

Buchbesprechungen

Crew, Michael A. (Hrsg.): Competition and the Regulation of Utilities. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht u. a. 1991. X, 211 S. Dfl. 98,-/US-\$ 45,-.

Konferenzbände leiden häufig unter einer mangelnden thematischen Gemeinsamkeit der Beiträge. Nicht so der vorliegende Band. Fünf der zehn Beiträge beschäftigen sich mit der Regulierung der Telekommunikationsindustrie, einer mit Elektrizität, einer mit Öl, und drei Beiträge sind allgemeinen Regulierungsproblemen gewidmet (davon wiederum einer mit expliziter Anwendung auf Telekommunikation). Unter diesen Umständen hätten potentielle Leser eigentlich auch in Titel oder Untertitel auf die weitergehende Spezialisierung aufmerksam gemacht werden sollen.

Unter den allgemeinen Arbeiten ist sicherlich der Artikel „Diversification and Regulated Monopoly“ von *Crew* und *Cocker* der interessanteste. Er beschäftigt sich mit dem Problem, ob man einem regulierten Monopol erlauben sollte, in unregulierte Bereiche zu diversifizieren, und – wenn ja – welche Verteilung der Gemeinkosten dann anzuraten ist. Angesichts der weitgehenden Diversifikationsaktivitäten von RWE, Bayernwerk und anderen regulierten Unternehmen ist dieses Problem auch in Deutschland diskussionsbedürftig.

Zu den notwendigen Voraussetzungen für eine sinnvolle Diversifikation gehört die Existenz von „economies of scope“ bzw. „Synergieeffekten“. *Crew* und *Cocker* leiten nun ein überraschendes Resultat ab für den Fall, daß die Diversifikation überhaupt Sinn macht: Steigender Output (und damit sinkende Preise) in der regulierten Industrie, lassen sich nur garantieren, wenn die Gemeinkosten vollständig dem regulierten Bereich zugeschlagen werden. Diese provozierende Aussage hängt sicherlich wesentlich von den vorausgesetzten starren Verhältnissen der Kuppelproduktion (Produkt 1 für regulierten, Produkt 2 für nicht regulierten Markt) ab. Trotzdem ist ein solches für einen Grenzfall erzielte Ergebnis wichtig – und sei es nur um des Widerspruches willen und um eine sorgfältige Auseinandersetzung mit diesem wichtigen Problem anzuregen.

In dem Artikel „Entry and Welfare Loss in Regulated Utilities“ von *T. J. Brennan* erfolgt eine sorgfältige Diskussion der Vor- und Nachteile einer Marktzutrittsregulierung. Der Artikel ist zweifellos eine empfehlenswerte Lektüre für den Einstieg in die derzeitige Diskussion.

D. A. Houston macht in seinem Artikel „Privatization of Electricity in the United States“ den Vorschlag, die staatlichen Power Agencies (die Tennessee Valley Authority und fünf Marketing Agencies) zu privatisieren. Angesichts der möglicherweise fundamentalen Veränderungen der Struktur der Elektrizitätsindustrie, die von den derzeit anlaufenden PURPA-Auktionen zu erwarten sind, mag eine solche Privatisierung nur zweitrangig sein, der Vorschlag erhält aber immerhin ein interessantes Detail. Die beachtlichen Übertragungsnetze der Marktagenturen sollen in den gemeinsamen Besitz der Stromproduzenten überführt werden. Eine solche weitgehende vertikale Desintegration könnte Signalwirkung entfalten.

In seinem Beitrag „Oil Pipeline Rates: a Case for Yardstick Regulation“ berichtet *J. Hillman* über die historische Entwicklung der Regulierung des leitungsgebundenen

Öltransports. Darin enthalten ist auch eine detaillierte Darstellung der das angelsächsische Recht kennzeichnenden Grundsatzentscheidungen der Gerichte. Da der Öltransport in einigen Regionen mit dichtem Pipelinenetz und parallelen Leitungen als kompetitiv angesehen wird (und dort auch sowieso nicht mehr reguliert werden soll), schlägt Hillman vor, die sich dort ergebenden Preise als Yardsticks für die Regionen mit monopolistischem Leitungstransport zu verwenden.

Die sechs Beiträge zur Telekommunikation sind besonders dadurch von Interesse, daß sie Probleme analysieren, die in den nächsten Jahren auch in Europa auf die Regulatoren und Politiker zukommen werden.

Sievers beschäftigt sich mit der Frage des Intra-Lata-Wettbewerbs im amerikanischen Fernmeldewesen. Dabei sind Latas (Local Access and Transport Areas) geographische Einheiten, die im Verlauf der Entflechtung der AT&T im Jahre 1983 geschaffen worden sind¹. Insgesamt sind die USA in etwa 160 solcher Gebiete aufgeteilt worden. Telephonverkehr zwischen Latas gilt als Fernverkehr und ist seit der AT&T-Entflechtung dem Wettbewerb geöffnet. Bei Telephonverkehr innerhalb von Latas hingegen, ist es der jeweiligen staatlichen Public Utility Commission überlassen, Wettbewerb im Fernverkehr zuzulassen oder nicht. Nach der Intention der AT&T-Entflechtung sollten eigentlich innerhalb der Latas die nunmehr abgespaltenen Bell Local Operating Companies ein Monopol besitzen (zumindest für kabelgebundene Fernmeldenetze). Bedenkt man jedoch, daß einige dieser Latas ganze amerikanischen Staaten umfassen, stellt sich die Frage, ob nicht auch Wettbewerb im Fernbereich innerhalb eines Latas zugelassen sein sollte. Die einzelnen amerikanischen Bundesstaaten haben hier unterschiedlich optiert. *Sievers* diskutiert die Pro- und Contra-Argumente für die Zulassung von Intra-Lata-Wettbewerb und plädiert schließlich für die Pro-Seite. Für europäische Leser erhält der Aufsatz seine Bedeutung aus der Tatsache, daß in Europa ja eine ganz ähnliche Struktur vorherrscht wie in den USA. Die einzelnen Länder Europas können mit den Latas verglichen werden und die jeweiligen Post- und Fernmeldeverwaltungen mit den regionalen Bell Operating Companies. Obwohl es gegenwärtig nur zaghafte Ansätze zu einem grenzüberschreitenden Wettbewerb gibt, ist dennoch zu vermuten, daß der Inter- und Intra-„Lata“-Wettbewerb auch in Europa bald verstärkt diskutiert werden wird.

Pionierfunktionen für Europa hat immer schon die theoretische Regulierungsdiskussion der Telekommunikation in den USA gehabt. Der Beitrag von *Crew* und *Zupan* greift einen Vorschlag von Demsetz wieder auf, der übrigens seinerseits schon in einem lange vernachlässigten Beitrag von Chadwick aus dem 19. Jahrhundert enthalten ist². Dieser Vorschlag bezieht sich auf die Situation, in der ein bestimmter Wirtschaftsbereich die Charakteristika eines natürlichen Monopols aufweist. Demsetz hat vorgeschlagen, in einem solchen Fall eine zeitlich begrenzte Lizenz zu vergeben. Die Lizenzanwärter müssen Angebote in bezug auf Tarife und Dienstgüte abgeben. Der beste Bewerber erhält den Zuschlag. Nach Demsetz führt die permanente Drohung, daß die Lizenz nicht mehr erneuert wird, dazu, daß die Lizenznehmer sich auch an ihr Angebot halten und insbesondere keine monopolistische Preissetzung betreiben. Auf diese Weise entfaltet – in Chadwicks Formulierung – der Wettbewerb um ein Feld die gleichen segensreichen Wirkungen wie üblicherweise der Wettbewerb in einem Feld.

¹ Vgl. z.B. *B. Wieland* (1985), *Die Entflechtung des amerikanischen Fernmeldemonopols*. Berlin, Heidelberg, New York.

² *H. Demsetz* (1968), *Why Regulate Utilities?* *Journal of Law and Economics* 11, 55 – 65. *Chadwick*, Edwin (1859), *Results of Different Principles of Legislation and Administration in Europe; of Competition for the Field, as Compared with Competition within the Field of Service*. *Journal of the Royal Statistical Society* 22, 381.

Die Reaktion auf den Vorschlag von Demsetz in der Literatur war skeptisch. In einem bekannten Beitrag zeige *Williamson* anhand der Vergabe von Kabelfernsehlizenzen, daß hohe Transaktionskosten beim Wechsel eines Lizenznehmers auftreten³. Andere Autoren wiesen auf weitere Probleme hin, wie etwa eingeschränkten Wettbewerb zur Zeit der Lizenzvergabe, „Capture“-Versuche der Lizenznehmer, wenn die Lizenz erst einmal erteilt ist, u. a. *Crew* und *Zupan* zeigen anhand empirischer Studien aus dem Bereich der Vergabe von lokalen Kabelfernsehlizenzen, daß viele dieser Argumente empirisch nicht bestätigt werden. Sie plädieren deshalb für den Demsetz-Vorschlag als Ersatz für die übliche Art der Regulierung öffentlicher Unternehmen, insbesondere als Ersatz für die gerade sehr in Mode gekommene Price-Cap-Regulierung. Zweifel bleiben aber doch, ob etwa ein Unternehmen wie die Deutsche Bundespost Telekom ohne Reibungen durch einen anderen Lizenznehmer ersetzt werden könnte. Es handelt sich hier um eine ganz andere Größenordnung als beim Kabelfernsehen. *Crew* und *Zupan* argumentieren zwar, daß im Grunde bei einer feindlichen Übernahme nichts anderes geschehe. Das würde aber heißen, daß im Wesentlichen nur das Management ausgewechselt würde. Wie wir wissen, ist damit aber wenig gewonnen. Gerade bei öffentlichen Unternehmen ist die „Corporate Culture“ das große Problem.

Regulierungsfragen werden auch in dem Beitrag von *Crew* und *Frierman* angesprochen. Der Aufsatz besteht hauptsächlich aus einer Einführung in die Principal-Agent Literatur und skizziert Anwendungsmöglichkeiten dieser Theorie auf die Theorie und Praxis der Regulierung öffentlicher Unternehmen. Es zeigt sich dabei, daß sich möglicherweise die Price-Cap-Regulierung in geringerem Maße von der Rate-of-Return-Regulierung unterscheidet als vielfach angenommen wird. Darauf wurde schon bei Erscheinen des ursprünglichen Beitrages von Linhart/Radner hingewiesen⁴. Darüber hinaus fragt sich der Leser, ob bei der Diskussion dieser Fragen die Principal-Agent-Theorie wirklich mehr beisteuert, als einen Jargon.

Aus dem Themenbereich der Wettbewerbspolitik stammt der Beitrag von *Larson*, der sich mit dem Thema der wettbewerbswidrigen Kampfpreise (Predatory Pricing) beschäftigt. *Larson* gibt in erster Linie einen Überblick über das Thema und über Entscheidungen, die in den USA insbesondere in bezug auf die Telekommunikation von den Gerichten gefällt worden sind. Sein besonderes Augenmerk gilt hierbei den sogenannten „Structural Safeguards“ gegen wettbewerbswidrige Kampfpreise. Dazu zählen Preisuntergrenzen, Vorschriften hinsichtlich der Zurechnung von Kosten, oder die Auflage bestimmter Aktivitäten in einer strukturell getrennten Tochtergesellschaft durchzuführen. *Larson* kommt zu dem Schluß, daß (1) Predatory Pricing ohnedies ein selten anzutreffendes Phänomen sei und (2) die Kosten solche Structural Safeguards (gemessen an der verringerten Preissetzungsflexibilität der regulierten Unternehmen) ihren Nutzen überwiegen würden.

Aus einem ganz anderen Themenbereich ist der Beitrag von *Harris*. Der Autor sorgt sich darum, daß die USA ihre herausragende Darstellung in der Telekommunikation verlieren könnten. Dies ist deshalb so besorgniserregend, da nach Ansicht des Autors die Telekommunikation eine „strategische Industrie“ mit wichtigen Spill-Over-Effekten für andere Wirtschaftsbereiche ist. *Harris* vertritt die Auffassung, daß die

³ *Williamson* (1976), Franchise Bidding for Natural Monopolies – in General and with Respect to CATV. *Bell Journal of Economics and Management Science* 7, 1976, 73 - 104.

⁴ *Rosse J.*, Comments on Linhart/Radner/Sinden: A Sequential Principal-Agent Approach to Regulation. Undatiertes Manuskript, Department of Economics, Stanford University.

USA sich bisher in ihrer Telekommunikation zu stark am Leitbild eines funktionierenden Wettbewerbs auf dem Heimmarkt orientiert hätten, ohne die infrastrukturelle Bedeutung der Telekommunikation für die gesamte US-Wirtschaft zu berücksichtigen. Ähnliche Töne sind seit einiger Zeit aus verschiedenen amerikanischen Universitäten zu vernehmen⁵. Für den deutschen Leser entbehrt dies nicht einer gewissen Ironie, da vor noch einigen Jahren derartige Argumente von den amerikanischen Kollegen als typische „PTT-Argumente“ belächelt wurden.

Harris möchte seinen Beitrag nicht als Plädoyer für Industriepolitik verstanden sehen. Er plädiert vielmehr dafür, stärker die positiven externen Effekte der Telekommunikation zu berücksichtigen, etwa durch staatliche Hilfen wie niedrige Besteuerung, Investitionshilfen, vor allem aber durch den Abbau regulierungsinduzierter Bürden. *Harris* fordert eine Aufhebung jener Bestimmung der AT&T-Entflechtung, die es den Regionalen Bells Operating Companies untersagt, Endgeräte und Informationsdienste herzustellen. Diese Forderung wird aber auch von anderen Beobachtern aus rein industriepolitischen Gründen erhoben⁶. Man sieht hier, wie schwer „Infrastrukturpolitik“ und Industriepolitik zu trennen sind. Es versteht sich, daß eine Aufhebung der entsprechenden Bestimmung einer völligen Absage an die Ideen der AT&T-Entflechtung gleichkäme.

Schließlich ist noch auf den Beitrag von *Jang* und *Norsworthy* hinzuweisen, der eine ökonomische Produktivitätsschätzung für die amerikanische Endgeräteindustrie beinhaltet. Als Teil dieser Schätzung konstruieren die Autoren einen qualitätsbereinigten Preisindex für Halbleiter, die sie als zentralen Input der Endgeräteindustrie ansehen. Gemessen an diesem Preisindex sind die Preise für Halbleiter von 1978 - 1986 um über 50 % gefallen, wohingegen der offizielle Preisindex eine leichte Zunahme aufweist. Das Wachstum der Totalen Faktorproduktivität in der Endgeräteindustrie war nach *Jang* und *Norsworthy* durchweg gering und lag nur einmal in der Zeit zwischen 1973 - 1979 für einen bestimmten Teilbereich der Endgeräteindustrie bei 2,5 %.

Als Fazit läßt sich festhalten, daß im Gegensatz zu dem, was man sonst von Konferenzbänden gewohnt ist, hier ein thematisch zusammenhängendes und anregendes Buch entstanden ist. Das Fehlen „großer Namen“ der Telekommunikationsökonomie oder der Theorie der Regulierung ist nicht von Bedeutung. Leser, die sich für neuere Entwicklungen in der amerikanischen Regulierung öffentlicher Unternehmen interessieren, werden vielleicht nichts radikal Neues erfahren, das Buch aber dennoch mit Gewinn lesen.

C. C. von Weizsäcker, Köln

Kofler, Edward: Prognosen und Stabilität bei unvollständiger Information. (Campus-Forschung, Bd. 618). Campus, Frankfurt/New York 1989. 356 S. DM 78,-.

Das Buch befaßt sich mit Anwendungen der Theorie linearer partieller Information auf Entscheidungs-, Prognose- und Stabilitätsprobleme. Diese Situation ist gegeben, wenn die Zustandsverteilungen nur partiell bekannt sind. Zugrundeliegend ist eine

⁵ *Bar*, F./*Borras*, M. (1987), from Public Access to Private Connections: Network Policy and National Advantage, Berkeley Roundtable for the International Economy (BRIE). Working Paper No. 28, University of California, Berkeley. *Haussmann*, J. (1991), Joint Ventures, Strategic Alliances, and Collaboration in Telecommunications. *Cato Journal of Regulation* 69 - 76. *Harris* selbst ist Professor am College of Business Administration der St. John's University.

⁶ Vgl. *Haussmann*, a.a.O.

endliche Zustandsmenge $Z = \{z_1, z_2, \dots, z_n\}$. Die Zustandsverteilung $p = (p_1, \dots, p_n)$ ist nicht bekannt, vielmehr ist nur bekannt, daß die Zustandswahrscheinlichkeiten p_j Ordnungsrelationen erfüllen bzw. obere und untere Schranken haben. Dann kann man die zulässigen Zustandsverteilungen zu der Teilmenge $T(p) = \{p \mid Ap \geq b\}$ zusammenfassen, wobei $T(p) \subset \{p \geq 0 \mid \sum_j p_j = 1\}$, A eine $(m \times n)$ Matrix und b ein Vektor mit m Komponenten ist.

Ein typischer Repräsentant dieser Problemklasse ist das folgende Problem (S. 22): Ein Manager unterscheidet nur zwischen den drei Marktzuständen „Rezession“ (z_1), „Stagnation“ (z_2) und „Konjunktur“ (z_3), also $Z = (z_1, z_2, z_3)$. Über die Zustandsverteilung p besitzt er beispielsweise nur (lineare) partielle Information (LPI) der Form einer schwachen Ordnung der Zustandswahrscheinlichkeiten, d.h. $p_1 \geq p_2 \geq p_3$. Folglich ist $T(p)$ mit

$$A = \begin{bmatrix} 1 & -1 & 0 \\ 0 & 1 & -1 \\ 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 \end{bmatrix} \quad b = \begin{bmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \\ 1 \end{bmatrix} \quad \text{und } p' = (p_1, p_2, p_3)$$

gegeben.

Das Ungleichungssystem $Ap \geq b$ stellt ein konvexes Polyeder dar und kann durch seine Eckpunktmenge T^* charakterisiert werden. Die Beschreibung des Autors, wie diese Eckpunktmenge in den Spezialfällen einer schwachen bzw. partiellen Ordnung über Z oder im Falle beidseitig beschränkter Zustandswahrscheinlichkeiten p_j zu bestimmen ist, befriedigt nicht (vgl. S. 25 - 28). So gelingt z.B. eine graphische Bestimmung nur in Ausnahmefällen ($n \leq 3$). Hinzukommt, daß die Bestimmung der Eckpunktmenge im allgemeinen Fall exponentiell mit der Problemgröße $m \times n$ ansteigt. Empfehlenswert ist es, den Charakterisierungssatz von Bühler (1975) der Eckpunktmenge im Fall partiell geordneter Mengen (Z, \geq) bzw. schwach geordneter Mengen als Spezialfall von (Z, \geq) heranzuziehen. Ergänzt man die Menge der Zustandsverteilung T und die Zustandsmenge Z um die Aktionsmenge $A = \{a_1, a_2, \dots, a_m\}$ und die Nutzenmatrix $U = (u_{ij})$, so kann eine $\text{Max}E_{\min}$ -optimale Entscheidung a_i^* mittels

$$\max_{a_i \in A} \quad \min_{p \in T} \quad \sum_j u_{ij} p_j \quad \text{definiert werden.}$$

Wegen der Linearität der Nutzenerwartung kann man T durch die Eckpunktmenge T^* ersetzen, wobei im allgemeinen Fall wegen der Mächtigkeit von T^* nicht viel gewonnen ist. In den vom Autor angegebenen Spezialfällen läßt sich das Problem allerdings reduzieren und als Zwei-Personen-Nullsummenspiel lösen (z.B. S. 41 - 42, S. 44 - 45).

Dieser Ansatz kann auf mehrstufige Entscheidungen übertragen werden (Kap. 1 B), indem der zugrundeliegende Entscheidungsbaum – wie bei mehrstufigen Entscheidungsproblemen üblich – rückwärts bzw. anschließend vorwärts analysiert wird.

Auch hier setzt die Problemgröße $m \times n$ Grenzen der Lösbarkeit. Eine mögliche Verallgemeinerung des Konzepts wird im Kap. 2 A. (LPI-Prognosen) behandelt, wo Gruppen T_1, T_2, \dots, T_k von (zulässigen) Zustandsverteilungen zusammen mit einer Verteilung (q_1, \dots, q_k) über die Gruppen betrachtet werden, über die selbst nur partielle Information verfügbar ist.

Im anschließenden Kap. 2 B wird eine Variation des Grundmodells behandelt. Die Nutzenmatrix U bewertet Zustände $z \in Z$ und Prognose $\hat{z} \in \hat{Z}$ und es bestehen partielle Kenntnisse über die Prognoseverteilungen. Es liegt nahe, wiederum das $\text{Max}E_{\min}$ -Kriterium heranzuziehen, um Prognosen mit Mindestnutzen herzuleiten.

Im Kap. 3 sind zahlreiche Anwendungen zusammengetragen und mit dem LPI-Ansatz behandelt. Darunter fallen das berühmte Beispiel der Erdölexploration von Raiffa (1968), das in modifizierter Form und in sinnvoller Weise mit dem LPI-Ansatz erweitert wird. Man beachte aber einen Druckfehler im Datenmaterial. Weiterhin wird ein sog. LPI-Regressionsproblem (S. 214 - 227) behandelt. Hier werden konventionell mit einem Kleinst-Quadrate-Ansatz die Regressionsparameter geschätzt und die geschätzten Residuen gruppiert. Auf diese Gruppen werden – rein subjektiv – partiell bekannte Wahrscheinlichkeitsverteilungen definiert, und „Erwartungswert“-Prognosen über die analoge Variable hergeleitet. Der Ansatz befriedigt nicht.

Im Kap. 4 ‚LPI-Stabilität‘ wird die Verbindung zwischen klassischer Stabilitätstheorie und der LPI-Stabilität dadurch hergestellt, daß die zulässigen Zustandsverteilungen $p \in T$ als Störungsmenge interpretiert und als stabilisierende Aktion $a \in A$ die Aktion a^* ausgewählt, die das $\text{Max}E_{\min}$ -Kriterium erfüllt. An zahlreichen Beispielen wie z. B. Portfolio- und Investitionsmodellen sowie Modellen mit mehrfacher Zielsetzung wird dieser Ansatz verdeutlicht.

Das Buch ist schwierig zu lesen. Dies liegt weniger an den speziellen Auffassungen des Autors über „Prognose“ und „Stabilität“ (siehe z. B. S. 85) und schon gar nicht an einer Reihe interessanter Beispiele. Es liegt an der teilweise unverständlichen Notation, den vielen unnötigen Wortschöpfungen und etlichen schwammig formulierten Sätzen (z. B. Satz 1.1.5.2.) und Beweisen (z. B. die Diskussionen zu Erwartungsintervallen, Existenz von Dichten und Schachtelungsfolgen von Erwartungsintervallen S. 84 -86).

Wer sich für Entscheidungstheorie in Ungewißheitssituationen bei partieller Information über die Zustandsverteilung interessiert, sollte das Buch von Kofler lesen, partiell versteht sich.

Literatur

Bühler, W. (1975), Characterization of the Extreme Points of a Class of Special Polyhedra. ZOR 19, 131 -137.

Raiffa, H. (1968), Decision Analysis. Reading, MA.

H.-J. Lenz, Berlin

Schefold, B. (Hrsg.): Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler in Frankfurt am Main. Erinnerungen an die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät und an die Anfänge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Johann-Wolfgang-Goethe-Universität. Metropolis-Verlag, Marburg 1989. 363 S. DM 29,80.

Dieser für Deutschland wohl erstmalige Versuch, sich der Geschichte einer Fakultät an einer Universität zu nähern, orientiert sich an Personen und ihren Schicksalen, nicht an ihren Beiträgen und Verdiensten um die Wissenschaft. Ausgewählte Persönlichkeiten berichten über sich selbst, über ihr Verhältnis zu einzelnen anderen oder zur Fakultät insgesamt. In der Mehrzahl sind es Emeriti (von denen einige inzwischen leider verstorben sind) oder an andere Universitäten Berufene, die der Herausgeber um Stellungnahmen bat. In Einzelfällen wurden auch Beiträge verwendet, die ursprünglich für andere Zwecke verfaßt worden waren.

Das Werk gliedert sich in „Die Anfänge der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät“, „Erinnerungen bis 1933“, „Die Zeit des Nationalsozialismus“, „Der

Neubeginn“, „Die Zäsur der sechziger Jahre und die Gründung des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften“, „Der Fakultät benachbart: Die Akademie der Arbeit“.

Die Fakultät hatte, wie *Hans Achinger* berichtet, als Vorläufer die 1901 von Wilhelm Merton gegründete „Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften“, die wiederum aus dem „Institut für Gemeinwohl“ hervorgegangen war. 1914 entstand auf Betreiben des Oberbürgermeisters Adickes aus privaten Fankfurter Stiftungen die Universität und mit ihr die erste „Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät“ in Deutschland. Während an anderen Universitäten die Volkswirtschaftslehre bekanntlich an den Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultäten beheimatet war, kam es in Frankfurt zu der richtungweisenden Gründung der neuartigen Fakultät, weil – wie *Ludwig Pohle* darlegt – das Bedürfnis bestand, die andernorts an Handelshochschulen angesiedelten „privatwirtschaftlichen Fächer“ Industrie-, Bankbetriebs- und Handelsbetriebslehre mit aufzunehmen.

Karl Wittfogels Erinnerungen an die Marxisten des ursprünglich zur Fakultät gehörenden Instituts für Sozialforschung und der Bericht über das Wirken des Österreicher Karl Pribram geben Zeugnis vom Hineinwirken der Fakultät in die internationale wissenschaftliche Diskussion. In *Fritz Neumarks* Beitrag wird deutlich, zu welcher Blüte sich die Frankfurter Fakultät auch durch Professoren wie Wilhelm Gerloff, Franz Oppenheimer, Karl Mannheim, Adolph Löwe, Fritz Schmidt und Wilhelm Kalveram in der Zeit bis 1933 entwickelt hatte.

In verschiedenen Beiträgen wird die Zeit der nationalsozialistischen Machtübernahme angesprochen, die die Fakultät in eine erste schwere Krise stürzte. Die bekanntesten Wissenschaftler wie Pribram, Oppenheimer, Mannheim, Löwe und Neumark wurden zur Emigration gezwungen (nach *Moxter* betrug die Zahl der verjagten Dozenten 24). Über Fritz Schmidt wird vom Herausgeber *Bertram Schefold* berichtet, daß er sich schon vor 1933 zum Nationalsozialismus bekannte und als Dekan der Jahre 1932 bis 1934 an der Umstellung der Lehrpläne beteiligt war, daß er sich jedoch später Kollegen und Studenten gegenüber teils sehr drastisch von den Nationalsozialisten distanzierte. *Erich Egner*, vom Berliner Kultusministerium von Leipzig nach Frankfurt versetzt, berichtet von einem gewissen Zusammenhalt der Restfakultät in dunkler Zeit, aber auch davon, wie er sich durch Mitgliedschaft in einer nationalsozialistischen krypto-militärischen Organisation ein politisches Alibi verschaffte.

Über den Neubeginn in der Nachkriegszeit schreiben, jeweils aus eigener fachlicher und persönlicher Perspektive, *Erich Gutenberg*, *Helmut Koch*, *Karl Friedrich Hagemüller*, *Hans Möller*, *Otto Veit*, *Karl Abraham*, *Heinz Grohmann* und einige andere. Die Fakultät rezipierte schnell die anglo-amerikanischen Fortschritte der Volkswirtschaftslehre, wurde einer der Kristallisationspunkte deutscher Betriebswirtschaftslehre und gab der Soziologie wieder angemessenes Gewicht.

Die Revolte der Studenten und die Hochschulreform zu Gunsten der Gruppenuniversität führten die Fakultät zum Ende der sechziger und Beginn der siebziger Jahre in eine zweite schwere Krise. Im Beitrag von *Walter Rüegg* kommt der Mangel an kollegialer Solidarität in der Abwehr totalitärer Aktionen insbesondere gegen Heinz Sauer mann zur Sprache, dessen Aufbauleistung in der Nachkriegszeit sowie dessen Leistungen in Forschung und Lehre die Fakultät so viel verdankt. *Erhard Kantzenbach*, erster Präsident nach der Reform, meint, daß bei der Gleichstellung von Nichtordinarien mit Ordinarien, bei der Umwandlung von Assistenten in Hochschullehrer und bei der Gewährung von Selbständigkeit an Assistenten und Tutoren „die damals gefundenen Kompromisse prinzipiell durchaus vertretbar waren“ (S. 237), muß aber andererseits von permanentem „Krisenmanagement“ mit Polizeieinsatz zur Sicherung der Durchführung von Sitzungen und Zwischenprüfungen berichten. *Wilhel-*

mine Dreissig schildert die bedrückende Verwahrlosung der Universitätseinrichtungen, die endlosen Debatten in den reformierten Gremien und die Umwandlung der Institute in „Betriebseinheiten“. Aus der Fakultät wurden zwei Fachbereiche, der für Wirtschafts- und der für Gesellschaftswissenschaften. Ein Kuriosum war die Gründung eines weiteren Fachbereichs, „Ökonomie“, das fünf Jahre währte.

Karl Häuser wertet rückblickend, „nach dem Sturm“, Studentenrevolte und Hochschulreform und beschreibt die Entwicklung zur Massenuniversität, zu Zentralismus und Dominanz der Bürokratie. In seinen Ausführungen sowie in einem Nachwort von *Adolf Moxter* deutet sich an, was inzwischen zur Gewißheit geworden ist: Ein Teil der strukturellen Deformationen konnte rückgängig gemacht werden, informelle Gremien machten die akademische Selbstverwaltung wieder arbeitsfähiger; die Studenten, auch in den Massenfächern, zeigen wieder Bereitschaft, hingebungsvoll zu studieren. In diesem veränderten Klima und in der anregenden Atmosphäre einer Wirtschaftsmetropole ist es dem Frankfurter „Fachbereich Wirtschaftswissenschaften“ gelungen, in Forschung und Lehre an die Blütezeit der Fakultät in den zwanziger Jahren anzuknüpfen.

So selbstbezogen einzelne Beiträge sind, so „unausgewogen“ die Auswahl der Autoren sein mußte – der geduldige Leser gewinnt in der Zusammenschau doch ein informatives Bild von den Höhen und Tiefen einer Stätte deutscher Wirtschaftswissenschaften. Dem Herausgeber gebührt Dank für diese Sammlung außergewöhnlicher Erinnerungen und Schilderungen.

J. Schumann, Münster

Gottinger, Hans-Werner: *Economic Models And Applications of Solid Waste Management*. Gordon and Breach Science Publishers, New York et al. 1991. X, 119 S. \$ 35,00/£ 18,00.

In den letzten Jahren gewinnt ein Umweltproblem immer größere Bedeutung: Der Abfall. Abfallverwertung in Form von Recycling oder Verbrennen lösen dabei nicht die langfristigen Probleme der Deponierung. So wird insbesondere eine ernstzunehmende Verknappung des Deponieraumes immer deutlicher, wobei aufgrund von Akzeptanzschwierigkeiten in der Bevölkerung neue Deponieräume nur schwer zu erschließen sind.

Abfallverwertung und -lagerung sind wesentliche Bestandteile der Abfallwirtschaft. Gemäß des Subsidiaritätsprinzips liegt die Abfallwirtschaft in dem typischen Verantwortungsbereich von Kommunen und Landkreisen. Das Subsidiaritätsprinzip verlangt, daß Lösungen – so lange wie es sinnvoll ist – auf lokaler oder zumindest auf regionaler Ebene gesucht werden sollen. Dieser Sichtweise schließt sich *Gottinger* an (S. 5 und 11) und macht sie zu einer Grundlage für seine im Buch beschriebenen Modelle.

Regionale Aspekte einer Abfallbehandlung stehen dabei im Vordergrund der theoretischen Modelle und der zur Verdeutlichung ausgewählten Beispiele. Mit Hilfe der Modelle sollen insbesondere in operation research geübte Handlungsträger in Ballungsgebieten wie beispielsweise München oder Boston Abfallprobleme lösen können. Solche Handlungsträger stehen im Zusammenhang mit der Abfallwirtschaft vor folgenden entscheidenden Schwierigkeiten:

- Auf welche Weise sollen Abfälle behandelt und gelagert werden? (S. 7)
- In welchem Umfang sollen schon bestehende Anlagen zur Müllverwertung (z.B. Müllverbrennungsanlagen, Recyclinganlagen) genutzt werden, um die damit verbundene Reduktion des Abfallvolumens zu erreichen? (S. 12)

- Wie soll man mit sozialen und politischen Durchsetzungsschwierigkeiten bei dem brisanten Thema Abfall umgehen? (S. 24)
- Wie können Kosten des Sammelns, Behandelns und des Transportierens optimiert werden? (S. 29)
- Welche Anlagen beziehungsweise Deponien sind langfristig neu zu erstellen und wo soll ihr Standort sein? (S. 71 f.)

Gottinger bietet für diese Fragen mittels seiner Modelle Lösungswege an. Dabei unterscheidet er auf Seite 23 das „total system of waste management“ in zwei Hauptkomponenten, dem „solid waste collecting system“ und dem „regional management system“, welche verschiedene Teilbereiche der oben aufgeworfenen Fragen behandeln.

Schwerpunkt des Buches ist ein von Gottinger im Kapitel 3 aufgezeigtes statisches Basismodell, dessen Grundstruktur aus dem Bereich „operation research“ stammt. Dabei wird von gegebenen Anlagen und Deponien ausgegangen. Solche Modelle sind für Lösungen kurzfristiger Probleme angebracht, wie zum Beispiel ein Transportkostenminimierungsproblem. Dabei hat der von Gottinger gewählte Ansatz den Vorteil, daß mit Opportunitätskosten ein volkswirtschaftlicher Kostenbegriff gewählt wurde (S. 25 ff.).

Das Basismodell verfolgt dabei zwei grundlegende Ziele (S. 29): Zum einen soll die Sensibilität verschiedener Variablen aufgezeigt werden, und zum anderen die Grundlage für Prognosen gelegt werden, wie sich Änderungen der Rahmenbedingungen auf die Lösungen auswirken können. Das Modell wird dafür von Gottinger in einer klaren Weise aufgebaut. Nach dem Aufstellen des mathematischen Ansatzes wird ein Algorithmus aufgezeigt, der bei gegebenen statistischen Zahlenmaterial zu einem in der Praxis anwendbaren Ergebnis führt. Welche Zahlen dafür notwendig sind, wird von Gottinger zwar kurz aufgelistet, aber es fehlt der nicht unerhebliche Hinweis, wer solche Daten zur Verfügung stellen kann. Drei Variationen des Ansatzes des Basismodells werden im weiteren Verlauf als sogenannte „demonstration models“ aufgezeigt und jeweilige Lösungswege durch einen detaillierten Algorithmus beschrieben.

Um die „demonstration models“ nicht nur theoretisch zu erörtern, wird vom Autor im Kapitel 4 für jedes Modell ein praktischer Anwendungsfall (case study) diskutiert. Hier fließen die Erfahrungen des Autors aus seiner bisherigen Tätigkeit, unter anderem am Fraunhoferinstitut in München, in die Erörterungen ein. Mit solchen Anwendungsbeispielen aus den Ballungsgebieten München oder Nürnberg wird – wir ansonsten für amerikanische Lehrbücher kennzeichnend – das Verständnis der an für sich trockenen Materie erleichtert. Für das Lesen des Buches sind die Anwendungsbeispiele eine Bereicherung, ohne daß sie von der Kernaussage des jeweiligen Modells ablenken.

Leider wird die hinter der Lösung der Beispiele notwendige Computerarbeit kaum sichtbar, wenn zum Beispiel auf Seite 64 nur noch angemerkt wird, daß ein Fortran-Programm auf einem CDC 6600 ein Problem durch 99 Teilschritte in nur 7,85 Sekunden gelöst habe. Die zur Lösung notwendigen Computerkenntnisse werden also implizit vorausgesetzt.

Im Kapitel 5 beschreibt der Autor leicht verständlich ein dynamisches Modell als entscheidende Erweiterung seines Basismodells. Mit einem solchen Modell lassen sich Probleme lösen, welche mit Betrachtungen über einen längeren Zeithorizont verbunden sind. Als Beispiel seien nur Standortfragen bei neu einzurichtenden Anlagen genannt. Dabei ist das prinzipielle Vorgehen seitens des Autors dasselbe wie bei dem statischen Basismodell: Zunächst wird der mathematische Ansatz beschrieben. Anschließend wird ein Lösungsweg mit Hilfe eines Algorithmus angeboten. Abge-

geschlossen wird mit einem Beispiel, um das Ganze zu verdeutlichen. Als Beispiel für das dynamische Modell wählt Gottinger den Großraum Boston/USA.

Im sechsten und letzten Kapitel diskutiert der Autor einige ökonomische Aspekte einer Abfallwirtschaft, die in seinen Modellen keinen direkten Eingang gefunden haben. So werden beispielsweise mögliche Einflußfaktoren auf die Nachfrage und auf das Angebot öffentlicher und privater Abfallwirtschaft an Hand von Ergebnissen ökonometrischer Schätzungen beurteilt. Mit solchen Schätzungen betrachtet Gottinger auch mögliche Einflüsse wie Klima, Topographie und Einkommen auf das Abfallvolumen.

Einige Aspekte der Erörterungen von Gottinger im Kapitel 6, wie beispielsweise die auf Seite 99 angesprochene Abfallvermeidung, sind hochaktuell. Denn gemäß dem Abfallgesetz steht das Vermeiden von Abfall an erster Stelle einer gesamtwirtschaftlichen Abfallwirtschaft. Danach soll Abfall erst gar nicht entstehen, sondern schon bei der Produktion vermieden werden. Nur so lassen sich späteres Recycling und Deponieren verhindern. Wie solche Gedanken in die Modelle einfließen können wird in diesem Buch jedoch nicht gezeigt.

Neben den schon erwähnten Anwendungsbeispielen gewinnt dieses Buch durch das Kapitel 2, in welchem weitere Modelle für „waste management“ kurz vorgestellt werden. Neben einer Reihe von mathematischen Modellen werden zum Beispiel Computer-Simulationsmodelle beschrieben. Dies ermöglicht dem interessierten Fachleser den Einstieg in andere Modellansätze als die später im Buch beschriebenen. Eine ausführlichere Darstellung der Modelle wäre aber hilfreich gewesen, um diesen Einstieg zu erleichtern.

Durch die umfangreichen Autoren- und Stichwortverzeichnisse wird dieses Buch zu einem guten Nachschlagewerk für diejenigen, der abfallrelevante Entscheidungen treffen muß. Dies dürfte vor allem die Verwaltung als Träger der öffentlichen Abfallbeseitigung sein. Aber auch größere Unternehmen können für ihren Abfall vor ähnliche Probleme gestellt sein und finden in diesem Buch Lösungsansätze.

Für dieses Buch ergeben sich zahlreiche praktische Einsatzmöglichkeiten. Angesprochen sei beispielsweise die Planung eines neuen Abfallentsorgungsnetzes, wie es sich zur Zeit mit dem Dualen System Deutschland für Verpackungsmaterialien anbahnt. Ebenfalls könnte ein Sammel- und Recyclingsystem von Altfahrzeugen für die Automobilunternehmen erarbeitet werden. Ein solches System könnte sich aus der politischen Diskussion um Rücknahme- und Entsorgungspflichten ergeben, wie sie seit Monaten geführt wird.

Gerade diese praktischen Einsatzmöglichkeiten empfiehlt dieses Buch von Gottinger für den in operation research geübten Leser. Der Leser erhält eine gute Grundlage, um regionale Probleme der Abfallwirtschaft, wie Transportfragen oder Standortfragen, zu behandeln.

R. Weiland, Münster

Owusu, Martin: Geld-, Wechselkurs- und Fiskalpolitik in einem Entwicklungsland mit Devisenbewirtschaftung und parallelen Märkten. Verlag V. Florentz, München 1990. 56 Abb., 5. Tab., 290 S. Pb. DM 43,80.

Bei dem vorliegenden Werk handelt es sich um eine an der Universität Regensburg im Dezember 1989 abgeschlossene Dissertation, die im Frühjahr 1990 in der Reihe „Volkswirtschaftliche Forschung und Entwicklung“ publiziert worden ist. Sowohl

die Herausgeber („eine der ersten Arbeiten, die Schattenwirtschaftsprobleme im Bereich der Devisenmärkte behandeln“, Geleitwort) als auch der Autor selbst („mir ist bis jetzt nur die Arbeit von Nowak [1984] bekannt“, S. 6f.) stellen die Diskussion von Geld-, Wechselkurs- und Fiskalpolitik in einem kleinen, offenen Entwicklungsland mit parallelem Devisenmarkt als Novität heraus. Dem ist natürlich nicht so: Es seien an dieser Stelle lediglich die einschlägigen Aufsätze von Kharas/Pinto, Pinto und Tornell aus den Jahren 1986 - 1989 erwähnt.

Last but not least hat der Rezensent selbst in seiner Habilitationsschrift („Geld- und Währungspolitik in Schwellenländern, am Beispiel der ASEAN-Staaten. Berlin, 1988) ähnliche Fragen nicht nur theoretisch, sondern auch empirisch untersucht (insbesondere auf S. 183 - 201, S. 252 - 277 sowie auf S. 371 - 377). Aber der Reihe nach: Die Arbeit teilt sich in 6 Hauptkapitel (Einleitung = *Kapitel 1* und Zusammenfassung = *Kapitel 7* nicht mitgerechnet).

Zunächst (*Kapitel 2*) werden verschiedene Formen der Beeinflussung der Zahlungsbilanz – u. a. auch die der Devisenkontrolle – knapp vorgestellt und deren Funktionsweise erläutert. Der Lesefluß wird leider durch den 1 ½-zeiligen Abstand und zahlreiche Interpunktionsfehler nachhaltig gestört. Verwirrend wirkt auch, daß Owusu offenbar nur Wertzölle (vgl. S. 17) kennt.

Hieran schließt sich (*Kapitel 3*) eine „theoretische Analyse der Devisenkontrolle“ (S. 31ff.) an: trotz einiger ärgerlicher Verwechslungen bei Achsenbezeichnungen (vgl. S. 37/S. 39) zeigt der Verfasser sehr schön den volkswirtschaftlichen Ressourcenaufwand auf, den Schmuggel- und Fehlfakturierungspraktiken auslösen (S. 44). Weniger überzeugt ein Migrationsmodell zwischen dem Entwicklungsland und dem Rest der Welt (S. 48f.): Die hergestellte „Brücke“ zum Devisenparallelmarkt wirkt ausgesprochen aufgesetzt.

Im *vierten Kapitel* werden verschiedene Modelle zur Erklärung des parallelen Wechselkurses vorgestellt: die Unterteilung in Flow- und in Bestandsgleichgewichts-Ansätze (S. 51) verdeckt allerdings die vglsw. wichtigere Unterscheidung in partial- und in totalanalytische Theorien.

Das Partialmodell von Michaely – dessen Weiterentwicklung durch den Rezensenten (1988, S. 191ff.) vom Autor nicht beachtet wurde – bildet den Einstieg (S. 53ff.). Während dieser Devisenkontrollen und Fehlfakturierung als Entstehungsgrund für Devisenparallelmärkte betont, stellt Pitt (S. 58ff.) Zölle, Schmuggel und das Finanzierungsmotiv (S. 58ff.) für illegalen Handel in den Mittelpunkt. Ansu und May (S. 64ff.) schließlich betonen die Rent-Seeking-Aktivitäten von Importeuren, um Importlizenzen zu erhalten, zu denen in Gestalt von Schmuggel und der Beschaffung von Devisen auf dem Parallelmarkt eine möglicherweise attraktive Alternative besteht (S. 66).

Nur unwesentlich mehr Raum nehmen in der Arbeit von Owusu die Asset-Markt-Modelle ein (S. 79 - 97), obwohl sie doch für die eigene Fragestellung ungleich wichtiger sind. Zunächst referiert Owusu das monetäre Paralleldevisenmarktmodell von Blejer (S. 79 - 81); daran schließt das Modell der Währungssubstitution an. Hier wird die Darstellung Owus' streckenweise kryptisch: So spricht er von einer „symmetrischen Nachfrage nach ausländischen Vermögenswerten“, von „hohe(n) steuerlichen Defiziten“ (S. 85) und davon, daß die WS wg. hoher Haushaltsdefizite (S. 86) „ihre Nachfrage nach ausländischem Finanzvermögen ausdehnen (Ricardianisches Äquivalenztheorem)“. Offensichtlich liegen hier begriffliche Unschärfen bzw. erläuterungsbedürftige Erweiterungen/Schlußfolgerungen vor.

Der unvermittelte Übergang zu einem „Arbitragemodell“ (S. 95ff.) und Feststellungen wie „die Prämie auf dem parallelen Devisenmarkt ist immer höher als die auf dem

offiziellen Markt“ (S. 95) lösen beim Leser ebenfalls eine gewisse Ratlosigkeit aus: die sogenannte Schwarzmarktpremie wird ja gerade als prozentualer Überhang des Parallelkurses gegenüber dem offiziellen Kurs definiert!

Kapitel 5 („Makroökonomische Maßnahmen in einer kleinen offenen Volkswirtschaft mit Devisenkontrolle und parallelem Devisenmarkt“) enthält das eine – vom Verfasser aber nur zum Teil selbst entwickelte (monetäre) – Erklärungsmodell. Um es vorwegzunehmen: unplausible Formulierungen (vgl. die Beschäftigungsfunktion, S. 106) und fehlende Sorgfalt (unerklärter Wechsel zwischen Niveaugrößen und natürlichen Logarithmen der Variablen, vgl. S. 107 f.), Nicht-Modellierung der behaupteten Lohnindizierung, kulminieren in einem kaum nachvollziehbaren Geldmarktgleichgewicht (S. 108).

Die anschließende Spezifizierung eines Gütermarkt- und eines Finanzmarktgleichgewichtes erfolgt nahezu ad hoc und offenbar in starker Anlehnung an Dauhajre (1989) und Dornbusch (1976, 1988).

Auf der Grundlage dieses Modells diskutiert der Verfasser geldpolitische (S. 112 - 118), devisenpolitische (S. 118 - 128) und fiskalpolitische Maßnahmen (S. 129 - 131), zunächst unter der Annahme statischer, später bei rationalen Erwartungen (S. 191 - 193). Positiv zu vermerken ist die Tatsache, daß der Autor – ganz im Sinne der NKM – seine Wirkungsanalyse (jetzt auch zinspolitischer Maßnahmen) nach antizipierten und nicht-antizipierten Maßnahmen unterteilt, was in der Literatur zu Devisenparallelmärkten nicht immer beachtet worden ist.

Kapitel 6 der Arbeit bringt ein zweites Erklärungsmodell, das sich im wesentlichen durch einige Modifikationen in den Annahmen von dem früheren unterscheidet. Die Anlehnung an Dauhajre ist nun offensichtlich noch stärker ausgeprägt (vgl. S. 198). Auch jetzt werden antizipierte/nichtantizipierte Variationen des Geldangebots (S. 204 - 215), des Wechselkurses (S. 215 - 231) sowie des ausländischen Zinssatzes (S. 232 - 260) diskutiert. Die Wirkungsanalyse (bezogen auf den inländischen Zinssatz, das Preisniveau, den realen offiziellen und den parallelen Wechselkurs sowie auf die inländischen Devisenreserven) ist in übersichtlichen Zeitpfaden für die wichtigsten Variablen (s. o.) gebündelt. Durch das Modell läßt sich gut nachzeichnen, was wirtschaftspolitisch ohnehin zu erwarten gewesen wäre: Das Phänomen des „Over-shooting“ läßt sich auch für den parallelen Wechselkurs nachweisen, einer offiziellen Abwertung folgend, pendelt sich (nach einem Unterschießen) der Parallelkurs erst allmählich auf seinem neuen Gleichgewichtswert ein.

In *Kapitel 7* (S. 241 ff.) geht der Verfasser zu wirtschaftspolitischen Reformvorschlügen über. Diese betreffen Entwicklungsländer mit Zahlungsbilanzproblemen, die Devisenkontrollen durchführen. Owusu erörtert eine restriktive Kreditpolitik (S. 243 - 246), offizielle Abwertungen (S. 246 - 254), die Liberalisierungen des Handels- und des Kapitalverkehrs (S. 254 - 260) bis hin zu einer Legalisierung des parallelen Devisenmarktes (S. 260). Leider übersieht er dabei die wichtigste Schlüsselgröße: Das Budgetdefizit. Solange dieses nämlich nicht reduziert wird, sind alle übrigen Maßnahmen (fast) nur Kurieren von Symptomen: Die Liberalisierung des Devisenmarktes beseitigt zwar den Parallelmarkt, nicht jedoch die Finanzierungswünsche der Regierung. Fallen die Einnahmen aus der impliziten Besteuerung der Exporteure (durch den für diese ungünstigen offiziellen Wechselkurs) weg, greift der Staat in Entwicklungsländern nur zu häufig zu einem anderen Instrument: der Inflationssteuer. Somit stehen möglichen Verbesserungen in der Ressourcenallokation bei Vereinheitlichung der Märkte die gesellschaftlichen Kosten einer höheren Inflationsrate (bei Elastizitätswerten von kleiner eins) gegenüber!

Owusus Arbeit endet mit einer ausführlichen Zusammenfassung (*Kapitel 8*). Insgesamt hat der Verfasser beachtlich viele Problemkreise, die im Zusammenhang mit der Devisenbewirtschaftung auftreten, angesprochen. Dies gilt vor allem für die Partialanalyse. Besonders in der makroökonomischen Totalanalyse von Parallelmärkten für Devisen machen sich jedoch einige Schwächen bemerkbar, die u. a. durch eine gründlichere Literaturrecherche – jedenfalls teilweise – hätten vermieden werden können. Auch die formale Präsentation ist, wie oben ausgeführt, häufiger nicht befriedigend.

Gleichwohl wird der Autor mit diesem Buch auf das Interesse einer Fachleserschaft stoßen, die weniger in der allgemeinen Wirtschaftstheorie und mehr in der Entwicklungsökonomik angesiedelt ist.

F. L. Sell, Gießen

Markl, Rainer: Wechselkursveränderungen bei unvollkommener Konkurrenz. Die Theorie der wechselkursbedingten Preisdiskriminierung (Reihe Wirtschaftswissenschaft, Band 12). Campus Verlag, Frankfurt/New York 1991. 266 S. DM 48,-.

Die vorliegende Dissertation analysiert modelltheoretisch und empirisch das Preissetzungsverhalten von Unternehmen. Dabei werden räumliche Entfernung (Transportkosten) und Wechselkursänderungen explizit in die Überlegungen einbezogen. Es wird gezeigt, daß Wechselkursänderungen nicht zwangsläufig zu entsprechenden Preisänderungen auf den Auslandsmärkten führen müssen, da Preisdiskriminierung betrieben wird. Damit werden der internationale Preiszusammenhang und die Kaufkraftparitätentheorie in Frage gestellt. Während der Verfasser die Entstehung wechselkursbedingter Preisdiskriminierung ausführlich entwickelt, wird die Problematik des internationalen Preiszusammenhanges und die der Kaufkraftparitätentheorie eher flüchtig behandelt.

Die Arbeit ist in drei Kapitel gegliedert. Im *Kapitel I* (20 Seiten) gibt der Autor einen kurzen Abriss der dynamischen monetären Wechselkurstheorie. Die Bedeutung der Erwartungen und insbesondere der Anpassungsprozeß kommen dabei etwas zu kurz. Den Initialeffekten werden lediglich die langfristigen Wirkungen gegenübergestellt, ohne auf die Anpassungsmechanismen einzugehen.

Im zentralen *Kapitel II* (199 Seiten) beginnt Markl mit einem „idealtypischen“ Monopolmodell und zeigt zunächst am Beispiel einer Transportkostenerhöhung, daß eine fob-Preispolitik im Gegensatz zu einer Politik der Preisdiskriminierung suboptimal ist. Unter Preisdiskriminierung versteht Markl ein Preissetzungsverhalten, bei dem die Lieferpreise abzüglich Transportkosten auf räumlich getrennten Märkten voneinander abweichen, obwohl Kosten- und Nachfragestruktur gleich sind. Er unterstellt zunächst ein monopolistisches Unternehmen, das im Inland bei konstanten Grenzkosten produziert und Güterarbitrage wirksam verhindern kann, weil es den Transport kontrolliert. Die Nachfragebedingungen werden im In- und Ausland als gleich angenommen. Die gewonnenen Ergebnisse überträgt Markl dann geschickt in ein Modell wechselkursbedingter Preisdiskriminierung und erweitert dieses später um unterschiedliche Kostenfunktionen, Güterarbitrage und verschiedene Konkurrenzsituationen. Dem Leser wird es dabei durch einen drucktechnisch wenig aufwendigen Formelsatz und durch eine eigenwillige Notation nicht immer leichtgemacht, die formale Argumentation nachzuvollziehen.

Im Abschnitt 1.2.2 werden die Richtung und das Ausmaß einer transportkosteninduzierten Preisdiskriminierung formal und grafisch überzeugend abgeleitet. Bezüglich des Ausmaßes der Preisdiskriminierung zeigt Markl, daß i) für den Fall linearer

Nachfragefunktionen nur die Hälfte einer Transportkostenänderung an das Ausland weitergegeben wird, während ii) im Falle konkaver Nachfragefunktionen von den ausländischen Abnehmern weniger als die Hälfte und iii) im Falle konvexer Nachfragefunktionen mehr als die Hälfte der Transportkostenänderung zu zahlen ist.

Diese Ergebnisse werden im Abschnitt 1.2.3 auf wechsellkursbedingte Preisdiskriminierung übertragen. Markl zeigt, daß dies möglich ist, obwohl Wechselkursänderungen multiplikativ und Transportkostenänderungen additiv mit den Grenzkosten verknüpft sind.

Um die Bedeutung wechsellkursbedingter Preisdiskriminierung für die Gültigkeit der Kaufkraftparitätentheorie zu untersuchen, verwendet Markl in Abschnitt 1.2.4 die dynamische monetäre Wechselkursstheorie. Die Argumentation ist aber nicht detailliert. So wird z.B. die Rolle der Geldnachfrage bei der Analyse zu wenig berücksichtigt. Außerdem scheint die Annahme von Unterbeschäftigung nicht mit der hier verwendeten Version der monetären Wechselkursstheorie in Einklang zu stehen. Vollbeschäftigung ließe sich aber nicht mit der Annahme konstanter Grenzkosten vereinbaren. Man fragt sich deshalb, ob hier eine Beschränkung auf komparative Statik nicht fruchtbarer gewesen wäre.

Während Markl zunächst mit rigorosen Vereinfachungen arbeitet, was der Verdeutlichung seines zentralen Anliegens sehr zu Gute kommt, werden diese in den folgenden Abschnitten schrittweise aufgehoben.

Zuerst wird in Abschnitt 1.3 die Annahme konstanter Grenzkosten fallengelassen, was zur Konsequenz hat, daß heimischer und ausländischer Markt nicht mehr unabhängig voneinander analysiert werden können. Denn Outputänderungen auf einem Markt beeinflussen über die Stückkosten den jeweils anderen Markt. Welche Folgen daraus für das Preissetzungsverhalten der Anbieter entstehen, untersucht Markl mit Hilfe der optimalen Kontrolltheorie. In deren Grundzüge wird der Leser durch einen kurzen Exkurs bestens eingeführt. Markl erläutert, wie Ausmaß und Richtung der Preisdiskriminierung von Ausmaß und Richtung der Wechselkursänderung, der Form der Nachfragekurven und der Art der Skalenerträge abhängen. Die Ergebnisse werden verwendet, um die Gültigkeit des internationalen Preiszusammenhangs zu diskutieren. Dies geschieht in sehr knappen Zügen.

In Abschnitt 1.4 wird Güterarbitrage zugelassen. Markl zeigt am Beispiel einer expliziten Nachfragefunktion, wie sich die Möglichkeit der Güterarbitrage auf das Preissetzungsverhalten im In- und Ausland auswirkt. Die Analyse wird mit Hilfe der Kuhn-Tucker-Bedingungen durchgeführt, wobei Markl formal sehr deutlich herausstellt, daß der Lagrange-Multiplikator als Maß für den Preisdiskriminierungsspielraum interpretiert werden kann. Die Nachvollziehbarkeit der Argumentation wird allerdings durch die sparsame Verwendung von Zeitindizes nicht gerade erleichtert.

Markl macht deutlich, daß bei Güterarbitrage der internationale Preiszusammenhang nicht zwangsläufig gelten muß, und daß selbst bei Gültigkeit desselben der Anpassungsmechanismus ein prinzipiell anderer ist als im Fall der vollständigen Konkurrenz. Abschließend zeigt er, wie der Preisdiskriminierungsspielraum durch Produktdifferenzierung erhöht werden kann.

Im Abschnitt 2 wird die Annahme aufgegeben, bei dem untersuchten Unternehmen handle es sich um ein monopolistisches Unternehmen. Es wird untersucht, wie sich potentielle und oligopolistische Konkurrenz auf wechsellkursbedingte Preisdiskriminierung auswirken.

Den Fall potentieller Konkurrenz analysiert Markl im Abschnitt 2.1. Das betrachtete Unternehmen, mit einem Kostenvorteil gegenüber seinen potentiellen Konkur-

renten ausgestattet, agiert in der Ausgangssituation allein auf dem in- und ausländischen Markt. Beim Überschreiten des sogenannten Limitpreises, muß es aber den Eintritt der potentiellen Konkurrenten fürchten.

Eine detaillierte Analyse wird zunächst auf komparativ-statische (2.1.1), dann auf dynamische Weise (2.1.2) durchgeführt. Bei letzterer ermittelt Markl – unter der Annahme, die Konkurrenten seien Preisnehmer und der Markteintritt erfolge sukzessive – den optimalen Preispfad. Er zeigt formal ansprechend, daß auch in der Anpassungsphase Preisdiskriminierung betrieben wird, und die Kaufkraftparitätentheorie folglich hier nicht gilt. Dies ist aber, so spannend die dynamische Analyse wechselkursbedingter Preisdiskriminierung auch ist, keine überraschende Erkenntnis. Denn, daß die Kaufkraftparitätentheorie, wenn überhaupt, nur langfristig gilt, dürfte unstrittig sein.

Die Annahme, die potentiellen Konkurrenten seien Preisnehmer, wird im Abschnitt 2.1.3 aufgehoben. Markl zeigt im Rahmen eines Stackelberg-Ansatzes, daß auch unter diesen Annahmen langfristig Preisdiskriminierung betrieben wird.

Die Konkurrenzform des Oligopols wird unter der Fragestellung der Preisdiskriminierung im Abschnitt 2.2 näher beleuchtet. Markl untersucht mittels des Cournotschen Oligopolmodells sowie der Annahme einer linearen Nachfragefunktion und konstanter Grenzkosten zwei prinzipielle Konkurrenzformen: Lokale Konkurrenz und Konkurrenz auf räumlich getrennten Märkten. Die letztere wird von Markl noch einmal in zwei Fälle unterschieden. Im ersten Fall werden teilweise überlappende Märkte unterstellt. Der heimische Anbieter agiert auch auf dem ausländischen Markt, während der ausländische Anbieter nur auf seinem Hausmarkt agiert. Im zweiten Fall, dem der vollständig überlappenden Märkte, agieren beide Anbieter auf beiden Märkten.

In Abschnitt 2.2.1 unterstellt Markl teilweise überlappende Märkte. Für den Fall eines Duopols und einer linearen Nachfragefunktion ermittelt Markl, daß bei einer Abwertung der Auslandswährung nur $\frac{1}{3}$ der Abwertungsrate durch Preiserhöhungen an die ausländischen Abnehmer weitergegeben wird. Damit kommt es zu einer stärkeren Preisdiskriminierung als bei gleichen Annahmen im Monopolfall, bei dem, wie Markl vorher gezeigt hat, die Hälfte der Abwertungsrate in Form von Preiserhöhungen an das Ausland weitergegeben wird.

Bei vollständig überlappenden Märkten zeigt Markl in Abschnitt 2.2.2, daß bei einer Abwertung der Auslandswährung einerseits Preisdiskriminierung betrieben wird, weil auf dem Inlandsmarkt die Preise nicht im Ausmaß der Abwertung gesenkt werden, und andererseits, weil auf dem Auslandsmarkt die Preise nicht im Ausmaß der Abwertung erhöht werden. Er macht deutlich, daß es nur dann zu wechselkursbedingten Preisdifferenzen kommen kann, wenn das Ausmaß der Preisdiskriminierung auf dem Inlandsmarkt von dem auf dem Auslandsmarkt abweicht. Letzteres versucht er zu beweisen (vgl. (21) und (21'), S. 220 f.). Dabei werden aber implizit unterschiedliche Nachfragebedingungen im In- und Ausland unterstellt. Für die in- und ausländische lineare Nachfragefunktion hat Markl zwar dieselben Steigungsparameter und absoluten Glieder unterstellt (S. 205). Er verwendet aber die Nachfragegleichungen zum einen, um bei der Berechnung des Erlöses auf dem Auslandsmarkt den Preis in Auslandswährung zu substituieren (vgl. (1) und (2), S. 205.), und zum anderen, um bei der Berechnung des Erlöses auf dem Inlandsmarkt den Preis in Inlandswährung zu substituieren (vgl. (13) und (14), S. 214). Dadurch werden aber nicht etwa gleiche, sondern unterschiedliche Nachfragebedingungen im In- und Ausland unterstellt. Zulässig wäre dieses Vorgehen nur dann, wenn der Wechselkurs gerade gleich eins wäre, dann würde sich aber in Gleichung (21) keine Preisdifferenz ergeben.

Die Auswirkungen lokaler Konkurrenz werden im Abschnitt 2.2.3 herausgearbeitet. Das inländische Unternehmen muß sich nun nicht gegenüber ausländischen Anbietern, sondern gegenüber inländischen Anbietern am selben Standort behaupten. Markl zeigt unter der Annahme konstanter Grenz- und Transportkosten, daß es auch hier zu Preisdiskriminierung kommen kann, die aber mit der Anzahl der Konkurrenten sinkt. Geht die Anzahl der Konkurrenten gegen unendlich, so entspricht der Preis – unabhängig vom Konvexitätsgrad der Nachfragefunktionen – immer den Grenzkosten. Der Auslandspreis unterscheidet sich nur durch die Transportkosten vom Inlandspreis. Eine wechselkursbedingte Preisdiskriminierung ist nicht mehr möglich. Jede Wechselkursänderung wird auf dem Auslandsmarkt voll preiswirksam.

Die im theoretischen Teil der Arbeit abgeleiteten Ergebnisse versucht Markl in *Kapitel III* (26 Seiten) am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland und der USA empirisch abzusichern. Aufgrund von Datenproblemen untersucht er jedoch nur den Einfluß der inländischen Konkurrenz und der Produktdifferenzierung auf die Preisdiskriminierung.

Die Analyse wird anhand von 51 Gütergruppen für den Aufwertungszeitraum des US-\$ von 1980 - 1984 einerseits und den Abwertungszeitraum von 1984 - 1987 andererseits durchgeführt. Markl berechnet für jede Gütergruppe aus den in- und ausländischen Preisindizes und den Wechselkursen ein Maß für die Preisdiskriminierung. Die inländische Konkurrenz wird durch den Hirschman-Herfindahlindex der jeweiligen Branche für das Jahr 1984 abgebildet und die Produktdifferenzierung durch eine Dummyvariable, die immer dann, wenn mehr als 25 Güter in einer Gütergruppe vertreten sind, gleich eins ist. Mit den so ermittelten 51 Datensätzen werden dann die Korrelationsanalysen durchgeführt. Sowohl für den Zeitraum 1980 - 1984 als auch für den Zeitraum 1984 - 1987 ermittelt Markl einen signifikanten Einfluß der inländischen Konkurrenz und der Produktdifferenzierung auf die Preisdiskriminierung. Die gewählten Verfahren sind aber wohl zu grob, um verlässliche Ergebnisse ableiten zu können. Ein etwas ausführlicherer empirischer Teil wäre deshalb gerade im Hinblick darauf, daß es sich um eine industrieökonomische Arbeit handelt, wünschenswert gewesen.

Insgesamt ist die Lektüre der Arbeit, wegen der ausführlichen theoretischen Untersuchungen wechselkursbedingter Preisdiskriminierung zu empfehlen. Durch den stringenten Aufbau verliert der Leser nie den Überblick über die Argumentation. Er wird vom rigoros vereinfachten Modell schrittweise an die komplexe Problematik herangeführt.

C. Lange, Hannover

Klausinger, Hansjörg: Theorien der Geldwirtschaft (Volkswirtschaftliche Schriften 407). Duncker und Humblot, Berlin 1990. IV, 321 S. DM 59,-.

Klausingers „Theorie der Geldwirtschaft“ ist eine der wenigen Monographien, in denen die Theoriegeschichte als integraler Bestandteil der Wirtschaftstheorie begriffen wird. Er folgt daher nicht der mehrheitlich vertretenen Auffassung von der „Linearität“ des Erkenntnisfortschritts in der Wirtschaftstheorie, derzufolge Theoriegeschichte im wesentlichen von den Irrtümern der wissenschaftlichen Vorfahren handelt, sondern vertritt die These der Zyklizität wirtschaftstheoretischer Grundauffassungen (Paradigmen), wie sie von Neumark u. a. aufgestellt wurde. Etwas vereinfachend besagt die Zyklus-These, daß bestimmte Grundvorstellungen, Ideen oder Theoreme der Wirtschaftstheorie in gewandelter Form und analytisch rigoros formuliert periodisch wiederkehren. Dem Fortschritt auf der analytischen Ebene korrespondiert jedoch nicht notwendig auch ein Zugewinn an ökonomisch-theoretischer Substanz.

ZWS 113 (1993) 1

Der analytische Fortschritt kann sogar mit einem Rückschritt an inhaltlicher Aussagekraft einhergehen. In der Regel bleiben die Inhalte vom analytischen Fortschritt nicht unberührt, so daß die „neue“ Theorie nicht völlig identisch mit der „alten“ ist. Da nun in der ökonomischen Wissenschaft „alte“ Theorien keine falsifizierten Theorien sind – sie dürften ansonsten nicht mehr wiederkehren – kommt der Theoriegeschichte neben den statistisch-ökonomischen und den historisch-deskriptiven Methoden eine Kontrollfunktion zu. Im krassensten Fall verhindert die Theoriegeschichte, daß die gleiche Theorie immer wieder entdeckt und als „neu“ gefeiert wird, weil sie von den dazwischenliegenden Generationen (von Wissenschaftlern) vergessen wurde.

Klausinger bedient sich der wechselseitigen Beziehung zwischen Wirtschaftstheorie und Theoriegeschichte, um den Wandel geldtheoretischer Grundvorstellungen herauszuarbeiten. Dabei konzentriert er sich auf das fundamentale Problem der Neutralität bzw. Nicht-Neutralität des Geldes. Ganz im Sinne der Zyklus-These zeigt er, wie das Neutralitätspostulat (neo)klassischer Theorie zunächst von der Keynesischen Theorie und deren Nicht-Neutralitätskonzept abgelöst wurde, um dann im Zuge der „monetaristischen Gegenrevolution“ wiederzukehren und im Rahmen der Theorie der rationalen Erwartungen einen inhaltlichen Wandel zu erfahren.

Neben der Einleitung und der Zusammenfassung wird der Gang der Untersuchung in vier Kapitel unterschiedlicher Länge gegliedert. Im zweiten Kapitel wird das Konzept des monetären Gleichgewichts bei Wicksell und Myrdal vorgestellt. Dem folgt im dritten Kapitel eine Darstellung und kritische Würdigung der Hayekschen Theorie der Geldwirtschaft. Das nun folgende vierte Kapitel ist der Keynesischen Theorie der Geldwirtschaft gewidmet, wobei der „Treatise on Money“ der ihr gebührende Raum eingeräumt wird. Klausinger behandelt sie unter zwei ganz verschiedenen Perspektiven. Zum einen ist sie als ein Beitrag zur zeitgenössischen Geldtheorie zu lesen und kann als eine „Variante“ des Wicksellschen Ansatzes verstanden werden. Zum anderen stellt sie aber – und zwar in geldtheoretischer Hinsicht – eine Vorstufe der „Allgemeinen Theorie“ von Keynes dar. Dieser wendet sich der Verfasser im folgenden zu. Die Nicht-Neutralität des Geldes ergibt sich in der Keynesischen Ökonomie, weil der Zinssatz nicht durch eine güterwirtschaftliche, sondern auf Basis einer monetären Theorie determiniert wird. Geld ist nicht neutral, weil es via Zinsbestimmung das Beschäftigungsniveau und damit auch die Gütermengen maßgeblich beeinflusst. Liegt nun trotz flexibler relativer Preise und eines flexiblen Geldlohns Unterbeschäftigung vor, dann stellt sich die Frage, warum im System kein endogener Druck auf den Zinssatz entsteht, bzw. warum trotz endogenen Drucks der Zinssatz nicht fällt. Worauf also ist die Zinsrigidität zurückzuführen? Das Wesentliche an der Keynesischen Theorie der Geldwirtschaft ist „die Existenz von Geld als ein Vermögensgut und einer dominierenden Liquiditätsprämie“ (S. 216). Wie ist die Existenz und Positivität einer solchen Liquiditätsprämie zu begründen? Klausinger meldet gegen die von Keynes vorgetragene und von der Exegese übernommene Begründung Einwände an. Die Begründung einer positiven Untergrenze der Liquiditätsprämie akzeptiert er. Hinsichtlich der von Keynes als *conditio sine qua non* genannten niedrigen Produktionselastizität in der „Geldproduktion“, kommt Klausinger zur entgegengesetzten Auffassung, nämlich zu einer unendlich hohen Produktionselastizität als Voraussetzung für die Werterhaltung des Geldes bei Nachfrageverschiebung zwischen Geld und Gütern. Klausingers Argumente hierfür sind plausibel. Sieht man sich die von ihm zugrundegelegte Textpassage der „General Theory“ (S. 230) noch einmal an, dann fällt auf, daß Keynes jedoch den Kehrwert der Produktionselastizität anspricht, obwohl er von „elasticity of production“ spricht: „... the response of the quantity of labour applied ($\partial L/L$) to producing it to rise in the quantity of labour which a unit of it will command ($\partial Y_W/Y_W$).“

D.h. Keynes bildet

$$(1) \quad \frac{\partial L/L}{\partial Y_w/Y_w} = \frac{\partial L}{\partial Y_w} \cdot \frac{Y_w}{L},$$

und nicht

$$(2) \quad \frac{\partial Y_w/Y_w}{\partial L/L} = \frac{\partial Y_w}{\partial L} \cdot \frac{L}{Y_w},$$

wobei L den Arbeitsinput und Y_w den Output in Einheiten des Lohnsatzes (kommandierte Arbeit) bezeichnet. Für $Y = L^\alpha K^\beta$, ergibt sich für (1) $1/\alpha$ und für (2) α . soll $1/\alpha = 0$ gelten, was Keynes fordert, dann wäre die eigentliche Produktionselastizität (2) unendlich, d.h. Klausingers Resultat. Keynes weitere Ausführungen – hier muß man Klausinger zustimmen – deuten nicht darauf hin, daß ihm dieser „Fehler“ bewußt war. Unangenehm ist dies vor allem für solche Strömungen des Postkeynesianismus, in denen eine Produktionselastizität von Null zu den „Axiomen“ der Geldtheorie zählt.

Das letzte Kapitel behandelt neben der neoklassischen Synthese die verschiedenen Varianten der Theorie rationaler Erwartungen und die Integration von Geld in Modelle vom Arrow-Debreu-Typ. Er schließt seine Abhandlungen mit einer kurzen Betrachtung „neuer“ Keynesianismen.

Mit den sukzessiven Varianten der Theorie rationaler Erwartungen rechnet Klausinger hart ab. Er zeigt nicht nur, daß das Neutralitätskonzept von Wicksell über Myrdal und Hayek im Konzept der Theorie rationaler Erwartungen inhaltlich einem Wandel unterzogen wurde, sondern er verwirft auch die verbreitete These, daß die Hayeksche Theorie der Geldwirtschaft in der Neuen Klassischen Makroökonomie aufgegangen sei. Im Gegenteil, die Theorie rationaler Erwartungen stelle die „Hayeksche These über die Informationsfunktion des Preissystems auf den Kopf“. Für Hayek ist der Preis ein Indikator, in dem mit höchster Sparsamkeit alle relevanten Informationen zusammengefaßt sind. Die Wirtschaftssubjekte benötigen keine weiteren Informationen über das Zustandekommen der Marktpreise, um diese einordnen zu können. In der Theorie rationaler Erwartungen benötigen die Wirtschaftssubjekte jedoch ein umfassendes theoretisches Wissen über die gesamtwirtschaftliche Struktur, um ein Preissignal richtig interpretieren zu können. Das einzelne Wirtschaftssubjekt hat ein Aufgabe zu lösen, die der einer Planbehörde nahezu gleichkommt. Hayeks These von der Überlegenheit der marktwirtschaftlichen Koordination dezentraler Informationen und Entscheidungen, kann mit der Theorie rationaler Erwartungen nicht begründet werden. An der Verfeinerung von Theorien weiterzuarbeiten, in denen vollkommene Voraussicht (oder vollkommene Strukturkenntnis) vorausgesetzt wird, und die Existenz eines Tauschmittels im Grunde obsolet ist, macht aus Sicht des Verfassers wenig Sinn. Er plädiert daher für eine Forschungsstrategie mit keynesianischer Orientierung, die sich verstärkt der Analyse von Marktprozessen zuwenden sollte, wobei unterschiedliche institutionelle Bedingungen als ad-hoc Annahmen den Rahmen für solche Prozeßanalysen bilden können. So sehr der Rezensent die keynesianische Grundorientierung mit dem Verfasser teilt, umso skeptischer beurteilt er die Hinwendung zu einer Prozeßanalyse, weil er in diesem Bereich ein „anything goes“ für ziemlich wahrscheinlich hält.

Klausingers Buch ist ein gutes Beispiel für eine komparative wirtschaftstheoretische Studie, die zwar thematisch breit angelegt ist, sich aber nie im Epischen verliert. Ich wünsche ihm einen breiten Leserkreis.

V. Caspari, Frankfurt a.M.

Jungfer, Joachim: Grundbedürfnisstrategie oder Ordnungspolitik als Wege zur Überwindung wirtschaftlicher Unterentwicklung (Sozioökonomische Forschungen, Band 25). Paul Haupt, Bern / Stuttgart 1991. 442 S. SFR 45,- / DM 54,-.

In der Entwicklungszusammenarbeit – besonders in der Bundesrepublik Deutschland – hat sich in den letzten Jahren ein Wandel vollzogen. Versuchte man noch zu Anfang der 80er Jahre mit einer Grundbedürfnisstrategie die Probleme in Entwicklungsländern zu meistern, folgt man heute immer mehr dem Ruf nach einer ordnungspolitischen Neuorientierung. Das vorliegende Buch untersucht sowohl Argumente für und gegen Grundbedürfnisstrategie als auch Ordnungspolitik. Dabei zeigt der Verfasser eindrucksvoll auf, daß einzig eine auf marktwirtschaftlichen Grundprinzipien orientierte Ordnungspolitik ein Weg zur Überwindung wirtschaftlicher Unterentwicklung darstellt.

Der Inhalt des Buches ist in vier große Kapitel untergliedert. In Teil I wird die Grundbedürfnisstrategie und in Teil II deren scheinbarer Erfolg in Sri Lanka eingehend diskutiert. In Teil III folgen ausführliche Darlegungen zu Marktfeindschaft und staatlicher Wirtschaftspolitik als Ursache wirtschaftlicher Unterentwicklung und schließlich wird in Teil IV der tragische Irrtum der Eliten beschrieben, daß nicht die Marktkräfte sondern die Marktfeindschaft die Hauptursache des Massenelends ist. Aus diesem Irrtum entsteht die Forderung nach einem ordnungspolitischen Kurswechsel in Richtung Marktwirtschaft.

Zunächst wird im ersten Teil die Entstehungsgeschichte der Grundbedürfnisstrategie geschildert. Danach erfolgt eine theoretische Fundierung von Grundbedürfnissen auf Basis motivationstheoretischer Grundlagen und sozio-politischer Theorien. Anschließend werden einige ausgewählte Zusammenhänge verschiedener Elemente einer Grundbedürfnisstrategie empirisch untersucht und z.B. die These vom Verelendungswachstum falsifiziert: Zwischen Wirtschaftswachstum und Grundbedürfnisbefriedigung (z.B. Erhöhung des Wohlstands der Armen) besteht kein Zielkonflikt. Schließlich wird der Zusammenhang von Grundbedürfnisstrategie und Freiheit sowie Konsumentenouveränität diskutiert. Dabei wird angezweifelt (und dann auch in Teil III anhand von Beispielen demonstriert), daß der vielzitierte wohlwollende Diktator immer „mit starker Hand alles zum besten des Volkes lenkt“ (S. 125).

In dem zweiten Teil des Buches wird am Beispiel der wirtschaftspolitischen Erfahrungen von Sri Lanka der Erfolg der Grundbedürfnisstrategie kritisch hinterfragt. Mit einer redistributiven Wirtschaftsplanung wurde dort in bestimmten Zeiträumen versucht, die Grundbedürfnisse der Bevölkerung zu befriedigen. Das Ergebnis dieser Politik war ein sinkendes Wirtschaftswachstum und damit eine geringere Befriedigung der Grundbedürfnisse. Einer Grundbedürfnisstrategie ist demnach kein Erfolg bei der Überwindung wirtschaftlicher Unterentwicklung beschert. Um diese zu überwinden, müssen die dominanten Ursachen der Unterentwicklung herausgearbeitet werden.

Diese dominanten Ursachen für die Unterentwicklung werden in Teil III erarbeitet. Zunächst wird in einem ersten Kapitel die Bedeutung der Wirtschaftsordnung für die wirtschaftliche Entwicklung hervorgehoben. Es wird gezeigt wie eine interventionistische Wirtschaftspolitik zu Fehlallokationen und zu immer weiteren staatlichen Eingriffen führt. In der Tat wird hier eindrucksvoll „die Ölflecktheorie von Eucken“ bestätigt: Dirigistische Maßnahmen breiten sich wie ein Ölfleck über die gesamte Volkswirtschaft aus und „verschmutzten“ diese schließlich total. Diese Aussage untermauert der Verfasser durch zahlreiche ordnungspolitische und empirische Untersuchungen über die Wirtschaftspolitiken ausgewählter Entwicklungs- und Schwellenländer. Dabei wird auch die ordnungspolitische Bedeutung der Handels-

strategie für die wirtschaftliche Entwicklung hervorgehoben: Eine Importsubstitutionspolitik öffnet „Tür und Tor“ zu vermehrten staatlichen Eingriffen, weil die damit verbundene Abkopplung vom Weltmarkt mehr Raum für interventionistische Maßnahmen zuläßt. Im Gegenteil dazu sind bei exportfördernden Maßnahmen Grenzen für staatliche Interventionen vorhanden, da die damit verbundene Öffnung zum Weltmarkt mit der einhergehenden internationalen Konkurrenz eine marktliche Orientierung fordert.

Der Verfasser zeigt anhand der verschiedenen Länder der Kontinente Afrika, Asien und Lateinamerika die Bedeutung der staatlichen Wirtschaftspolitik für deren ökonomische Entwicklung auf. Leider sind dabei zum Teil für einige Länder nur ältere Quellen aufgearbeitet worden (z. B. für die Automobilindustrie in Chile aus Quellen, die gegen Ende der 60er Jahre geschrieben wurden (S. 308 ff.)), weshalb die Ergebnisse nur eingeschränkt für aktuelle Länderrisikoanalysen tauglich sind, trotz der Notwendigkeit der Kenntnis historischer Entwicklungen. Dennoch zeigen die Beispiele eindrucksvoll, daß eine Politik der Wirtschaftsplanung, die mit einer interventionistischen Strategie der Importsubstitution verbunden ist, die entscheidende Ursache für die Unterentwicklung vieler Staaten ist.

Im letzten Teil des Buches wird „der tragische Irrtum der Eliten“ in Entwicklungsländern beschrieben. Nicht eine wohlwollende Wirtschaftsplanung ist in Entwicklungsländern gefordert, sondern eine auf dem marktlichen Grundprinzip des Wettbewerbs bestehende Wirtschaftsordnung ist zur Überwindung der Unterentwicklung notwendig. Des weiteren sollte auch die Entwicklungshilfe der Industrieländer nach ordnungspolitischen Kriterien vergeben werden.

Insgesamt bietet dieses Buch eine fundierte wissenschaftliche Analyse der gewählten Themenstellung. Für alle, die sich mit entwicklungspolitischen Fragen beschäftigen, ist dieses Buch zum Kauf wärmstens zu empfehlen.

R. Rickes, Mainz

Sinn, Gerlinde / Sinn, Hans-Werner: Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1991. XIV, 229 S. Br. DM 34,- / Ln. DM 78,-.

Ein „Kaltstart“ war er ganz sicher, der abrupte Schritt in die deutsch-deutsche Währungs- und Wirtschaftsunion, und ein Fehlstart dazu – zumindest wenn man die von den Verfassern der hier zu besprechenden Schrift vertretene Auffassung teilt, daß sich bislang „der Kapitalismus im Osten so gezeigt [hat], wie ihn Kommunisten immer karikiert“ hätten (S. 194). Die Fakten, die dieses Urteil provoziert haben, dürften bekannt sein. Interesse verdient daher vor allem der Versuch, den bisherigen Ablauf der Ereignisse kritisch zu analysieren und auf der Grundlage der dabei gewonnenen Einsichten „Politikalternativen aufzuzeigen“.

Die kritische Bestandsaufnahme setzt ein mit der Währungsumstellung vom Juli 1990. Zwar glauben die Verfasser nicht, schon hier auf eine der Hauptursachen für die kommenden Übel gestoßen zu sein. Aber bitter beklagt wird, „daß die ostdeutschen Haushalte einen Umtauschverlust von insgesamt DM 62 Mrd. ... hinnehmen mußten, [was] ... einem knappen Drittel ihres Vermögens“ entsprach (S. 55), während sich die Deutsche Bundesbank mit einem Geldemissionsgewinn von rd. DM 33 Mrd. für ihre Mitwirkung an der deutsch-deutschen Währungsunion „fürstlich bezahlen“ ließ (S. 59).

Als die wohl wichtigsten Gründe für an sich vermeidbare Fehlentwicklungen werden drei wesentlich andersgeartete „Sünden“ der Wirtschaftspolitik dingfest gemacht: (1) die angesichts der ungeklärten Eigentumslage getroffene Entscheidung, die ehemaligen Besitzer von Ostobjekten auf dem Wege der Naturalrestitution in ihre alten Rechte wieder einzusetzen, (2) die schleppende Privatisierung der ostdeutschen Volkswirtschaft, angeblich vor allem bedingt durch die negativen Kapitalmarkteffekte der von der Treuhandanstalt verfolgten Verkaufspolitik, und (3) die Tolerierung einer Lohnexplosion, die als ein von gewerkschaftlicher Seite unternommener Versuch interpretiert wird, die ostdeutschen Löhne „in kurzer Frist auf ein Weltspitzenniveau zu hieven“ (S. 185).

Alles in allem wird die Entwicklung der Löhne als das gravierendste Problem eingestuft, da sie – wie es heißt – faktisch darauf hinausläuft, „ein Beschäftigungsverbot über die neuen Bundesländer zu verhängen“ (S. 186). Das Ergebnis sei eine „staatlich verwaltete Untätigkeit im Osten“ (S. 184), die durch den westdeutschen Steuerzahler finanziert werden müsse und der man mit der Gründung sogenannter Beschäftigungsgesellschaften in einer Art und Weise entgegenzutreten suche, die unter volkswirtschaftlichen Effizienzgesichtspunkten nicht akzeptabel sei. „Kann es sinnvoll sein“, – so lautet die bewußt provokativ formulierte Frage (S. 183) – „Arbeitskräfte, die zu niedrigeren Löhnen rentabel hätten beschäftigt werden können, für die Herrichtung der ostdeutschen Wanderwege einzusetzen?“

Der Bestandsaufnahme folgt der Vorschlag einer politischen Alternative, die unmittelbar an die zuvor diagnostizierten Hauptfehler der bisherigen Vorgehensweise anknüpft. Was das Problem der Naturalrestitution anbelangt, wird vor allem auf das zwischenzeitlich verabschiedete „Hemmnisbeseitigungsgesetz“ verwiesen, das die Verfasser als einen entscheidenden Schritt in die richtige Richtung bezeichnen. Den bislang angestrebten Verkauf ehemals volkseigener Betriebe wollen sie hingegen durch ein Beteiligungsmodell ersetzt sehen, wonach die Treuhandanstalt jeweils eine Restbeteiligung an den zu privatisierenden Unternehmen behält, die in etwa den Wert des von ihr eingebrachten Altkapitals widerspiegelt, während dem Erwerber-Investor für das von ihm zur Verfügung gestellte Eigenkapital und Know-how eine Mehrheitsbeteiligung eingeräumt werden soll. Der behauptete Vorteil dieser Vorgehensweise gegenüber der bisherigen Praxis läge auf drei Ebenen: Erstens würde der Kapitalmarkt jetzt nicht mehr durch etwaige Kreditaufnahmen der Käufer von Ost-Unternehmen in Anspruch genommen werden, zweitens würden für die erforderlichen Sanierungsinvestitionen mehr Mittel als bislang zu einem entsprechend niedrigeren Zins zur Verfügung stehen, und drittes könnten die durch die Währungsumstellung (vermeintlich) benachteiligten Sparer durch die kostenlose Übertragung von Anteilsrechten an den privatisierten Unternehmen zumindest teilweise entschädigt werden.

Im Mittelpunkt des Alternativkonzepts steht jedoch das Problem der Löhne. Vorgeslagen wird hier ein „Sozialpakt“, der in der Hauptsache einen zeitweiligen Verzicht auf jede weitere Anhebung der ostdeutschen Tariflöhne relativ zu denen der alten Bundesländer zum Inhalt hat. Genauer gesagt, sollen die Einkommenssteigerungen, die schon geplant oder in Tarifverträgen vereinbart wurden, rückwirkend zum April 1991 für vier Jahre ausgesetzt werden, um einer „organischen Systemtransformation“ auf der Grundlage arbeitsmarkt- bzw. wettbewerbsadäquater Löhne den Weg zu ebnen. Vorgesehen ist außerdem, dieses Stillhalteabkommen mit dem zuvor beschriebenen Privatisierungsmodell zu verbinden, und zwar in der Weise, daß die Arbeitnehmer zum Ausgleich für den von ihnen verlangten Einkommensverzicht als eine Art Investivlohn Beteiligungsrechte aus dem Fundus der Treuhandanstalt erhalten.

Wohl außerhalb jeden Zweifels steht, daß die ökonomische Neustrukturierung der fünf neuen Bundesländer die größte Herausforderung darstellt, mit der sich die deutsche Wirtschaftspolitik seit der Währungsreform konfrontiert sieht. Da zudem eine klare und überzeugende Antwort auf die Frage, wie in diesem einmaligen Fall am zweckmäßigsten zu verfahren ist, mangels einschlägiger Erfahrungen bis heute noch aussteht, dürfte jeder weiterführende Diskussionsbeitrag – sofern er, wie im vorliegenden Fall, sachlich umfassend begründet ist – im Prinzip hochwillkommen sein. Was jedoch die großen Linien betrifft, werden überzeugende Lösungsalternativen auch hier nicht erkennbar: Das Hemmnisbeseitigungsgesetz gibt es bereits; die zur Rechtfertigung des vorgeschlagenen Beteiligungsmodells dienende Behauptung, daß die Verkaufsstrategie der Treuhandgesellschaft über die Kapitalmarktinanspruchnahme der Erwerber und die damit verbundenen Zinssteigerungen die erwarteten Ertragswerte der Treuhandobjekte solange verringern werde, bis keine positiven Preise mehr zu erzielen sind, kann hingegen angesichts der bislang realisierten Verkaufserlöse von nur knapp 14 Mrd. DM (Stand 30. 9. 91) nicht sonderlich überzeugen; und die Vorstellung, daß sich die ostdeutschen Arbeitnehmer auf das geforderte Lohnstillhalteabkommen einlassen würden, dürfte weitgehend illusorisch sein, da man sich angesichts des Drohgespenstes umfangreicher Arbeitskräftewanderungen noch für längere Zeit auf die Kompensation der arbeitsmarktpolitischen Folgen einer verfehlten Tariflohngestaltung durch Transferzahlungen aus den alten Bundesländern verlassen kann.

Aber auch gegenüber den Diagnosen der beiden Verfasser sind zum Teil erhebliche Vorbehalte am Platze. So stimmen zwar fast alle Kommentatoren in die Klage über die zu schnell steigenden Löhne in Ostdeutschland ein; aber die sich auf eine Berkeley-Studie stützende Beschwörung eines „Katastrophenszenarios“ (S. 148 ff.), wonach ein Produktivitätszuwachs von 500% erforderlich wäre, damit bei der bis April 1995 vorgesehenen Tariflohnentwicklung zumindest 50% der Industriearbeitsplätze rentabel bleiben, dürfte angesichts des Umstands, daß die ostdeutsche Arbeitsproduktivität zum Zeitpunkt der Vereinigung allgemein auf ca. 40 - 50 % des Niveaus in Westdeutschland eingeschätzt worden ist, den Tatsachen nicht gerecht werden.

Trefflich streiten ließe sich zudem über die Vermögenseffekte der Währungsunion. Denn Geldemissionsgewinne werden von der Deutschen Bundesbank auch in den alten Bundesländern erzielt. Sie stellen dort eine spezifische Form der Besteuerung dar, an der auch die Bürger in den neuen Bundesländern im Prinzip zu beteiligen sind. Zudem hat die Währungsumstellung für die damalige DDR (Haushalte und Unternehmen) insgesamt eher zu einem Vermögenszuwachs als zu Vermögensverlusten geführt, da das ostdeutsche Bankensystem zum 1. 7. 1990 marktmäßig verzinsliche Ausgleichsforderungen von netto wenigstens 26 Mrd. DM erhalten hat, deren Schuldner die öffentliche Hand und damit zunächst im wesentlichen die Gesamtheit der Steuerpflichtigen in Westdeutschland ist.

Trotz aller Einwände wünscht man dem Buch jedoch zahlreiche Leser, vor allem deshalb, weil es das Bewußtsein für die zentralen Probleme schärft und in Detailfragen durchaus originelle Denkanstöße zu geben vermag. Dazu nur ein Beispiel: Durch die Lohnentwicklung haben sich in den neuen Bundesländern die Lohnkosten relativ zu den Kapitalkosten derart erhöht, daß dort bereits ein Anreiz zur Installation exzessiv arbeitssparender, kapitalintensiver Produktionsverfahren entstanden ist. Die offizielle Politik der Investitionsförderung (Kapitalsubventionierung) hat diese Tendenz – wenn auch sicher unwillentlich – noch erheblich verstärkt, so daß mittlerweile „nicht nur High-Tech, nein Super High-Tech ... gefördert“ wird. Das aber ist – wie in einer modellmäßigen Analyse überzeugend belegt wird (S. 165 ff.) – ein Weg,

der unter den derzeit obwaltenden Umständen zu gänzlich falschen Investitionsentscheidungen („Werkhallen für Roboter“) führt, da auf diese Weise nicht nur volkswirtschaftliche Ressourcen vergeudet werden, sondern auch viel zu wenig neue Arbeitsplätze entstehen.

M. Neldner, Osnabrück

Dürr, Ernst (Hrsg.): Soziale Marktwirtschaft in Entwicklungs- und Schwellenländern (Beiträge zur Wirtschaftspolitik Bd. 54). Paul Haupt, Bern, Stuttgart 1991. 44 Tab., 382 S. Geb. DM 48,-/SFR 40,-.

Im Zentrum dieses Buches, das mehrere Beiträge namhafter deutscher Autoren der Entwicklungsländerforschung enthält, steht eine der zentralen Fragen der Entwicklungspolitik. Welche Wirtschaftsordnung scheint am besten geeignet, um die wirtschaftliche Entwicklung der Entwicklungs- und Schwellenländer zu befördern? Erfordern die besonderen Umstände, mit denen die Wirtschaftspolitik in den Entwicklungs- und Schwellenländern konfrontiert ist, ein planwirtschaftliches, auf staatliche Interventionen basierendes Entwicklungsmodell, oder liegt die Lösung in einem rein „kapitalistischen“ Wirtschaftssystem auf Basis des Privateigentums?

Weder – noch, lautet die Antwort, die in dieser ausführlichen ordnungspolitischen Analyse geliefert wird. Die optimale Wirtschaftsordnung der Entwicklungs- und Schwellenländer sehen die Autoren in einem dritten Weg: der in der Bundesrepublik Deutschland erfolgreich praktizierten Sozialen Marktwirtschaft. „Überraschend“ erscheint diese Antwort, weil von nicht wenigen Entwicklungsökonomien die Relevanz der Sozialen Marktwirtschaft für die Entwicklungsländer in Zweifel gezogen wird. Aus diesem Grund sehen die Autoren ihre Hauptaufgabe darin, den Nachweis zu führen, daß wesentliche Bedingungen zur Einführung der Sozialen Marktwirtschaft auch in den Entwicklungsländern grundsätzlich gegeben sind.

Der durch zahlreiche empirische Untersuchungen bestützte Gang der Argumentation nimmt seinen Anfang mit einer allgemeinen Untersuchung der Funktionsbedingungen einer sozialen Marktwirtschaft (E. Dürr). Großer Wert wird dabei auf die institutionellen Voraussetzungen (wie z. B. Privateigentum an den Produktionsmitteln, freier Marktzugang, freie Marktpreise, stabiler Geldwert. etc.) gelegt. Zur Sprache kommt aber auch, daß es Wirtschaftssubjekte geben muß, die bereit sind, unternehmerisch tätig zu werden. Außerdem sei, so Dürr, eine „starke Regierung, sei es als autoritäre Regierung oder demokratisch gewählte Regierung mit einer soliden Mehrheit im Parlament“ (S. 25) erforderlich, um das Funktionieren einer sozialen Marktwirtschaft zu gewährleisten.

Im Anschluß an diesen einleitenden Beitrag, der die Forschungsergebnisse dieses Sammelbandes überblicksartig voranstellt, widmet sich der zweite Beitrag (E. Dürr / U. Pfister) der Frage, welchen Einfluß die Kolonialpolitik auf die Entwicklung der Entwicklungsländer gehabt hat. Trifft es zu, daß die Unterentwicklung primär auf die Kolonialpolitik zurückzuführen ist? Im Ergebnis einer konzisen kolonialgeschichtlichen Analyse gelangen beide Autoren zu dem Ergebnis, daß nicht die Kolonialpolitik, sondern die postkoloniale Wirtschaftspolitik der Entwicklungs- und Schwellenländer für das Zurückbleiben vieler Entwicklungsländer verantwortlich ist und, „daß die marktwirtschaftlich organisierten Entwicklungsländer im allgemeinen eine raschere wirtschaftliche Entwicklung zu verzeichnen haben als die planwirtschaftlich-dirigistischen Entwicklungsländer.“ (S. 65)

Das dritte Kapitel (*S. und D. Brand/F. Strakata/R. Reichel*) greift die These des ersten Kapitels auf, daß die marktwirtschaftlichen Theorien auch für die Entwicklungs- und Schwellenländer Gültigkeit beanspruchen können. Das Vorgehen der Autoren besteht darin, die von den Verfechtern eines eher planwirtschaftlichen Entwicklungsmodells gegen das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft vorgetragenen Einwände einer dezidierten empirischen Prüfung zu unterziehen, wobei teilweise auf bereits vorliegende empirische Einzeluntersuchungen zurückgegriffen wird, teilweise neue empirische Untersuchungen präsentiert werden.

Einen großen Raum nimmt in diesem Kapitel, das allein etwa ein Drittel des Buches ausmacht, die theoretische Aneinandersetzung mit der strukturalistischen Entwicklungstheorie ein, die der traditionellen Inflationstheorie ihre Gültigkeit in bezug auf die Entwicklungsländer abspricht. Inflation wird dann nicht primär auf die Geldmengenentwicklung, sondern auf „strukturelle“ Faktoren, wie zum Beispiel auf Angebotsengpässe, zurückgeführt und durch die erwarteten Wachstumseffekte theoretisch gerechtfertigt. Das kontrastiert nach Auffassung der Autoren auffällig mit dem empirischen Befund, der einen signifikanten Zusammenhang zwischen der zu starken Ausweitung der Geldmenge und dem geringen Wachstum der betreffenden Entwicklungsländer belegt.

Von diesem Themenkomplex abgesehen, werden im dritten Kapitel die Bedingungen für das Auftreten von Unternehmern in Entwicklungsländern, das Verhalten von Anbietern (Produzenten) auf Preisveränderungen, die Wirkung flexibler (realistischer) Wechselkurse auf die Zahlungsbilanz und – dies sehr ausführlich – die Determinanten der Sparkapitalbildung in den Entwicklungsländern diskutiert. Auch im Verlauf dieser Einzelanalysen zeigt sich, daß die gegen die Anwendbarkeit der Sozialen Marktwirtschaft vorgetragenen Einwände empirisch keine Bestätigung finden. Umgekehrt belegen die empirischen Untersuchungen, daß die traditionellen Wirkungszusammenhänge ihre Gültigkeit auch in bezug auf die Entwicklungs- und Schwellenländer nicht verlieren.

Das Ziel der Sozialen Marktwirtschaft, die Verbindung der Effizienz des Privateigentums mit dem sozialen Ausgleich, impliziert staatlichen Handlungsbedarf für den Fall, daß der Marktprozeß nicht zu dem gesellschaftlich erwünschten Ergebnis führt. Das Kapitel geht deshalb der Frage nach, in welcher Weise der besonders von Müller-Armack geforderte soziale Ausgleich der Marktwirtschaft auch in den Entwicklungs- und Schwellenländern möglich ist. Dies geschieht zunächst in der Weise, daß die Steuerpolitik (*D. Brand*) der Entwicklungsländer einer detaillierten Wirkungsanalyse unterzogen wird. Im Ergebnis dieser Untersuchung wird deutlich, daß das Steuersystem in nicht wenigen Entwicklungsländern die extremen Einkommens- und Vermögensunterschiede eher vertieft als nivelliert. Da die redistributive Besteuerung die Gefahr von leistungsmindernden Effekten einschließt, wird das ideale Steuersystem darin gesehen, „daß bei besonderer Beachtung des Gebots der ‚disincentive‘-Minimierung die der wirtschaftlichen Entwicklung förderlichen Anreize im privaten Sektor maximiert werden.“ (S. 218) Dieser Zielkonflikt sei dann zu vernachlässigen, „wenn Bodenrenten und Wucherzinsen wesentliche Einkommensquellen der oberen Bevölkerungsschichten sind und wenn deren Einkommensverwendung – ... – sich zu großen Teilen in Luxuskonsum, Spekulation und Geldhortung niederschlägt.“ (Ebenda).

Ebenso wie das Steuersystem unter dem Gesichtspunkt der Einkommensverteilung betrachtet wird, geschieht dies im zweiten Teil des vierten Kapitels in Hinblick auf die Agrarreformen (*D. Brand*). Denn „gelingt es durch eine Bodenreform, eine Nivellierung der Einkommensverteilung herbeizuführen, werden hierdurch verbesserte Startchancen für die wirtschaftliche Entwicklung geschaffen.“ (S. 245) Dem steht

allerdings entgegen, daß Enteignungen nicht geeignet sind, „die Rahmenbedingungen zu schaffen, die als sichere Basis für Unternehmensplanungen und Investitionsentscheidungen unerläßlich sind.“ (S. 251) Aus diesem Zielkonflikt heraus sei zu fordern, daß nach Abschluß einer unter Umständen notwendigen Umverteilung die Eigentumsrechte garantiert sind, die von der Enteignung betroffenen Grundeigentümer entschädigt werden und die neu zu schaffenden Produktionseinheiten nicht zu klein sind, um eine effiziente Bodenbearbeitung nicht zu verhindern. (S. 252)

Den Abschluß des vierten Kapitels bildet eine Auseinandersetzung mit der Frage, ob das System der sozialen Sicherung auf die Entwicklungsländer übertragbar ist. (C. Neuberger) Untersucht wird das Problem, ob das Versicherungssystem für Entwicklungsländer praktikabel ist, welche Erfahrungen die Entwicklungsländer mit den Systemen der sozialen Sicherung gemacht haben und welche Rückwirkung sich aus der sozialen Sicherung auf andere Entwicklungsziele, etwa dem Wachstumsziel, ergeben. Da die Zahlungsfähigkeit der Menschen in den Entwicklungsländern nur gering ist, erwächst der versicherungswirtschaftlichen Lösung eine Schranke; werden Fürsorgesysteme vor allem für die in ländlichen Regionen lebenden Menschen relevant. Interessant sind diese Ausführungen auch deshalb, weil der Frage nachgegangen wird, wem die etablierten Systeme der sozialen Sicherung nutzen. Allzu berechtigt sind die kritischen Ausführungen zum Einfluß sozialer Eliten und lobbyistischer Gruppen auf die Leistungsgestaltung der Sicherungssysteme in den Entwicklungs- und Schwellenländern.

Den Abschluß dieses Buches bildet der Versuch, den Erfolg der Sozialen Marktwirtschaft anhand von zwei empirischen Länderstudien zu dokumentieren. Es sind dies Chile (E. Dürr/M. Escher) und Taiwan (J. Jungfer). Dabei werden die Unterschiede zum System der Sozialen Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland nicht geleugnet. Diese werden etwa darin deutlich, daß der in Chile aufgeblähte Geldüberhang nicht durch eine Währungsreform abgeschöpft wurde wie in der Bundesrepublik Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg, mit der Folge, daß das Geldmengenwachstum erst allmählich der Entwicklung des realen Sozialprodukts angeglichen wurde. Ähnlich differenziert wird die Entwicklung Taiwans bewertet, wobei die positiven Elemente deutlich überwiegen. Taiwan demonstriert, „wie ein Entwicklungsland bei konsequenter Ordnungspolitik vom unteren Ende der Wohlstandspyramide, Not und Armut hinter sich lassend, kontinuierlich den Aufstieg zur Industrienation erreichen kann.“ (S. 378f.)

Eine Bewertung dieses Plädoyers für die Soziale Marktwirtschaft fällt nicht schwer. Allein das empirisch zusammengetragene Material und die Fülle der verarbeiteten Literatur vermitteln einen exzellenten Eindruck von der entwicklungstheoretischen Arbeit auf fast allen Gebieten der Wirtschaftspolitik. Der Wert dieser Studie geht aber weit darüber hinaus. Durch neue Untersuchungen wird der bisherige empirische Befund angereichert. Positiv hervorzuheben ist besonders die sachliche und ausgewogene Diskussion der gegen die Soziale Marktwirtschaft vorgetragenen Einwände. Die dabei gewählte Sprache ist stets klar und unkompliziert. Zahlreiche Tabellen und Graphiken stützen den Gang der Argumentation.

Nicht voll anschließen kann sich der Rezensent der Bewertung der politischen Rahmenbedingungen der Sozialen Marktwirtschaft. Dürr stellt dazu fest, daß eine Rechtfertigung autoritärer Regime dann gegeben sei, wenn diese ihre politische Macht dazu verwendeten, „durch eine effiziente Marktwirtschaft die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Völker zu beschleunigen und durch sozialen Ausgleich auch eine gesellschaftliche Entwicklung zu begünstigen, die ... die Voraussetzungen für einen Übergang zu einer stabilen Demokratie in unserem Sinne schafft.“ (S. 38) Die zahlreichen Hinweise auf den Einfluß sozialer Eliten und deren Interesse an der Konservierung politischer

Renten, die in dem Buch gegeben wurden, verweisen darauf, daß sich autoritäre Regime in der Realität eher als Hemmschuh sozialer Reformen, etwa der dringend erforderlichen Bodenreform, erweisen. (Ausnahmen bestätigen wie immer die Regel.) Es steht in Zweifel, ob das Konzept der Sozialen Marktwirtschaft erfolgreich etabliert werden kann, ohne zugleich demokratische Strukturen zu etablieren. In formaler Hinsicht ist das Fehlen eines Sach- und Personenregisters zu bedauern. Wünschenswert wäre auch ein integriertes Literaturverzeichnis gewesen, anstatt der zwölf Literaturverzeichnisse, die sich am Ende eines jeden Unterkapitels befinden.

M. H. Dunn, Darmstadt

Siebert, Horst (Ed.): *Environmental Scarcity: The International Dimension*. J.C.B. Mohr Verlag (Paul Siebeck), Tübingen 1991. 216 S. Ln 80,—.

In den letzten Jahren haben sich weitreichende, weltweite Veränderungen ergeben. Neben dem Zusammenbrechen des Systems der Planwirtschaft in den osteuropäischen Staaten zeichnen sich überstaatliche wirtschaftliche Zusammenarbeiten zwischen verschiedenen Regionen ab. So wächst nicht nur innerhalb der Europäischen Gemeinschaft, sondern auch im pazifischen Raum oder auf dem nordamerikanischen Kontinent die Einsicht, daß viele Probleme nur innerhalb einer internationalen Kooperation zu lösen sind.

Eines dieser Probleme ist der Umweltschutz. Häufig können Schwierigkeiten im Umgang mit der Umwelt nicht ausschließlich als ein nationales Problem angesehen werden. Zunächst fällt einem dabei die „Klimakatastrophe“ als das globale Umweltproblem ein, welches zum Beginn der Neunziger Jahre im Vordergrund der politischen Diskussion steht. Aber auch die Verminderung der Verschmutzung des Rheins oder der Nordsee ist ein Anliegen, welches nur in einer gemeinsamen Anstrengung der betroffenen Staaten gelingen kann.

Der Umwelt als knappes Gut wird der Ökonomie schon seit Jahren Beachtung geschenkt. Internationale Aspekte, wie beispielsweise die Wirkungen einer nationalen Umweltpolitik auf die Position des Staates im Welthandel, spielten dabei eine nur wenig beachtete Rolle. Der von Siebert herausgegebene Aufsatzband beschäftigt sich hingegen eingehend mit Umweltschutzproblemen in einem internationalen Zusammenhang. Das Buch faßt dabei Beiträge zusammen, welche anläßlich einer Konferenz in Kiel im Sommer 1990 gehalten wurden.

Das Buch ist in drei Kapitel unterteilt, die jeweils einen Schwerpunkt der Konferenz beschreiben. Im ersten Kapitel steht die Knappheit der Umwelt in den Vordergrund der Analysen. Wird diese Knappheit berücksichtigt, so wird die internationale Spezialisierung im Außenhandel beeinflusst. Zunächst wendet Rauscher in seinem Beitrag die bekannten Theoreme der realen Außenwirtschaftslehre an, wie beispielsweise das Heckscher-Ohlin Theorem. Dabei stellt die Umwelt einen knappen, immobilen Produktionsfaktor dar. Mir Hilfe seines Modells untersucht Rauscher zum Beispiel die Wirkungen von nationalen Umweltsteuern auf die Struktur des Außenhandels. Insgesamt kommt Rauscher zu einigen sehr interessanten Ergebnissen. So zeigt er beispielsweise, daß eine inländische Senkung einer Umweltsteuer aufgrund der Veränderungen im Außenhandel zu einer verbesserten Umweltqualität führen kann (S. 24f.). Dies ist für die Umweltökonomie ein ungewöhnliches Resultat. Aber auch für die traditionelle Außenhandelstheorie zeigt Rauscher einige Veränderungen auf. So kann ein Zoll aus Gründen des Umweltschutzes angebracht sein (S. 27).

In einem zweiten Aufsatz erarbeiten Conrad/Schröder in Form eines Input-Output Ansatzes ein „applied general equilibrium model (AGE model)“ (S. 35) und simulieren

mit Hilfe von Daten für das Bundesland Baden-Württemberg die Wirkungen unterschiedlicher Umweltschutzmaßnahmen, wie Auflagen, Subventionen und Umweltsteuern. Dabei werden neben Einflüssen auf Makrogrößen wie Arbeitslosigkeit oder Bruttosozialprodukt, auch die damit verbundene Reduktion verschiedener Emissionen, wie Schwefeldioxid oder Kohlendioxid, aufgezeigt. Damit gelingt eine umfassende ökonomische Analyse. Für jedes Umweltinstrument wird eine verbesserte Umweltsituation mit den Veränderungen anderer Wirtschaftsdaten, einschließlich einer dafür benötigten Wirtschaftsstruktur, verglichen. Umweltauflagen schneiden bei diesem Vergleich günstig ab. Dies ist ein Resultat, welches sich mit den bisherigen theoretischen Erkenntnissen über diese Umweltinstrumente deckt. Jedoch ist zu beachten, daß nur drei Umweltinstrumente – Auflagen, Subventionen und Umweltsteuern – betrachtet wurden.

Siebert analysiert in seinem Aufsatz die Umweltpolitik innerhalb der Europäischen Gemeinschaft. Auch er argumentiert mit dem Heckscher-Ohlin Theorem, was für ihn zu einer „Pollute thy neighbour via trade“ (S. 62) Politik führt. Ähnlich wie bei der Frage der Harmonisierung des Sozialversicherungssystems innerhalb der Gemeinschaft stellt sich *Siebert* die Frage, ob eine Harmonisierung in der Umweltpolitik durch administrative Maßnahmen angestrebt werden sollte. Subsidiarität und Föderalismus sieht er als wichtige Komponenten, um eine Umweltpolitik auf europäischer Ebene zu gestalten. Die Notwendigkeit einer umfassenden Harmonisierung der europäischen Umweltpolitik kann er nicht erkennen. Weder sind gleiche nationale Umweltziele noch die Anwendung der gleichen Umweltinstrumente auf nationaler Ebene notwendig.

Im zweiten Teil des Buches beschäftigen sich mehrere Autoren mit Umweltproblemen, welche lediglich über die nationalen Grenzen einiger weniger, benachbarter Staaten wirken. Man spricht in diesem Zusammenhang von transnationalen Umweltproblemen. Ein einfaches Beispiel ist die Nordsee, deren Umweltsituation durch Maßnahmen mehrerer Anreinerstaaten geprägt ist.

Solche transnationalen Umweltprobleme betrachtet *Mähler* mit Hilfe eines spieltheoretischen Ansatzes. Dabei liegt sein Schwerpunkt auf einem Modell für „European emissions of sulfur“ (S. 81), mit dem er das Phänomen des „sauerer Regens“ in Europa betrachtet. In seinem n-Personen Spiel kommt es zu Koalitionen und Trittbrettfahrerverhalten verschiedener Staaten. Welche Koalitionen sich bilden können und ob diese dann stabil sind, ist insbesondere geprägt von der geographischen Lage eines Staates. Je nach Lage ist ein Staat in einer sogenannten „upstream“ oder einer „downstream“ Position. Im ersten Fall emittiert ein Staat mehr Umweltgifte als auf seinem Territorium wirksam werden. Im zweiten Fall ist es gerade umgekehrt. Damit gibt es Nettogewinner und Nettoverlierer einer transnationalen Umweltpolitik. Kompensationszahlungen an den Nettoverlierer gewinnen zur Durchsetzung einer transnationalen Umweltpolitik an Bedeutung.

In einem „repeated game“ ergeben sich teilweise nur verminderte Anreize zum Trittbrettfahren und stärkere Anreize, einmal eingegangene Koalitionen nicht zu brechen als in einem Spiel mit einer Runde. Zu Recht weist aber *Mähler* darauf hin, daß die Annahme der Existenz eines solchen Spiels mit Nationen als Spieler wenig realistisch ist, da sich die Rahmenbedingungen üblicherweise zwischen den einzelnen Runden drastisch verändern (S. 87). Im Grunde ist jede Spielrunde also als ein neues Spiel zu sehen, das im wesentlichen unabhängig vom vorangegangenen Spiel ist. Um den positiven Effekt eines repeated game zu erreichen, müssen die Verträge zwischen den Staaten sehr flexibel sein, um den veränderten Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen.

Ebenfalls spieltheoretisch argumentiert *Pethig* in seinem Beitrag. Für ihn ist die Beobachtung der ungenügenden politischen Durchsetzung von Umweltbeschlüssen – ein altbekanntes Problem aus der public choice Theorie – der zentrale Ansatzpunkt seiner Betrachtungen. Ein wesentliches Ergebnis seiner Analyse ist, daß durch zwischenstaatliche Kooperationen auf dem Gebiet des Umweltschutzes die nationalen Durchsetzungsdefiziten vermindert werden können. Leider betrachtet der Beitrag von *Pethig* im Schwerpunkt Auflagen („emission standard“) und läßt ökonomisch reizvollere Umweltinstrumente wie Steuern oder Lizenzen weitgehend unbeachtet, wenn man von einer kurzen Diskussion über mögliche Ausgleichszahlungen absieht.

Anhand von Luftverschmutzungen analysieren von *Weizsäcker/Welsch* einige institutionelle Regelungen auf europäischem Gebiet zur Senkung solcher Umweltbelastungen. Beide Autoren halten Kosteneinsparungen im Bereich Schwefeldioxid von 12 bis 45 Prozent für möglich, wenn die Staaten im Rahmen ihrer nationalen Umweltpolitik von ihren einheitlichen Auflagen zur Reduktion von Schwefeldioxidemissionen abweichen (S. 128). Zusätzliche Einsparpotentiale sehen die Autoren, wenn auf die starren Quoten zwischen den einzelnen Staaten – wie sie sich aus unterschiedlichen Abkommen ergeben – verzichtet wird. Mit ähnlichen Resultaten rechnen beide Autoren in den Bereichen Stickoxide und Kohlendioxid. Besonders letztes gewinnt vor dem Hintergrund der „Klimakatastrophe“ an Bedeutung, da Kohlendioxid als ein Hauptverursacher dieses Umweltproblems angesehen werden kann. Von *Weizsäcker/Welsch* schlagen vor, statt einer starren Quotenlösung die Möglichkeit eines internationalen Handels von Verpflichtungen zur Emissionsreduktion zu prüfen. Damit wäre gewährleistet, daß diejenigen Staaten die Reduktion vornehmen, welche dies relativ kostengünstig durchführen können. Ein Lizenzmodell auf internationaler Ebene könnte ein Resultat dieses interessanten Vorschlags sein. Wie aber die Implementierungsschwierigkeiten eines solchen Vorschlages, die schon auf nationaler Ebene nahezu unüberwindbar erscheinen, gelöst werden können, bleibt ungeklärt.

In dem Beitrag von *Ströbele* steht ein zwei-Länder-Modell mit jeweils einer nationalen Wasserkontrollbehörde und einer nationalen Verschmutzungsindustrie als Spieler im Mittelpunkt. Er analysiert zunächst die nationalen Beziehungen zwischen Behörde und Verschmutzer. In einem nächsten Schritt behandelt er dann die möglichen Auswirkungen von transnationalen Verträgen der beiden Behörden untereinander. Dabei spielt eine Kompensationszahlung des Gewinners aus dem Vertrag an den Verlierer eine wesentliche Rolle, um den Vertrag wirkungsvoll werden zu lassen. *Ströbele* betrachtet dabei verschiedene Rheinabkommen als praktische Beispiele für sein Modell, wobei aber gerade das Internationale Rheinabkommen von 1950 und dessen Folgeabkommen (S. 153) aufgrund der Vielzahl der Teilnehmer wohl kaum als ein gutes Beispiel für sein Modell gelten kann.

Das dritte und letzte Kapitel ist globalen Umweltschutzproblemen gewidmet, wobei in diesem Kapitel die Emission von Kohlendioxid als Forschungsgegenstand dominiert. Zunächst stellt *Hasselmann* verschiedene Prognosemodelle für eine mögliche Klimaveränderung aufgrund menschlichen Einwirkens vor und deutet eine Symbiose dieser Modelle an. Nach einer kurzen Darstellung der naturwissenschaftlichen Zusammenhänge zeigt er Ergebnisse aus diesen Prognosen auf. Dabei geht *Hasselmann* im Detail auf naturwissenschaftliche Unsicherheiten ein. Diese ergeben sich insbesondere aus den noch ungenügend erforschten Wirkungszusammenhängen von Bevölkerung oder aus der mangelnden Kenntnis über die Tiefenspeicherfähigkeit der Ozeane auf das Klima (S. 172 ff.).

Vor dem Hintergrund dieser naturwissenschaftlichen Tatsachen untersucht *Mohr* in seinem Beitrag die Möglichkeit, ein internationales Abkommen zu schließen, um weltweit die Emission von Kohlendioxid drastisch zu senken. Sehr viel Aufmerksam-

keit widmet er der Diskussion eines Lizenzmodells, auch wenn dabei erhebliche Realisationsprobleme auftreten könnten. *Mohr* sieht eine Hauptschwierigkeit für ein solches Abkommen in der mangelnden Durchsetzung solcher internationaler Verträge. Parallelen zum Schuldenproblem Lateinamerikas drängen sich auf. Auch dort zeigte sich eine gewisse Hilflosigkeit der Staatengemeinschaft, wenn einzelne Staaten Verträge nicht erfüllen wollten oder nicht erfüllen konnten.

Die Bedeutung von wirksamen Durchsetzungsmechanismen zieht sich wie ein roter Faden durch die verschiedenen Beiträge. Die Autoren verdeutlichen somit, daß gerade im internationalen Geflecht eine Institution fehlt, die wirksam Verträge mittels Sanktionen durchsetzen kann, wenn ein entsprechender Anreizmechanismus im jeweiligen Vertrag nicht gefunden werden kann.

Obwohl zahlreiche Gesichtspunkte in den Beiträgen dieses Bands diskutiert werden, sind einige zu kurz gekommen. So wurde der Bedeutung der GATT-Verträge unter dem Aspekt von Umweltschutzproblemen zu wenig Beachtung geschenkt. Weiterhin fehlt gerade im Zusammenhang mit globalen Umweltproblemen und der Schuldenkrise ein Beitrag, der sich mit den „Dept-for-Nature Swaps“ beschäftigt, um das Gesamtbild dieses Buchs abzurunden.

Zwar wurde mit dem Beitrag von *Hasselman* eine Brücke zu den Naturwissenschaften geschlagen, doch wären weitere interdisziplinäre Arbeiten von Interesse gewesen. Gerade bei globalen Umweltproblemen müssen beispielsweise kulturelle Eigenarten der Nationen und Völker berücksichtigt werden, möchte man ein wirksames System der internationalen Umweltpolitik durchsetzen.

Trotz dieser Mängel ist der Aufsatzband eine wichtige Lektüre für denjenigen, der sich mit Außenwirtschaftstheorie oder mit Umweltökonomie beschäftigt. Ein Index könnte diesen Band fast zu einem Nachschlagewerk für internationale Umweltökonomie beziehungsweise für umweltökonomische Außenhandelstheorie werden lassen.

R. Weiland, Münster

Gantner, Manfred (Hrsg.): Handbuch des öffentlichen Haushaltswesens. Manz, Wien 1991. 416 S. Geb. ö.S. 590,–.

Das vorliegende Handbuch ist aus Anlaß des 30jährigen Bestehens der „Gesellschaft für das öffentliche Haushaltswesen“ entstanden und enthält 19 Originalbeiträge über Gegenwarts- und Zukunftsprobleme des öffentlichen Haushaltswesens in Österreich. Die überwiegend von einschlägig ausgewiesenen Praktikern und Theoretikern verfaßten Beiträge liefern eine fundierte Darstellung ausgewählter Bereiche der österreichischen finanz- und budgetpolitischen Praxis. Bei der Besprechung dieser Neuerscheinung ist – wie auch bei der manch anderer Sammelwerke – unvermeidlich anzumerken, daß der Rezensent angesichts der Themenvielfalt sich in erster Linie auf Hinweise auf die behandelten Probleme beschränken und nicht in eine inhaltliche Auseinandersetzung mit einzelnen Beiträgen eintreten wird.

Gantner hat die in ihrer Themenstellung recht heterogenen Beiträge in vier Gruppen zusammengefaßt. In der ersten Themengruppe „Haushaltsrecht, Rechnungswesen und Budgetkontrolle“ werden behandelt: Haushaltspolitik und Haushaltsrecht – Anmerkungen zur Haushaltsrechtsreform des Bundes aus ökonomischer Sicht (*M. Gantner*); Das Haushaltsrecht des Bundes aus juristischer Sicht (*J. Hengstschläger*); Das Rechnungswesen und der Zahlungsverkehr des Bundes in Österreich (*A. Schnabel*); Das kommunale Haushaltswesen in Österreich: Reformfordernisse und Ansatzpunkte für eine Weiterentwicklung (*E. Palm*); Budgetentscheidungsprozeß

und -kreislauf in der Praxis (*E. Kitzmantel*); Der Beitrag der öffentlichen Finanzkontrolle zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit in der öffentlichen Verwaltung (*W. Schwab*). In diesem Abschnitt hervorzuheben sind vor allem die Artikel von *Gantner* und *Hengstschläger*, die aus ökonomischer bzw. juristischer Perspektive eine kritische Bewertung des 1986 beschlossenen Bundeshaushaltsrechts – auch im Lichte der bisherigen Erfahrungen – vornehmen. Besonderes Interesse verdienen auch die Ausführungen von *Schwab*, der als Insider Erfolge und Grenzen der öffentlichen Kontrolle der Verwaltungseffizienz am Beispiel des österreichischen Rechnungshofes anhand grundsätzlicher Überlegungen und mit Fallbeispielen behandelt und Vorschläge zu Reformen des Rechnungshofes bzw. der Finanzkontrolle anführt.

Unter dem Titel „Information und öffentlicher Sektor“ werden folgende Themen behandelt: Daten für den Staat – Daten über den Staat: Was amtliche Statistik zum öffentlichen Haushaltswesen beitragen kann (*A. Franz*); Kennzahlen aus dem Bereich der Statistik des öffentlichen Sektors (*W. Stübler*); Das öffentliche Personalwesen und Personalinformationssysteme am Beispiel des Bundes (*A. Rainer/B. Roßmann*); Förderungsberichte als Instrument der Effizienzkontrolle (*K. Aiginger/G. Hutschenreiter*); Informationsgehalt und wirtschaftspolitische Relevanz des Finanzschuldenberichts der Österreichischen Postsparkasse in kritischer Analyse: Bestandsaufnahme und Zukunftsvision (*P. Mooslechner*). Abgesehen von den vor allem für Praktiker und Studierende interessanten Themen mit statistischem Bezug ist die Untersuchung der seit 1970 vorliegenden Finanzschuldenberichte einschließlich der jeweiligen Empfehlungen zur Schuldenverwaltung hervorzuheben, in der von *Mooslechner* u.a. eine kritische Auseinandersetzung mit wahrgenommenen und versäumten Möglichkeiten des Staatsschuldenausschusses in der Handhabung des Debt Managements der österreichischen Finanzschuld vorgenommen wird.

In der Themengruppe „Rationalität und Effizienz im öffentlichen Sektor“ sind folgende Beiträge zusammengefaßt: Kosten-Nutzen-Untersuchungen in der Budgetpraxis (*W. Schönböck/S. Winkelbauer*); Der Komponentenansatz im Rahmen der Budgetanalyse – dargestellt am Beispiel der Ausgabenentwicklung der sozialen Krankenversicherung (*E. Theurl*); Öffentliches Bauen in Österreich – eine Auswertung der veröffentlichten Kritik (*A. Pichler*); Neue Dimensionen in der Kontrolle des öffentlichen Sektors? (*R. Bartel*); Der Zeitfaktor im Bundesbudget (*G. Lehner*). Originell ist die von *Schönböck/Winkelbauer* vorgenommene Darstellung und der Vergleich von Kosten-Nutzen-Untersuchungen für verschiedene öffentliche Projekte in Österreich. Die bisher durchgeführten Studien werden hinsichtlich ihrer Vorgangsweise und Ergebnisse verglichen. Die Befunde zu der – nach verschiedenen Kriterien ermittelten – volkswirtschaftlichen Rentabilität der Projekte lassen eine beachtliche Spannweite erkennen. Unter dem Stichwort Zeitfaktor behandelt *Lehner* zwei zeitspezifische ökonomische Wirkungsbeziehungen. Zunächst wird die Reaktion von Steuern und Ausgaben im Bundeshaushalt auf kurzfristige Veränderungen der Wirtschaftslage untersucht, wobei insbesondere auf die Rolle automatischer Stabilisatoren eingegangen wird. Weiters wird der Einfluß des Zeitfaktors unter dem Aspekt untersucht, daß sich in den öffentlichen Budgets und ihren Ausgaben nur Zahlungen widerspiegeln, während die durch die Ausgaben angestrebten realen Effekte zu einem anderen – früheren oder späteren – Zeitpunkt tatsächlich wirksam werden. Als Beispiele werden verschiedene Arten von Finanzierungsausgaben analysiert.

Die letzte Gruppe „Extra- und interbudgetäre Beziehungen im öffentlichen Sektor“ bilden drei Beiträge. Im Artikel „Außerbudgetäre Finanzierungen“ beschäftigen sich *E. Fleischmann/M. C. Lödl/A. van der Bellen* mit dem in den vergangenen Jahren zunehmend an Beliebtheit gewonnenen Instrumentarium der außerbudgetären Finanzierung; gegenwärtig wird etwa die Hälfte des Investitionsvolumens des Bundes

außerhalb des jährlichen Budgets finanziert. In diesem Beitrag wird für den Bereich des Bundes erstmals die Bedeutung, Größenordnung, Struktur und Begründung der praktizierten außerbudgetären Finanzierungen detailliert dargestellt. Die von den Autoren vorgenommene budget- und konjunkturpolitische Bewertung führt zu einer insgesamt eher negativen Beurteilung. Im Ergebnis wird festgehalten, daß diese Form der Finanzierung gegenüber der klassischen Kreditfinanzierung keine generelle Überlegenheit aufweist. *C. Smekal / C. Fink* behandeln „Die finanziellen Beziehungen zwischen dem Bundesbudget und der Sozialversicherung: Ein Verschiebeparkplatz?“ und greifen damit ein finanzpolitisch bedenkliches Kapitel der öffentlichen Finanzen in Österreich auf. Die in der Vergangenheit etablierte Praxis der (Mit-)Finanzierung der Sozialversicherung durch vielfältige und unübersichtliche Zahlungen aus dem Bundesbudget, die von den Autoren treffend als „unorganisierte Flucht (zurück) in den Bundeshaushalt“ bezeichnet wird, ist geradezu ein ideales Demonstrationsobjekt bzw. Lehrstück, wie die anerkannten Grundsätze der Öffentlichkeit, der Klarheit und der Transparenz der finanziellen Beziehungen zwischen öffentlichen Haushalten verschiedener Träger in der Praxis mißachtet werden. Im Beitrag „Koordinationserfordernisse und -probleme der ‚eigenen Steuern‘ der Länder und Gemeinden im Bundesstaat – einige finanzwissenschaftliche Anmerkungen“ – gibt *E. Thöni* einen Überblick über die wichtigsten Argumente aus der – wieder aktuell gewordenen – Diskussion und zieht entsprechende Schlußfolgerungen für die österreichische Situation.

Mit diesem Buch ist es Gantner sicherlich gelungen, zum „Verständnis der spezifisch österreichischen Ausprägung des öffentlichen Budgetwesens“ (Vorwort) beizutragen. Wie der Überblick zeigt, sind die Beiträge inhaltlich auf österreichische Verhältnisse ausgerichtet; verschiedene Entwicklungen und Praktiken, die in den letzten Jahren bzw. Jahrzehnten entstanden sind, werden kritisch und kenntnisreich behandelt. Einige Fragen sind allerdings nicht nur aus österreichischer Sicht von Interesse, sondern von grundsätzlicher Bedeutung für die rationale Gestaltung der Budgetpolitik und sollten von einschlägig interessierten Lesern beachtet werden.

Etwas irreführend erscheint die Bezeichnung der vorliegenden Publikation als Handbuch, da die Beiträge keinen umfassenden Überblick über das öffentliche Haushaltswesen in Österreich vermitteln wollen. Obwohl die Themen durch die gemeinsame Klammer „Öffentliches Haushaltswesen“ zusammengehalten werden, handelt es sich doch um eine recht heterogene Sammlung von Beiträgen. Dessen ungeachtet ist aber zu betonen, daß zu den im einzelnen angesprochenen Themen eine aktuelle und fundierte Darstellung vorgelegt wird. Wer sich mit haushaltsrechtlichen und budgetpolitischen Fragen der österreichischen Praxis beschäftigt, wird an diesem Handbuch nicht vorbeigehen können.

G. Obermann, Wien

Reinhardt, Jürgen / Uhlig, Christian (Hrsg.): Entwicklung und Strukturwandel. Beiträge zur Entwicklungspolitik. Festschrift für Karlernst Ringer. Peter Lang GmbH, Frankfurt a. M., Bonn, Paris 1990. XIV, 348 S. Brosch. DM 97,-.

Anlaß zur Publikation des hier anzuzeigenden Buches war die mit der Vollendung des 65. Lebensjahres verbundene Verabschiedung von Karlernst Ringer aus den Diensten der Ruhr-Universität Bochum, wo er besonders in seiner Eigenschaft als Mitglied des Direktoriums des Instituts für Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik die Ökonomie der Entwicklungsländer in Forschung und Lehre vertrat. Die thematische Ausrichtung der Beiträge dieser Festschrift beziehen sich deshalb nicht nur auf wesentliche Interessengebiete des Jubilars, sondern bilden zugleich auch einen repräsentativen Querschnitt der Aktivitäten des Instituts.

Im ersten – „Rechts- und Ordnungsfragen“ überschriebenen – Teil zeigt zunächst Knut Ipsen auf, daß bestimmte völkerrechtliche Normen aus der Zeit kolonialer Eroberungen auch heute noch in der völkerrechtlichen Würdigung der Rechte und Pflichten von Drittweltländern virulent sind. Im selben Teil stellt *Willy Kraus* am Beispiel der Volksrepublik China wesentliche Transformationsprobleme dar, die mit dem Übergang von einer zentralverwaltungswirtschaftlichen zu einer marktwirtschaftlichen Ordnung verbunden sind. Kraus weist in diesem Zusammenhang nachdrücklich auf das Erfordernis hin, den Übergang zu marktbestimmten Preisen durch eine energische Antiinflationpolitik monetär abzusichern. Ferner müssen – soll die Güterversorgung rasch expandieren – alle möglichen Widerstände, die der Beseitigung der Staatsbetriebe entgegenstehen, energisch bekämpft und die Expansion der privaten Unternehmerwirtschaft gefördert werden. Schließlich zeigt Kraus, wie sehr fehlende demokratische Traditionen, Widerstände gegenüber Demokratisierungsansätzen und mangelnde Rechtssicherheit jeder Wirtschaftsreform schaden können. Die These von der „Interdependenz der Ordnungen“ bewährt sich hier aufs neue. Am Ende dieses Aufsatzes, der auch im Hinblick auf die Reformprobleme in Rußland und den übrigen osteuropäischen Staaten unvermindert aktuell bleibt, wird die Konzeption der sozialen Marktwirtschaft als ein offenes, den unterschiedlichen soziokulturellen Voraussetzungen der Reformländer anpaßbares Wirtschaftsordnungsmodell und Reformparadigma empfohlen.

Im zweiten Teil des Buches „Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft“ nimmt zunächst *El-Shagi El-Shagi* die Diskussion über die positiven Wirkungen des Freihandels auch für Drittweltländer wieder auf. *Dieter Bender* zeigt ferner, inwieweit Exportselbstbeschränkungsabkommen, die seitens der Industrieländer erzwungen werden, den wirtschaftlichen Interessen der Drittweltländer schaden. *Jürgen Reinhardt* greift mit der Behandlung des Dienstleistungssektors in Entwicklungsländern eine aktuelle, im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT kontrovers diskutierte Frage auf. Vor allem enthält sein Beitrag eine interessante Analyse der Argumente, die im Nord-Süd-Disput über die Liberalisierung des Dienstleistungshandels vorgebracht werden. Auch wenn die Aussichten für eine rasche Liberalisierung in diesem Bereich vorsichtig beurteilt werden, rät Reinhardt den Entwicklungsländern doch zu einer Förderung besonders produktionsbezogener Dienstleistungen und den dazugehörigen Infrastrukturen unter selektiver Nutzung des know-hows und des Angebots ausländischer Anbieter. Der dritte Teil des vorliegenden Buches ist „Technologiepolitik und Verwaltung“ überschrieben. In diesem Rahmen erörtert zunächst *Werner Voss* den Nutzen neuer Rechnertechnologien für die Lösung entwicklungspolitischer Fragestellungen. *Andreas Scherf* verdeutlicht in einem interessanten Aufsatz über die Entwicklung der Telekommunikationsindustrie in Indien die Chancen einer Technologiepolitik, die eigene wissenschaftliche und technische Potentiale in Entwicklungsländern erschließt. Ist die Entwicklung in Indien eher binnenmarktorientiert und staatlich beeinflusst, so hat sich in Korea, wie dies *Christian Uhlig* im anschließenden Aufsatz zeigt, die Wissenschafts- und Technologiepolitik im Laufe der Zeit immer stärker auf die Weltmärkte orientiert, kombiniert mit einer verstärkten Liberalisierung und Deregulierung. Eher binnenorientiert und zentralistisch stellt sich demgegenüber wiederum die Politik der Südafrikanischen Republik dar, die *Jürgen H. Wolff* kritisch kommentiert.

Im vierten Teil „Agrarwirtschaft und Agrarordnung“ geht *Bernhard Lageman* den Ursachen und Folgen der Land-Stadt-Migration in Nigeria nach. Er zeigt anhand der vorliegenden Daten, daß der Umfang der Binnenmigration in Nigeria offensichtlich weit überschätzt wird, und daß auch die häufig diagnostizierten Folgen dieser Wanderung – Niedergang bzw. „Devitalisierung“ des Agrarsektors – empirisch so

nicht nachzuweisen sind. Zudem zeigt Lageman in seiner interessanten Arbeit, daß die Migration nicht Ursache, sondern Folge der prekären agrarwirtschaftlichen Situation – wohl nicht nur – in Nigeria ist, weshalb der Schlüsselfaktor jeder Migrationspolitik eine Agrarpolitik ist, die die Leistungsfähigkeit der ländlichen Räume verstärkt. Im anschließenden Aufsatz zeigt *Martin O. Ijere* die Möglichkeiten auf, die in dem Ansatz der „Rural Mobilization“ liegen, und stellt entsprechende Politikansätze in Nigeria dar. *Joseph S. Jaja* führt diesen Gedanken weiter, indem er Konzeption, Maßnahmen und Ergebnisse eines speziellen Projekts der Ansiedlung städtischer Jugendlicher in Landgebieten beschreibt. Themen der Agrarpolitik im engeren Sinne sind folgende drei Aufsätze gewidmet: *Hans-Bernd Schäfer* legt eine empirische Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Agrargüterpreisen und der Agrarproduktion am Beispiel Indiens vor. *Karlheinz Hottes* behandelt den organisatorischen und technologischen Strukturwandel des Plantagensystems, und *Hans-H. Münkner* geht am Beispiel Senegals auf die Probleme ein, die sich aus einer Neuordnung der Bodenrechtsverhältnisse ergeben.

Der abschließende Teil fünf befaßt sich unter dem Titel „Wiederaufbau und Entwicklung in Afghanistan“ mit der – heute zu unrecht schon fast wieder vergessenen – Problematik eines der ärmsten, von jahrelangen Bürgerkriegen verwüsteten Drittweltländer. *A. Ghanie Ghaussy* untersucht einleitend den möglichen ordnungspolitischen Rahmen eines wirtschaftlichen Neuaufbaus in Afghanistan. *Heider Dawar* befaßt sich im Anschluß daran mit den strukturellen Problemen im Wirtschafts- und Finanzsystem des Landes sowie mit Elementen einer Wiederaufbau- und Entwicklungsstrategie. *A. Sami Noor* diskutiert die Wirksamkeit der bisherigen internationalen Hilfsprogramme, und *Amin B. Zuri* behandelt in seinem Beitrag die Rolle, die das afghanische Arbeitskräftepotential beim Wiederaufbau spielen kann. *Ernst-Albrecht v. Renesse* beschäftigt sich mit Aspekten der internationalen Hilfe vor dem Hintergrund der deutschen Wiederaufbauverfahren und formuliert konkrete Vorschläge für die Gestaltung eines Wiederaufbauprogramms für Afghanistan. *S. Sharif Sharaf/ Amin Farhang* entwickeln schließlich einen Perspektivplan für die Entwicklung der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät. Sie erinnern damit nachdrücklich an die Verantwortung, die die Universitäten Bochum, Bonn und Köln schon früh für den Aufbau der Universität Kabul übernommen hatten, und die heute auch und gerade unter veränderten Bedingungen wieder wahrgenommen werden sollte.

Dem Rezensenten von Sammelwerken stellt sich stets das Problem, daß im engen Rahmen, der für die Besprechung gesetzt ist, nicht alle Beiträge gleichermaßen gewürdigt werden können. So wurden auch hier einige Arbeiten, die ein besonderes, aktuelles Interesse ansprechen, etwas ausführlicher hervorgehoben. Da jedoch alle hier vorgelegten Einzelaufsätze in dem Sinne gut gelungen sind, daß sie informative Interpretationen einzelner Teilgebiete der angesprochenen entwicklungsökonomischen Komplexe anbieten, kann man diese Festschrift einem weiten, über die entwicklungspolitisch Interessierten hinausgehenden Leserkreis als eine anregende Lektüre empfehlen.

H. Körner, Darmstadt

Hillebrand, B./Knieper, O./Schmidt, G./Schmidt, H.-W.: Auswirkungen des EG-Binnenmarktes für Energie auf Verbraucher und Energiewirtschaft in der Bundesrepublik (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsfor-schung, Heft 1). Essen 1991, 98 Tab., 5 Abb., 286 S. DM 53,-.

Diese vom Bundeswirtschaftsministerium in Auftrag gegebene Studie des Essener RWI untersucht auf der Basis umfangreicher Daten und Simulationsrechnungen die

gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des geplanten europäischen Binnenmarktes für Energie. Dazu bedient sich die Studie einer Szenariotechnik: Zunächst stellt sie jeweils ein Referenzszenario im Sinne einer Status-quo-Prognose für die Entwicklung der deutschen und europäischen Energiewirtschaft ohne Durchführung zusätzlicher Integrationsmaßnahmen auf. Daran anknüpfend bildet sie Alternativszenarien zu den Implikationen der von der EG-Kommission anvisierten weitergehenden Integrations-schritte. Aus den Unterschieden ergeben sich sodann die zu erwartenden „Binnenmarktfolgen“.

Im einzelnen werden nach einem kurzen Vorspann zum Untersuchungsgegenstand in einem ersten Kapitel der gegenwärtige Rahmen der Integration und in einem weiteren Kapitel das von der Kommission konzipierte Programm zur Weiterentwicklung und Vollendung des EG-Binnenmarktes für Energie vorgestellt. Ein drittes Kapitel behandelt die Konsequenzen der wichtigsten sektorübergreifenden Harmonisierungsmaßnahmen für die Energiewirtschaft. Danach folgt in einem vierten Kapitel eine ausführliche, nach den einzelnen Teilbereichen der Energiewirtschaft gegliederte Analyse der spezifischen Ausgangsbedingungen, der zu erwartenden Wirkungen des Binnenmarktprogramms sowie der dadurch voraussichtlich induzierten Anpassungsreaktionen der betroffenen Wirtschaftssubjekte. Ein fünftes Kapitel versucht eine Quantifizierung der wirtschaftlichen Gesamteffekte, und zwar vor allem im Hinblick auf die Energiekosten der gewerblichen Wirtschaft sowie die Energieausgaben der privaten Haushalte. Ein sechstes Kapitel liefert eine knappe, resümierende Bewertung unter energie- und umweltpolitischen Aspekten, bevor ein siebtes Kapitel schließlich noch einige problembezogene Aspekte der Veränderungen in der ehemaligen DDR anspricht.

Die vorliegende Studie ist eine der gründlichsten und detailliertesten Untersuchungen dieser Art. Schon allein wegen der Fülle des aktuellen, gut aufbereiteten Datenmaterials verdient sie große Beachtung. Die Hauptaussage der Studie überrascht. Sie tritt den weit verbreiteten Erwartungen bezüglich der ökonomischen Vorteile des Binnenmarktes, insbesondere derjenigen eines gemeinschaftsweiten Abbaus der Marktzugangsschranken im Energiesektor deutlich entgegen: Die Kostensenkungspotentiale in der Energiewirtschaft seien insgesamt keineswegs so hoch wie etwa von der EG-Kommission veranschlagt, und vor allem die privaten Haushalte hätten aufgrund verstärkter Preisdifferenzierung eher mit höheren Energieausgaben zu rechnen als bisher.

Allerdings sind die Ergebnisse solcher Prognosen letztlich davon abhängig, welche Verhaltensweisen, welche institutionellen Veränderungsmöglichkeiten und welcher Zeithorizont unterstellt werden. Unter diesem Aspekt ist die Studie in einigen Punkten nicht überzeugend. Das gilt vor allem bezüglich der Wettbewerbsmöglichkeiten und Wettbewerbswirkungen im Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung. So ist die tradierte, von den Autoren für ihr Referenzszenario explizit und pauschal unterstellte Annahme, daß die bestehenden Kosten- und Erlösrelationen der Versorgungsunternehmen bereits im jetzigen antikompetitiven Ordnungsrahmen „das Streben nach ökonomischer Effizienz widerspiegeln und nicht durch die vorherrschende Marktform (Versorgungsmonopole) nach oben verzerrt sind“ (S.135), nicht nur schwer vereinbar mit den diesbezüglichen Aussagen der ökonomischen Theorie, sondern auch mit empirischen Befunden und Argumenten der Studie selbst, beispielsweise bezüglich der festgestellten Umsatzrenditen oder der Tarifgestaltungsmöglichkeiten dieser Unternehmen.

Die vorliegende Studie stellt eine wahre Fundgrube für energiewirtschaftlich Interessierte dar. Sie ist insgesamt sehr lesenswert, energiepolitisch aktuell und wirtschaftspolitisch bedeutsam. Allerdings hätte sie durch eine kritischere Überprüfung

herkömmlicher Argumente sowie durch eine stärkere theoretische Fundierung noch an Überzeugungskraft gewinnen können.

N. Eickhof, Bochum

Temmeyer, Hubert: Monetäre und realwirtschaftliche Ansätze der Konjunktur-analyse (Volkswirtschaftliche Forschung und Entwicklung 50). Verlag V. Florentz, München 1990. VIII, 182 S. Pb. DM 29,80.

Die Aufgabenstellung des vorliegenden Buches im Vorwort klingt vielversprechend: „Die wesentlichen Grundlagen dieser (d.h. der im Titel angeführten, G. T.). Modelle werden aufgezeigt und ihre Schlußfolgerungen bezüglich der Rolle von monetären und realen Impulsen für konjunkturelle Schwankungen herausgearbeitet. Im empirischen Teil der Arbeit werden für die Bundesrepublik Deutschland stilisierte Fakten von Konjunkturschwankungen dargestellt, und es wird analysiert, inwieweit diese *stilisierten Fakten mit den Thesen der makroökonomischen Portfoliomodelle oder der realen Gleichgewichtsmodelle übereinstimmen*“ (meine Hervorhebung, G. T.); ein anspruchsvolles Programm auf einem sehr wichtigen Gebiet. Zwar hat sich bereits ein gutes Dutzend Arbeiten mit dieser Frage mehr oder weniger explizit beschäftigt, Ergebnisse, die es ermöglichen, zwischen den Modellen tatsächlich zu diskriminieren, konnten bisher allerdings nicht gefunden werden. Die Aufgabe ist somit höchst interessant.

Nach der „Problemstellung“ im 1. Kapitel stellen die Kapitel 2 und 3 „Makroökonomische Portfoliomodelle, Kapitalzins und Konjunktur“ bzw. „Reale Gleichgewichtsmodelle, Realzins und Konjunktur“ recht übersichtlich vor, gehen aber über die üblichen Darstellungen nicht hinaus. Die gerade für das Ziel des Buches zentralen Teile „Empirische Untersuchungen zu den ...“ (jeweiligen Modellen, das sind jeweils die Unterkapitel 5) fallen mit zwei bis sieben Seiten überraschenderweise äußerst knapp aus. Die eigenen „Empirischen Analysen zur Rolle monetärer und realwirtschaftlicher Variablen im Konjunkturverlauf“ (Kapitel IV) folgen unmittelbar auf den theoretischen Teil, ohne die Thesen explizit zu formulieren, die getestet werden sollen; das wäre aber dringend erforderlich, weil die bereits vorliegenden Arbeiten zu diesem Thema die diesbezüglichen Schwierigkeiten deutlich gezeigt haben, und weil diese Arbeit im theoretischen Teil innerhalb der Portfoliomodelle zwischen „keynesianischen“ (Nachfrageschock-)Modellen und „monetaristischen“ (Geldmengenschock-)Modellen nicht ausreichend differenziert. 7 der insgesamt 26 (Text-)Seiten des äußerst knappen empirischen Teils sind „der Definition und Messung der Konjunktur“ gewidmet, mit dem einzigen (unzureichenden) Ergebnis, daß die Konjunkturschwankungen an den Vorjahresveränderungsraten der realen inländischen Verwendung gemessen werden. Im folgenden werden für zahlreiche mehr oder weniger konjunkturrelevante Reihen Mittelwerte, Standardabweichungen, lead/lag-Beziehungen zur Referenzreihe errechnet und Granger-Kausalitätstests angestellt. Da manchmal Veränderungsrate, manchmal Bestände, manchmal Quoten verwendet werden, sind Varianzvergleiche wie lead/lag-Beziehungen wenig aussagekräftig (vgl. die lange Diskussion in der Literatur, ob die Geldmenge oder ihre Veränderung mit dem Bruttosozialprodukt verglichen werden soll). Darüber, was Granger-Kausalitäten zu Modelltests beitragen können, haben schon Friedman und Tobin kontrovers diskutiert. Glücklicherweise kommt der Autor auch auf seine Methode zu der Schlußfolgerung, daß „eine Diskriminierung zwischen den Aussagen (der Modelle) mittels der in dieser Arbeit verwendeten Verfahren jedoch nicht zweifelsfrei möglich ist“ (S. 124f.). Das liegt zum einen an den viel zu einfachen Verfahren, die verwendet werden – ein theoretisches Modell will der Autor ausdrücklich nicht „vorgeben“ (S. 92),

was natürlich diskriminierende Tests ausschließt; es liegt zum anderen aber auch daran, daß zu unterschiedlichen Zeiten Nachfrage-, Angebots- und monetäre Schocks in unterschiedlicher Stärke zusammenwirken, es also in so genereller Weise gar nichts zu „diskriminieren“ gibt; zahlreiche der bereits vorliegenden Arbeiten zeigen das mit großer Deutlichkeit.

G. Tichy, Graz

Ernst, Mathias: Neue Informations- und Kommunikationstechnologien und marktwirtschaftliche Allokation: Eine informations- und transaktionskostentheoretische Analyse (Volkswirtschaftliche Forschung und Entwicklung, Bd. 62). Verlag V. Florentz, München 1991. 291 S. Pb. DM 52,80.

Es handelt sich bei der vorliegenden Arbeit um eine Dissertation, die 1990 von der Universität Würzburg angenommen wurde. Ziel der Arbeit ist es, die Wirkungen der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien auf den marktwirtschaftlichen Allokationsprozeß zu untersuchen. Der durch den Titel angelockte Leser muß jedoch gewarnt werden: Nur rund 70 der insgesamt 266 Textseiten handeln direkt von den neuen Informations- und Kommunikationstechniken. Der Autor nimmt einen gewaltigen Anlauf von über 200 Seiten, bis er endlich im abschließenden 4. Kapitel seiner Arbeit auf die Telematik zu sprechen kommt. Den Schwerpunkt der Arbeit bilden das zweite und dritte Kapitel, die einen Überblick über den gegenwärtigen Stand der Informations- und Transaktionskostentheorie und die ökonomische Evolutionstheorie bieten.

Dieser Überblick ist didaktisch sehr gut aufgebaut und klar und präzise geschrieben. Positiv ist insbesondere zu vermerken, daß der Autor sich nicht in den technischen Details der einzelnen Modelle verliert, sondern sich auf die wesentlichen Grundzüge beschränkt. Sehr verdienstvoll ist auch die Schilderung der verschiedenen, in der Realität existierenden Informationsmärkte. Die große Betonung, die in der Literatur auf die Schwierigkeiten des Handels mit Informationen gelegt wird, läßt bisweilen die Tatsache vergessen, daß solche Märkte wirklich existieren und daß auf ihnen Geld verdient wird. Ernst analysiert ausführlich, welche Mechanismen in der Praxis den aus der Theorie bekannten Problemen des Handels mit Informationen entgegenwirken.

Den ganzen in diesen beiden Kapiteln gewonnenen theoretischen Apparat wendet Ernst nun im letzten Kapitel auf die neuen Informations- und Kommunikationstechniken an. Seine Begründung für diesen großen Produktionsumweg besteht darin, daß nach seiner Meinung die meisten bisherigen Untersuchungen zu den neuen Informations- und Kommunikationstechniken zu wenig in der ökonomischen Theorie fundiert seien. Dies trifft sicher in vielen Fällen zu. Es fragt sich aber, ob umgekehrt das Vorgehen des Autors die richtige Antwort auf dieses Defizit ist. Dem Vorteil der größeren theoretischen Geschlossenheit, die sein Vorgehen mit sich bringt, steht der Nachteil mangelnder Konkretheit gegenüber. Um ein Bild zu gebrauchen: Wer die schönste Tulpe Hollands finden will, wird wenig Erfolg haben, wenn er mit einem Hubschrauber die Tulpenfelder Hollands abfliegt. Es ist deshalb nicht zu verwundern, daß die Aussagen des Autors im letzten Kapitel sehr allgemein bleiben. Das gilt auch für die Diskussion seiner Anwendungsbeispiele (Finanzmärkte, Touristik und Gebrauchtwagenmarkt). Der mit dem Gebiet vertraute Leser wird an dieser Stelle nicht sehr viel Neues finden. Dazu sind diese Beispiele in ihren Grundzügen mittlerweile auch zu bekannt.

Um den Nachteil der deduktiven Vorgehensweise Ernsts an einem konkreten Punkt zu verdeutlichen, sei hier willkürlich das Problem der vertikalen Integration herausgegriffen. Ernst stellt in knapper Form die Hypothese auf, daß die neuen Informations- und Kommunikationstechniken die vertikale Desintegration fördern werden (S. 254f.). Als Begründung nennt er im wesentlichen, daß durch die neuen Informations- und Kommunikationstechniken, die Kosten der Etablierung von neuen Märkten sinken. Das ist nicht zu bestreiten. Daneben spielen aber noch ganz andere, ebenfalls mit den neuen Technologien zusammenhängende Einflüsse eine Rolle. Die neuen Informations- und Kommunikationstechniken mögen die Etablierung neuer Märkte fördern, in vielen Branchen erhöhen sie aber auch in bestimmten Teilbereichen die Transaktionskosten und damit die Kosten der Koordination über den Markt. So hat von Weizsäcker kürzlich dargelegt (1991), daß Transaktionskosten im Grunde nichts weiter als Ausdruck des ökonomischen Wandels sind. In einer völlig stationären Wirtschaft, in der alle Transaktionen immer wieder in gleicher Weise ablaufen, gibt es keine Transaktionskosten. Wandel hingegen schafft Informationsdefizite und damit Transaktionskosten. Gerade die neuen Informations- und Kommunikationstechniken sind aber in vielen Branchen heute die entscheidenden Triebkräfte des Wandels. Einesteils also führen die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien zu mehr, andererseits zu weniger vertikaler Integration. Welche der beiden Kräfte überwiegt? Dies sind meiner Ansicht nach Fragen, die nur durch Branchenstudien beantwortet werden können (informiert natürlich durch den letzten Stand der Theorie), und nicht aus der theoretischen Vogelperspektive.

Ein weiterer problematischer Punkt verdient Erwähnung. Ernst geht quasi von einem optimalen Bestand an technischer Infrastruktur aus. Er hat keinerlei Zweifel daran, daß der Nutzen der neuen Informations- und Kommunikationstechniken so hoch ist, daß jeder Investitionsaufwand gerechtfertigt ist. In gleicher Weise hält er die Frage der Gebühren für relativ belanglos. Bei der Beurteilung dieser Annahme ist zunächst darauf hinzuweisen, daß Investitionen in Telematik-Hardware und vor allem -Software, wie sie für Value Added Services erforderlich sind, heute enorme Größenordnungen angenommen haben. Es ist zu fragen, ob nicht umgekehrt diese Investitionen nur vorgenommen werden, wenn der entsprechende Nutzen zweifelsfrei feststeht. Es scheint problematisch, von einer quasi exogen vorgegebenen optimalen Ausstattung einer Volkswirtschaft mit Informations- und Kommunikationstechniken auszugehen und dann die Allokationswirkungen dieser Ausstattung zu analysieren. Das gleiche gilt für die Frage der Gebühren. Es ist gezeigt worden, daß gerade die Entwicklung des Bereichs der Mehrwertdienste, dem Ernst zu Recht eine entscheidende volkswirtschaftliche Bedeutung beimißt, in starkem Maße durch die Höhe der Mietleistungstarife beeinflußt wird.

Mit diesen kritischen Bemerkungen sollen keineswegs die Verdienste der Arbeit geschmälert werden. Sie bietet, wie gesagt, einen sehr guten Überblick über die Gebiete der Informations- und der Transaktionskostenökonomie und wendet die Erkenntnisse dieser Gebiete konsequent auf die neuen Informations- und Kommunikationstechniken an. Wie vom Autor beabsichtigt, erhält die Diskussion dadurch einen höheren Grad an Geschlossenheit als in der Literatur normalerweise üblich. Ernsts Arbeit zeigt nachdrücklich, welches Instrumentarium zur Analyse der neuen Informations- und Kommunikationstechniken zur Verfügung steht. Sie ist deshalb jedem zu empfehlen, der sich mit den ökonomischen Aspekten der neuen Informations- und Kommunikationstechniken befaßt.

B. W. Wieland, Köln

Referenz: von Weizsäcker, C.C. (1991), Antitrust and the Devision of Labor. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 147, 99 ff.