.

Die Bretton-Woods-Institutionen sehen vor allem die Engpässe der staatlichen Entwicklungspolitik und des administrativen Apparats, die auf zu umfangreiche, mangelhaft geplante und implementierte Staatstätigkeit sowie zu geringe positive Anreize zur Ankurbelung der Wirtschaftsaktivität zurückgehen. Sie fordern umfassende politische und institutionelle Reformen des öffentlichen Sektors. In diesem Zusammenhang wird vor allem dessen Rolle bei der Industrialisierung in Frage gestellt und auf die katastrophale Situation der staatlichen Industrieunternehmen in vielen afrikanischen Ländern hingewiesen. Eine Diskussion dieser beiden Positionen ist müßig, da sicher alle Faktoren wirksam waren und sind, der Grad der Wirksamkeit auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im einzelnen aber kaum schlüssig nachgewiesen und zugeordnet werden kann. Entscheidend ist vielmehr die Frage, ob die wirtschaftliche Entwicklung Afrikas ohne Industrialisierungsausweitung überhaupt möglich sein wird. Die Autoren dieses Buches geben auf diese Frage eine klare Antwort. Die Industrieentwicklung muß, soll sie langfristig sein, eine wichtige Basis in der Agrarentwicklung besitzen.

In mehreren Aufsätzen wird eine durch landwirtschaftliche Nachfrage geleitete Industrialisierung vorgeschlagen. Dieses Konzept basiert auf der Annahme, daß bei einer produktivitätsbedingten Einkommenserhöhung landwirtschaftlicher Klein- und Mittelbetriebe auf breiter Basis Nachfrage nach industriellen Investitions- und Konsumgütern entsteht, die den Aufbau inländischer Produktionskapazitäten anregt. Gegenüber den bisher verfolgten Ansätzen böte diese Strategie nach Ansicht ihrer Befürworter zahlreiche Vorteile:

- Die Industrialisierung wäre stärker auf die Nutzung der vorhandenen internen Ressourcen angelegt, ohne sich den auf dieser Basis anbietenden Außenwirtschaftsbeziehungen verschließen zu müssen. Der Prozeß der Industrialisierung wäre deshalb auch weniger außenabhängig, würde stärker auf die eigenen Ressourcen abstellen und würde dadurch stabiler, breiter und langfristig effektiver.
- Die Beschäftigungswirksamkeit des Industrialisierungsprozesses würde sich erhöhen; die Vielzahl kleiner Betriebseinheiten bietet dem Land eine breite Basis zur Entfaltung und Mobilisierung von Humankapital (einschließlich von Managementkapazitäten).
- Die industrielle Strukturbildung würde sich breiter und dezentral vollziehen. Die binnengewirtschaftliche Integration von Landwirtschaft und Industrie würde gezielt unterstützt.
- Einkommens- und damit auch Entwicklungsunterschiede zwischen Stadt und Land und die damit zusammenhängenden Probleme würden verringert; durch die integrierte Förderung von Agrar- und Industrieentwicklung würden sowohl wirtschaftliche als auch soziale dualistische Strukturen abgebaut und isolierte Enklaven vermieden.
- Die wechselseitige Impulsgebung zwischen Agrar- und Industrieentwicklung würde sich vorteilhaft auf den Agrarsektor auswirken und könnte zur Verbesserung der Ernährungslage und ggf. durch zusätzliche Exporte zur Erhöhung der Deviseneinnahmen genutzt werden. Investitionsförderung in der Landwirtschaft würde zugleich Investitionen in der Industrie anregen.

Eine durch landwirtschaftliche Nachfrage geleitete Industrialisierung wird sich allerdings nur dann vollziehen können, wenn bestimmte Rahmenbedingungen erfüllt sind. Im besonderen muß die Wirtschafts- und Ordnungspolitik mit dieser Strategie kompatibel sein. Hierzu gehört auch, daß die durch die Außenhandelspolitik und durch expansive Geld- und Fiskalpolitik und ein inflexibles Wechselkurssystem verursachte und in mehreren jüngeren Weltbankpublikationen dokumentierte „Plünderung“ der Landwirtschaft vermieden wird.

Verschiedene Autoren weisen völlig zu recht darauf hin, daß es zahllose Schwierigkeiten bei der Implementierung ökonomisch vernünftiger Reformen im heutigen Afrika gibt. Sie postulieren, daß trotz des langfristigen politischen wie ökonomischen Nutzens solcher Reformen, es sich nur die wenigsten afrikanischen Regierungen leisten könnten, in einem langfristigen Rahmen zu denken und zu handeln. Die entscheidende Frage lautet dann, wie sich ein langfristiger Ansatz durchhalten läßt. Im Hinblick auf diese Frage geben zumindest drei Bereiche Anlaß zu ernster Sorge.

Erstens herrscht heute wenig Einigkeit hinsichtlich des Tempos und der Reihenfolge der Reformen, insbesondere im Bereich der Handelsliberalisierung und der stufenweisen Beseitigung von Subventionen. Zweitens ist deutlich geworden, daß wirtschaftliche Anpassung Übergangskosten mit sich bringt – zumindest auf kurze Sicht. Drittens kann nicht davon ausgegangen werden, daß bei einer Auflösung von Staatsunternehmen der private Sektor „Gewehr bei Fuß steht“, um deren Tätigkeiten zu übernehmen. Die Fallbeispiele in diesem Buch zeigen, daß eine sorgfältige Vorbereitung sowie ein gut geplanter und angekündigter Übergang für eine erfolgreiche Abwicklung ausschlaggebend sind. Ob Afrika seine Krise wird überwinden können, hängt entscheidend von der Art, dem Management und der wirksamen Umsetzung der Anpassungspolitik ab.

M. Wiebelt, Kiel