

Buchbesprechungen

Willeke, Franz-Ulrich/Onken, Ralph: Allgemeiner Familienlastenausgleich in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Analyse zu drei Jahrzehnten Familienpolitik. Campus Verlag, Frankfurt 1990. XV, 485 S. DM 68,-.

Die Autoren wollen mit ihrer Arbeit eine empirische Analyse des Familienlastenausgleichs in der BRD seit Mitte der fünfziger Jahre vorlegen, um damit die monetäre Familienpolitik einer Effizienzkontrolle unterwerfen zu können. Die Analyse ist „maßnahmeorientiert“ (S. 16), d.h. primär werden die Wirkungen bestimmter familienpolitischer Maßnahmen auf die Einkommens- und Wohlstandspositionen der Familien untersucht. Die Autoren beschränken sich dabei auf die Betrachtung von Kindergeld und kinderbedingten Steuerentlastungen als die wesentlichen monetären Elemente des Familienlastenausgleichs, die in direktem Zusammenhang mit der Erziehung von Kindern stehen. Für die Jahre 1954 bis 1986 wird der zeitliche Verlauf der einkommens- und wohlstandssteigernden Wirkungen dieser beiden familienpolitischen Instrumente untersucht. Das methodische Vorgehen der Autoren besteht dabei in Modellrechnungen zur Einkommenssituation von ausgewählten Familientypen im Vergleich zu Familien ohne Kinder.

Im ersten Kapitel werden nach einem kurzen Überblick über die Verteilung verschiedener Familientypen in der BRD und deren Entwicklung im Zeitverlauf die zu untersuchenden Familientypen bestimmt. Als „Familie“ bezeichnen die Autoren soziale Gruppen, die aus „zumindest einer Betreuungsperson und zumindest einem von dieser Betreuungsperson wirtschaftlich abhängigen Kind besteht“ (S. 18). Da das Ziel der Untersuchung die Bewertung des Ausgleichs von kindbedingten Lasten ist, wird hier im Gegensatz zu anderen Familiendefinitionen auf das Kriterium der wirtschaftlichen Abhängigkeit von Personen der nachfolgenden Generation abgestellt. Als Merkmale bei der Auswahl der Familientypen, die in der Untersuchung berücksichtigt werden, werden die Kinderzahl, der Familienstand der Betreuungsperson sowie das Haushaltseinkommen gewählt. Dabei wird das Erwerbseinkommen von nichtselbständig vollzeit beschäftigten Personen zugrundegelegt, wobei davon ausgegangen wird, daß es in der Familie nur einen Einkommensbezieher gibt. Ebenso werden Kapitaleinkünfte und Transferzahlungen, soweit sie nicht Elemente des Familienlastenausgleichs sind, nicht berücksichtigt. Um die Bandbreite verschiedener Einkommensklassen abzudecken, werden die Durchschnittseinkommen aus zwölf verschiedenen Berufsgruppen zugrundegelegt, wovon sechs der gewerblichen Wirtschaft und sechs dem öffentlichen Dienst zuzurechnen sind. Insgesamt werden damit 144 Familientypen betrachtet: Ehepaare, alleinstehende Männer und alleinstehende Frauen, mit 1, 2, 3 oder 4 Kindern aus jeder der 12 Berufsgruppen.

Als Kriterien für die Erfolgskontrolle des Familienlastenausgleichs werden der Grad der Veränderung der verfügbaren Einkommen der Familien im Vergleich zu Familien oder Alleinstehenden ohne Kinder, die Verteilung des Familienlastenausgleichs auf Familien unterschiedlicher Einkommensklassen sowie die Wohlstandsschichtung der Familien vor und nach Familienlastenausgleich herangezogen (S. 42f.). Zunächst wird jedoch in Kapitel 2 die Berechnungsmethode der Einkommensbestandteile des Familienlastenausgleichs für die jeweiligen Familientypen dar-

gestellt. Hierbei werden die einzelnen Komponenten des Familienlastenausgleichs sehr detailliert herausgearbeitet sowie die Bedeutung unterschiedlicher Komponenten für verschiedene Familientypen (Haushaltsfreibetrag für Alleinstehende, kinderbedingter Ortszuschlag im öffentlichen Dienst) aufgezeigt. Die Höhe des Familienlastenausgleichs ergibt sich nach dieser Berechnungsmethode aus der Differenz der Nettoeinkommen des betrachteten Familientyps und der jeweiligen Referenzfamilie, d. h. des Ehepaares oder der alleinstehenden Person der gleichen Berufsgruppe ohne Kinder.

In den Kapiteln 3 bis 5 werden die Wirkungen des Familienlastenausgleichs auf die Einkommenssituation der Haushalte im Zeitablauf untersucht. Dazu wird zunächst eine „globale Rate des Familienlastenausgleichs“ definiert. Diese gibt an, um wieviel Prozent das Haushaltseinkommen der Familie mit Kindern aufgrund des Familienlastenausgleichs das Einkommen der jeweiligen Referenzfamilie übersteigt. Die Entwicklung dieser Meßgröße in Abhängigkeit der unterschiedlichen Regelungen des Familienlastenausgleichs im Zeitverlauf wird dann für die verschiedenen Familientypen ausführlich dargestellt und diskutiert (Kap. 3). Anschließend wird die Struktur des Familienlastenausgleichs, d. h. die Bedeutung der einzelnen Komponenten für das Haushaltseinkommen untersucht (Kap. 4). Neben der Betrachtung der strukturellen Zusammensetzung für die einzelnen Familientypen im Zeitverlauf wird die Bedeutung der steuerlichen Komponenten in Abhängigkeit von anderen Einkommensbestandteilen auch anhand der funktionalen Zusammenhänge diskutiert, was dann prinzipiell auch Aussagen über die hier betrachteten Familientypen hinaus erlaubt. Die Verteilungswirkung des Familienlastenausgleichs (Kap. 5) untersuchen die Autoren anhand einer „Verteilungsrate“, die die Relation des Familienlastenausgleichs von Familien unterschiedlicher Einkommensklassen wiedergibt. Als Referenzpunkt wird dabei jeweils die höchste Einkommensklasse bei gleicher Familienkonstellation gewählt.

Die Ergebnisse dieser Analysen zeigen eine Vielzahl interessanter Aspekte im Detail, die hier nicht angemessen wiedergegeben werden können. Insgesamt wird deutlich, daß die Wirkung einzelner Komponenten des Familienlastenausgleichs je nach Familientyp sehr unterschiedlich sein kann, so daß vielfach nur schwer allgemeine Aussagen getroffen werden können. Einige globale Ergebnisse zeichnen sich dennoch ab: In den niedrigen Einkommensklassen haben Steuerfreibeträge und steuerliche Kinderadditive insbesondere in der Anfangsphase des betrachteten Zeitraums keine große Bedeutung, da diese häufig nicht ausgeschöpft werden können. Dies gilt vor allem für alleinstehende Frauen in der gewerblichen Wirtschaft, die durchweg innerhalb der Berufsgruppen niedrigere Einkommen erzielen. Insgesamt macht der Familienlastenausgleich, und hier wiederum die steuerlichen Komponenten, bei den Alleinstehenden einen größeren Anteil am Nettoeinkommen aus, da einerseits der absolute Betrag aufgrund des Haushaltsfreibetrags steigt, und andererseits die Nettoeinkommen aufgrund der gegenüber Ehepaaren höheren Besteuerung niedriger ausfallen. Die Bedeutung des Kindergeldes gegenüber den steuerlichen Entlastungen nimmt mit steigender Kinderzahl zu. In der zeitlichen Entwicklung stellen die Autoren über den gesamten Zeitraum hinweg für alle Familientypen eine Verbesserung des Familienlastenausgleichs fest; jedoch zeigen die starken Schwankungen der globalen Raten eine allgemeine Instabilität. Die 60er Jahre werden als „goldene Jahre“ des Familienlastenausgleichs bezeichnet (S. 135), deren Niveau nur zeitweise wieder erreicht wurde und 1986 teilweise wieder unterschritten war. Dies liegt v. a. an der „systematischen Neigung zur Abnahme“ der globalen Raten (S. 66), da einerseits ein kontinuierliches Wachsen der Bruttoeinkommen zu beobachten war, die Regelungen des Familienlastenausgleichs jedoch nur diskretionär verändert wurden. Bis auf wenige zeitliche Ausnahmen ist eine Ungleichverteilung des Familienlastenausgleichs

zugunsten der höheren Einkommensklassen festzustellen. Während dies bei den Ehepaaren lediglich den Abstand der höchsten Einkommensklasse zu allen übrigen betrifft und im Bereich des öffentlichen Dienstes seit Mitte der 70er Jahre nicht mehr generell festgestellt werden kann, ist die Ungleichverteilung bei den Alleinstehenden über alle Einkommensklassen deutlich höher, da hier der Progressionseffekt bei der Besteuerung früher zu wirken beginnt.

Im sechsten Kapitel wird nun der Wechsel von der bis dahin an der Einkommenssituation des Haushalts ausgerichteten Analyse hin zur Betrachtung von familienstrukturbereinigten Wohlstandspositionen vollzogen. Mit Hilfe von Äquivalenzziffern werden „Wohlstandsraten“ berechnet, anhand derer das durch den Familienlastenausgleich erreichte Wohlstandsniveau beurteilt werden soll. Ein wohlstandsnivellierender Effekt des Familienlastenausgleichs kann zwischen den Familien unterschiedlicher Kinderzahl festgestellt werden, und bei Ehepaaren in der gewerblichen Wirtschaft auch zwischen den Einkommensklassen. Dennoch bleibt gegenüber den Ehepaaren und Alleinstehenden ohne Kinder ein erhebliches Wohlstandsdefizit zu konstatieren. Dies leitet zu der normativen Fragestellung über, in welchem Umfang der Familienlastenausgleich Wohlstandsdefizite ausgleichen sollte. Die Autoren messen die realisierten Wohlstandsniveaus an zwei alternativen Zielsetzungen: einer Kompensation des Verlustes der relativen Wohlstandsposition durch den Familienlastenausgleich bzw. einer Deckung der sozio-kulturellen Mindestkinderkosten, die die Autoren mit den amtlichen Pflegegeldsätzen operationalisieren. Schließlich diskutieren die Autoren noch die Problematik eines kindbedingten Einkommensgefälles, das v. a. durch den Einkommensausfall bei einer Erwerbsunterbrechung entsteht. Da sich durch kindbedingte Einkommensausfälle für die Familien im Vergleich zu Personen ohne Kinder zwar ein niedrigeres Wohlstandsniveau ergibt, die Aussagen über die relativen Unterschiede innerhalb der einzelnen Familientypen jedoch erhalten bleiben, schließen die Autoren, „daß dadurch das Urteil über den Familienlastenausgleich nicht beeinflusst wird“ (S. 11).

Im abschließenden Kapitel 7 versuchen die Autoren Zukunftsperspektiven einer Politik des Familienlastenausgleichs zu entwickeln. Sie präferieren dabei eine Orientierung an den Mindestkinderkosten und diskutieren hier verschiedene Varianten mit unterschiedlichen Einschränkungen, die politisch leichter durchsetzbar scheinen. Als Instrument schlagen sie insbesondere kinderbedingte Abzüge von der Steuerschuld vor.

Das Buch ist nicht leicht zu lesen. Die vielen Details erfordern ein genaues Durcharbeiten und sind nicht für den eiligen Leser gedacht, der sich einen schnellen Überblick über den Familienlastenausgleich in der Vergangenheit verschaffen möchte. Außer einer sehr allgemeinen Kurzfassung der Abschnitte zu Beginn des Buches fehlen Zusammenfassungen der wichtigsten Ergebnisse zwischendurch, die auch das Lesen einzelner ausgewählter Kapitel ermöglichen würden. Allerdings wäre dies angesichts der recht unterschiedlichen Aussagen im Detail sicherlich nur unzureichend zu leisten gewesen. Um so mehr hätte man sich eine stärkere Konzentration auf die inhaltlichen Aussagen und eine knappere Darstellung der methodischen Erläuterungen gewünscht. So begrüßenswert es ist, daß die Berechnungen detailliert vorgeführt werden, hätte hierzu doch häufig ein methodischer Anhang genügt. Da jedoch die inhaltlichen Aussagen eng in die breite methodische Darstellung verwoben sind, wird es auch dem mit dem methodischen Instrumentarium vertrauten Leser nicht leicht gemacht, einen schnellen Zugang zu den Ergebnissen zu finden. Äußerst hilfreich sind dagegen die vielen Graphiken, die die zeitliche Entwicklung sehr anschaulich machen. Da die Anzahl der betrachteten Familientypen doch sehr umfangreich ist, wäre eine vergleichende Beurteilung ansonsten kaum möglich. Die entsprechenden umfangreichen Tabellen kann der interessierte Leser im Anhang finden.

Insgesamt bietet die Arbeit eine Fülle von aufschlußreichen Ergebnissen, die die Wirkungsweise einzelner Komponenten des Familienlastenausgleichs aufzeigen. Interessant sind v. a. Darstellungen von systematischen Zusammenhängen bei kontinuierlicher Veränderung des Einkommens, wie sie für die Wirkungsweise der steuerlichen Elemente durchgeführt werden (Kap. IV. 1). Allerdings werden wie bei allen Modellrechnungen die Ergebnisse auch von den zugrundeliegenden Modellannahmen bestimmt, so daß manche Details nicht überinterpretiert werden sollten. So ergibt sich z. B. die zur Kinderzahl *proportionale* Wirkung eines kompensatorischen Familienlastenausgleichs (S. 365) nur unter der Annahme identischer Äquivalenzziffern für alle Kinder in der Familie unabhängig von Kinderzahl und Alter der Kinder. Problematisch ist eine fehlende Diskussion der Modellannahmen insbesondere dann, wenn aufgrund der Ergebnisse Wertungen der Familienpolitik vorgenommen werden. So wird im Rahmen der Analyse über die wohlstandsrelevanten Wirkungen (S. 290) über den „Sinn“ eines Familienlastenausgleichs diskutiert, der allen Familienmitgliedern und nicht nur den Kindern zugute kommt, wobei die zunächst rein rechentechnische Annahme der innerfamiliären „Wohlstandsgleichverteilung“ zur Bestimmung der „wohlstandsäquivalenten Einkommensanteile“ als in der Realität gegeben unterstellt wird, ohne daß dies weiter hinterfragt wird. Gerade hier sind jedoch erhebliche Zweifel angebracht. Eine Ungleichverteilung der Wohlstandsniveaus zwischen Eltern und Kindern wie auch zwischen den Ehepartnern kann a priori nicht ausgeschlossen werden und besitzt sogar erhebliche Plausibilität. Ein nach Äquivalenzziffern gemessener Wohlstandsindikator beschreibt daher lediglich das „potentielle Wohlstandsniveau“ eines Familienmitglieds, wenn die Wohlstandspositionen innerfamiliär gleich verteilt wären. Sofern jedoch über die letzte Annahme keine empirisch gehaltvollen Aussagen gemacht werden, sind derartige Wohlstandsindikatoren nur zur Beurteilung der Wohlstandspositionen von Familien als ganzes geeignet.

Ein weiteres grundsätzliches Problem ist die Auswahl der jeweiligen Referenzgruppe. Die Autoren wählen jeweils Haushalte ohne Kinder aus derselben Berufsgruppe und unterstellen auch hier den eher unrealistischen Fall nur eines Einkommensbeziehers. Zwar sind die zeitliche Entwicklung und die Relationen der Verbesserung gemessen an der Situation ohne Familienlastenausgleich davon unabhängig, jedoch werden die rechnerischen Einbußen gegenüber der Situation ohne Kinder wesentlich durch die Wahl der Referenzsituation bestimmt. Dieses Problem wird von den Autoren zwar gesehen, jedoch in die Zielbestimmung des politischen Entscheidungsträgers verwiesen, „ob es *auch* Aufgabe des Familienlastenausgleichs sein soll, wenigstens ein ‚gewisses‘ Gegengewicht zum kindbedingten Gefälle der Erwerbseinkommen zu bieten“ (S. 380). Die Autoren wollen sich an den Mindestkinderkosten orientieren, die sie explizit als „sozio-kulturelle Mindestkinderkosten“ im Gegensatz zum „Existenzminimum“ verstehen. Damit stellt sich aber die Frage, inwiefern nicht ein „kindbedingtes Einkommensgefälle“ als Kosten (im Sinne von Opportunitätskosten) in den Mindestkinderkosten Berücksichtigung finden sollte. In einer Gesellschaft, in der eine Nichterwerbstätigkeit und ausschließliche Haushaltstätigkeit in Haushalten ohne Kinder i. a. unrentabel ist und daher zur gesellschaftlichen Ausnahme wird, sollte dies bei der Bestimmung der Referenzsituation eingehen. Die Kosten der zeitlichen Kinderbetreuung, die bei einer Unterbrechung der Erwerbstätigkeit von den Eltern durch den Verzicht auf ein weiteres Einkommen getragen werden, stellen im Vergleich zu den übrigen Ausgaben für Kinder einen erheblichen, wenn nicht den größten Kostenfaktor dar. Dann jedoch sinkt die Bedeutung des Familienlastenausgleichs für Wohlstandssteigerung von Familien möglicherweise erheblich ab.

Nicht ganz zu befriedigen vermag auch das Kapitel über die Verteilungswirkung des Familienlastenausgleichs. Es wird nur die Verteilung innerhalb bestimmter Fami-

lienkonstellationen über die Einkommensklassen hinweg betrachtet, nicht jedoch über unterschiedliche Familientypen. So bleibt die Frage offen, ob es eine Umverteilung zwischen Ehepaaren und Alleinerziehenden oder zwischen dem Bereich der gewerblichen Wirtschaft und dem öffentlichen Dienst gegeben hat. Dies wäre mit dem verwendeten Instrumentarium ohne weiteres zu leisten gewesen. Darüber hinaus stellt sich spätestens hier die Frage, wie relevant die ausgewählten Familientypen für die Beschreibung der Einkommensverteilung der Familien in der Bundesrepublik Deutschland sind. Immerhin gibt es v. a. in der Gruppe der Alleinerziehenden einen nicht zu vernachlässigenden Anteil von Haushalten, denen weniger als ein Vollzeiterwerbseinkommen zur Verfügung steht. Eine umfassende Verteilungsanalyse muß daher weit mehr Familientypen berücksichtigen. Hier stoßen freilich Modellrechnungen des verwendeten Typs an Grenzen, und es wäre eine Analyse mit einer repräsentativen Datenbasis notwendig. Damit ließe sich dann auch die quantitative Bedeutung der einzelnen Familientypen bestimmen, die Aussagen über die gesamtgesellschaftlichen Umverteilungswirkungen des Familienlastenausgleichs ermöglichen würde.

Zur abschließenden Beurteilung muß daher gesagt werden, daß aufgrund der beschränkten Methoden der Anspruch einer umfassenden Beurteilung des Familienlastenausgleichs letztendlich nicht vollständig eingelöst wird. Es werden aber sehr detailliert die Einkommens- und Wohlstandseffekte des Familienlastenausgleichs für eine Vielzahl ausgewählter Familientypen vorgelegt. Dies sind sicherlich unverzichtbare Grundinformationen zur Beurteilung der Effizienz des Familienlastenausgleichs. Daß sich die Wirkungen nicht in wenigen globalen Aussagen zusammenfassen lassen, zeigen die Ergebnisse der Modellrechnungen sehr deutlich. Zu Recht schreiben die Autoren, „daß man dem Familienlastenausgleich nur in differenzierter Betrachtung gerecht werden kann“ (S. 3). Hierfür liefert das Buch eine breite Informationsbasis.

N. Ott, Frankfurt

Scheele, Martin: Die politische Ökonomie landwirtschaftlicher Einkommenspolitik im Rahmen der Agrarsozialpolitik in der Bundesrepublik Deutschland. Wissenschaftsverlag Vauck, Kiel 1990. 338 S. DM 70,-.

Mit der Arbeit, die als Dissertation an der Landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Göttingen angefertigt wurde, wird eine dreifache Zielsetzung verfolgt: Zum einen sollen in einer theoretisch fundierten, historisch-empirischen Analyse die Entwicklung und die Bestimmungsgründe der einkommenspolitischen Ausgestaltung der agrarsozialen Sicherung aus der Sicht der „Ökonomischen Theorie der Politik“ aufgezeigt werden. Zum anderen soll der Umfang des in den Zuschüssen des Bundes zu den Systemen der agrarsozialen Sicherung enthaltenen Einkommenstransfers seit der zweiten Hälfte der fünfziger Jahre exakt ermittelt und der wissenschaftlichen sowie der politischen Diskussion zugänglich gemacht werden. Als drittes Ziel schließlich strebt der Verfasser noch an, durch eine empirische Überprüfung der Validität der Theorie der Agrarpolitik und Erweiterung dieses Analyseansatzes einen Beitrag zur Fortentwicklung der „Ökonomischen Theorie der Politik“ zu leisten.

Die in der Einleitung genannte Zielsetzung läßt bereits den weitreichenden Anspruch der Arbeit erkennen, der darin liegt, den Ansatz der „Ökonomischen Theorie der Politik“ mit einem ökonometrischen Ansatz zu verbinden und die Ergebnisse beider Untersuchungsmethoden zur wechselseitigen Unterstützung und Ergänzung zu nutzen. Soweit ökonometrische Untersuchungen zur Erklärung politischer Ent-

scheidungsprozesse herangezogen werden, beschränkten sie sich im wesentlichen darauf, quantitativ meßbare Ergebnisse solcher Entscheidungsprozesse auf ebenfalls quantitativ meßbare „erklärende Variablen“ zurückzuführen, wobei der Entscheidungsprozeß als „black box“ außerhalb des Erklärungsmodells bleibt. Die Verbindung mit dem Ansatz der „Ökonomischen Theorie der Politik“ eröffnet die Möglichkeit, einen Blick in die „black box“ zu werfen, während umgekehrt die Ergebnisse der quantitativ-empirischen Untersuchung hilfreich sind, um zu überprüfen, wie verlässlich die Ergebnisse dieses qualitativen Ansatzes sind.

Für ein solches Vorhaben bot sich die Agrarsozialpolitik als ein besonders geeigneter Untersuchungsgegenstand an, da die seit Anfang der 60er Jahre in die Kompetenz der EG überführte Markt- und Preispolitik nur noch im Rahmen des Entscheidungsprozesses im Ministerrat einer begrenzten nationalen Einflußnahme zugänglich ist, während die Agrarsozialpolitik in nationaler Kompetenz verblieb. Dies legt die Vermutung nahe, daß sie auch dazu eingesetzt wurde, aus der Sicht der nationalen Agrarpolitik unerwünschte Konsequenzen der gemeinsamen Markt- und Preispolitik zu kompensieren.

Nach einer Einleitung und konzeptionellen Hinweisen zum Untersuchungsgegenstand und zur Vorgehensweise wird in dem ersten unmittelbar themenbezogenen Kapitel 3 zunächst eine theoretische Fundierung der landwirtschaftlichen Einkommenspolitik vorgenommen, was sinnvoll ist, da der eigentliche Untersuchungsgegenstand, Einkommensübertragungen über die Agrarsozialpolitik, als eine spezielle Ausprägung der landwirtschaftlichen Einkommenspolitik anzusehen ist. Im Anschluß an eine ökonomische Bestimmung agrarpolitischer Präferenzen wird diskutiert, welche Möglichkeiten zur Durchsetzung dieser Präferenzen bestehen. Anknüpfend an Downs „Ökonomische Theorie der Demokratie“ wird die These entwickelt, daß sich die politische Einflußnahme der Landwirte am besten mit dem Stammwählerverhalten erklären läßt und erläutert, wie das in der Interessenvertretung auftretende „Gruppendifferenzdilemma“ gelöst wurde. Besonderes Gewicht legt der Verfasser auf die bei der Durchsetzung agrarpolitischer Präferenzen verwendeten Legitimations- und Abschirmungstechniken, die einschließlich ihrer Voraussetzungen klar herausgearbeitet werden. Als Akteure werden Politiker und Parteien, die Bürokratie, die organisierte Interessenvertretung der Landwirte und die Wissenschaft vorgestellt. Ihre Motivationen werden herausgearbeitet und die Bedingungen ihres Handelns sowie ihr Zusammenwirken im Prozeß der politischen Willensbildung analysiert, wobei eine Reihe interessanter, durchaus einleuchtender Hypothesen aufgestellt werden.

Als Voraussetzung der historisch-empirischen Analyse werden in Kapitel 4 die institutionellen Rahmenbedingungen der Agrarpolitik aufgezeigt. In diesem Zusammenhang werden die allgemeinen agrarpolitischen Zielsetzungen, die rechtlich-institutionellen Vorgaben des EWG-Vertrages sowie die konstitutionellen Grundlagen der allgemeinen Sozialpolitik dargestellt. Die im Bereich der allgemeinen Agrarpolitik bereits legitimierten Zielsetzungen, die nationale Kompetenzzuweisung für die Agrarsozialpolitik, die wettbewerbsrechtlichen Restriktionen sowie die normierenden Gestaltungsprinzipien der gesetzlichen Sozialversicherung werden als wichtige Determinanten der Agrarsozialpolitik herausgestellt. Mit ihrer Einführung als exogene Rahmenvorgaben wird eine Konzentration auf die im weiteren Verlauf der Arbeit verfolgte Frage bezweckt, inwieweit und auf welche Weise der institutionell-rechtliche und politische Handlungsspielraum bei der einkommenspolitischen Ausgestaltung der agrarsozialen Sicherung ausgefüllt wurde.

Das mit etwa 100 Seiten vom Umfang her gewichtigste Kapitel 5 ist der Darstellung der historischen Entwicklung der drei Bereiche der Agrarsozialpolitik, der landwirtschaftlichen Altershilfe, der landwirtschaftlichen Unfallversicherung und der land-

wirtschaftlichen Krankenversicherung, unter dem Aspekt ihrer einkommenspolitischen Ausgestaltung gewidmet. Außerdem wird die unmittelbar einkommenspolitisch orientierte Einführung von Beitragsentlastungen in der agrarsozialen Sicherung, wie sie durch das Sozialversicherungs-Beitragsentlastungsgesetz von 1986 erfolgte, beschrieben. Die Untersuchungen basieren im wesentlichen auf der Auswertung von Parlaments- und Ausschußdokumenten, Zeitschriftenartikeln sowie des allgemein zugänglichen Schrifttums zur Agrarsozialpolitik. Dem Verfasser kommt es dabei neben der Darstellung der in den entsprechenden Gesetzen zum Ausdruck kommenden sachlichen Resultate und deren Interpretation vor allem auf die Darstellung des politischen Entscheidungsprozesses und die dabei von den Akteuren verwendete Argumentation an, die mit viel Akribie und Scharfsinn an Hand einer Fülle von Dokumenten nachgezeichnet und kritisch analysiert wird. Es gelingt dem Verfasser sehr überzeugend aufzuzeigen, daß von den verschiedenen Akteuren, je nach Zielsetzung und Opportunität, wahlweise sozialpolitische und agrarpolitische Argumente verwendet wurden, letztere vor allem in der internen Argumentation des Bauernverbandes.

Bereits in dieser historischen Darstellung wird deutlich, daß die Agrarsozialpolitik in zunehmendem Maße Funktionen einer Einkommenspolitik für die Landwirtschaft übernahm und damit zum Substitut einer über die Preispolitik betriebenen Einkommenspolitik wurde, als diese aufgrund der damit verbundenen Kosten immer weniger möglich war. Die dafür zur Rechtfertigung herangezogenen nicht über den Markt abgegoltenen Wohlfahrtsleistungen der Landwirtschaft werden vom Verfasser ausgesprochen kritisch betrachtet. Für den mit den sachlichen Gegebenheiten vertrauten Leser ist vor allem die Darstellung der Meinungsbildungsprozesse eine hochinteressante Lektüre, die viele zum Teil überraschende Einblicke vermittelt. Die vorangegangene theoretische Fundierung kommt als exploratives Instrument zur Anwendung, jedoch wird im Interesse einer übersichtlichen Darstellung der zum Teil recht komplexen Handlungsabläufe zunächst auf eine unmittelbare Bezugnahme auf die in Kapitel 3 formulierten Hypothesen verzichtet.

In Kapitel 6 erfolgt eine quantitative Analyse der einkommenspolitischen Funktion der agrarsozialen Sicherung. Es liegt in der Natur der Sache, daß die in Bundeszuschüssen enthaltenen Transferleistungen nur unter Anlegung geeigneter Referenzsysteme geschätzt werden können. Der Verfasser setzt sich für jeden der drei Versicherungsbereiche mit vorliegenden Schätzungen kritisch auseinander, zeigt, in welchen Punkten sie anfechtbar sind, und entwickelt dann einen eigenen Ansatz. Ausgangspunkt dafür ist die Feststellung, daß die Bundesmittel in der landwirtschaftlichen Sozialversicherung einen zweifachen Zweck verfolgen: Sie dienen der Deckung der Finanzierungslücke, die aufgrund einer – gegenüber den nicht-landwirtschaftlichen Sozialversicherungen – ungünstigeren Beitragszahler-Leistungsempfänger-Relation entstehen können, und sie stellen, sofern sie darüber hinaus gehen, einen Einkommens-transfer zu Gunsten der Landwirtschaft dar.

Für den Zeitraum 1958 - 1986 werden die Bundeszuschüsse in diese beiden Elemente zerlegt. Dabei wird für die landwirtschaftliche Altershilfe das in der gesetzlichen Rentenversicherung bestehende Beitrags-Leistungs-Verhältnis als Referenzsystem gewählt. Auf der Grundlage dieses Referenzsystems wird deutlich, daß erst ab 1979 ein Teil der Bundesmittel für die Finanzierung eines strukturwandelbedingten Altenteilerüberhangs notwendig wurde (1986 entfiel darauf etwa ein Drittel der tatsächlich gewährten Bundesmittel), während vorher, bei einem Beitragserhebungsmodus entsprechend der gesetzlichen Rentenversicherung, die Altersrenten aus den Sollbeiträgen der Landwirte hätten gezahlt werden können. Für die landwirtschaftliche Krankenversicherung, in der, bis auf die 1983 eingeführte geringe Selbstbeteili-

gung, der Bund die auf die Altersgeldempfänger entfallenden Kosten trägt, wurde die Rentnerquote in der gesetzlichen Krankenversicherung als Referenzsystem gewählt, was zu dem Ergebnis führte, daß von den zur landwirtschaftlichen Krankenversicherung gewährten Bundeszuschüssen nur etwa ein Drittel der Deckung des strukturwandelbedingten Defizits dienen, während fast die Hälfte als Beitragssubventionen interpretiert werden können und der Rest an die Stelle von Beiträgen tritt, die im allgemeinen Sozialversicherungssystem von den Trägern der Rentenversicherung an die Krankenversicherung zu zahlen sind. Für die landwirtschaftliche Unfallversicherung wählt der Verfasser das Finanzausgleichsverfahren der gewerblichen Unfallversicherung als Referenzsystem, nach dem Beitragssubventionen gewährt werden, wenn die Schwelle der zumutbaren Beitragsbelastung erreicht wird. Dies wäre nach seinen Berechnungen nur 1963 sowie 1964 und 1972 mit marginalen Beiträgen der Fall gewesen. Insgesamt kommt der Verfasser somit zu dem Ergebnis, daß die Bundesmittel zur landwirtschaftlichen Sozialversicherung zum weitaus überwiegenden Teil den Charakter von Beitragssubventionen hatten und nur zum geringeren Teil der Finanzierung eines strukturwandelbedingten Defizits dienten, eine Entwicklung, die mit dem im letzten Jahr seines Untersuchungszeitraumes wirksam gewordenen Sozialversicherungs-Beitragsentlastungsgesetz eine weitere Verstärkung erfuhr.

Die Ergebnisse der historischen und der quantitativen Analyse werden in Kapitel 7, im Sinn der im Kapitel 3 vorgenommenen Fundierung der ökonomischen Theorie der landwirtschaftlichen Einkommenspolitik, diskutiert. In diesem Zusammenhang wird zunächst die Eignung der Agrarsozialpolitik zur Umsetzung von Politikerinteressen sowie von Interessen des landwirtschaftlichen Berufsstandes aufgezeigt. Diesen Ausführungen folgt eine Betrachtung der institutionellen und legitimatorischen Besonderheiten der Agrarsozialpolitik, die den Einsatz dieses Politikfeldes als Instrument landwirtschaftlicher Einkommenspolitik auf der nationalen Ebene begünstigt haben. Außerdem wird diskutiert, mit welchen Mechanismen möglichen innerlandwirtschaftlichen Interessenkonflikten begegnet wurde und eine Abwehr konkurrierender nicht-landwirtschaftlicher Interessen gelang. Den Abschluß bildet die Spezifizierung einer „Politik-Reaktionsfunktion“, mit deren Hilfe die in Kapitel 6 nachgewiesenen Einkommensübertragungen im Rahmen der agrarsozialen Sicherung auf die erklärenden Variablen „einkommenspolitische Erwartungen der Landwirtschaft“ (ausgedrückt durch die Differenz zwischen „kostenentwicklungsneutralen“ Agrarpreisen und tatsächlicher Entwicklung der administrierten Agrarpreise), „Stellenwert nationalstaatlicher Agrarpolitik“ (ausgedrückt durch die Entwicklung des Agrarhaushaltes), „Entwicklungstendenzen der allgemeinen Sozialpolitik“ (ausgedrückt durch die Gesamtausgaben der öffentlichen Haushalte für soziale Maßnahmen) und „haushaltspolitische Handlungsspielräume“ (ausgedrückt durch die Gesamtverschuldung des Bundes) zurückgeführt werden.

Die im Sinne einer „black box“ konstruierte „Politik-Reaktionsfunktion“ erlaubt es überraschend gut, den tatsächlichen Verlauf der Einkommenstransfers zugunsten der Landwirtschaft abzubilden und zu 98% zu „erklären“. Dieses Ergebnis darf jedoch nicht überschätzt werden, da, wie der Verfasser korrekterweise darlegt, eine gewisse Multikollinearität nicht ausgeschlossen werden kann. Trotz dieser Einschränkung kann man das Ergebnis dahingehend interpretieren, daß es der deutschen Landwirtschaft in erheblichem Maße gelungen ist, einkommenspolitische Ansprüche im Rahmen der in nationaler Kompetenz verbliebenen Agrarsozialpolitik durchzusetzen, und daß diese weitgehend eingesetzt wurde, um die Konsequenzen der zunehmend restriktiver gewordenen Markt- und Preispolitik im Rahmen des Möglichen zu kompensieren.

Es ist dem Verfasser mit der vorliegenden Arbeit in hervorragender Weise gelungen, die Rahmenbedingungen agrarpolitischer Entscheidungsprozesse, die darin wirkenden Mechanismen und das Zusammenspiel der beteiligten Akteure an dem dafür wahrscheinlich besonders geeigneten Beispiel der Agrarsozialpolitik transparent zu machen. Die Ergebnisse der quantitativen Analyse der einkommenspolitischen Funktion der agrarsozialen Sicherung sind überzeugend. Ein vorbildlicher Tabellenanhang, der sowohl die Ausgangsdaten als auch die Ergebnisse der Berechnungen enthält, sowie die Darstellung und ausführliche Begründung der verwendeten Ansätze machen alle Schritte nachvollziehbar. Der besondere Reiz der Arbeit liegt jedoch darin, daß es in ihr gelungen ist, die Theorie der Neuen Politischen Ökonomie mit einer quantitativ-empirischen Analyse zu verbinden. Die Ergebnisse beider Untersuchungsansätze ergänzen sich sehr gut; aber ob es damit wirklich gelungen ist, einen Nachweis für die Gültigkeit der Theorie der Neuen Politischen Ökonomie zu erbringen und ob ein solcher Anspruch überhaupt eingelöst werden kann, bleibt für den Rezensenten eine offene Frage. Der Qualität des höchst lesenswerten Buches tut dies jedoch keinen Abbruch.

W. v. Urff, Freising

Gutmann, Gernot/Schüller, Alfred (Hrsg.): Ethik und Ordnungsfragen der Wirtschaft. Nomos, Baden-Baden 1989. 449 S. Brosch. DM 135,-.

Die heutige wirtschaftsethische Diskussion zeichnet sich durch eine Fülle von Schwierigkeiten aus. Viele Verständigungsprobleme liegen auf der sprachlichen Ebene, weil Begriffe wie Ethik, Moral, Freiheit, Gerechtigkeit, Verantwortung, aber auch Wirtschaft, Wirtschaftsordnung, wirtschaftliche Entwicklung etc. sehr unterschiedlich verwendet werden, weil eine unübersehbare Heterogenität der sachlichen Themen und methodologischen Ansätze besteht sowie tiefgehende Differenzen im Wissenschaftsverständnis von Ethik und Ökonomik und in der ideologischen Beheimatung der sich wirtschaftsethisch äussernden Autoren festzustellen ist. Für mich ist dieser Befund nicht überraschend, weil er m. E. auf eine jahrzehntelange Vernachlässigung und Verdrängung der interdisziplinären Bezüge von Ethik und Ökonomik zurückzuführen ist, so daß ein enormes Nachholbedürfnis mit all seinen Erscheinungen der oft raschen und wenig überlegten Antworten entstand. Wer an Wirtschaftsethik wirklich interessiert ist, muß sich deshalb auf eine längerfristig angelegte Diskussion einlassen, damit sich in vielleicht 20 bis 30 Jahren ein einigermaßen klares Profil der Wirtschaftsethik herausbilden kann.

Wenn wir davon ausgehen, stellen sich m. E. vor allem drei Aufgaben für die heutige Wirtschaftsethik: (1) Sorgfältige Klärung der in der wirtschaftsethischen Debatte verwendeten Begriffe und Argumentationsmuster, was u. a. impliziert, daß auf polemische und apologetische Äußerungen ideologischer Standpunkte möglichst verzichtet wird. (2) Differenzierte Darstellung und Aufarbeitung wirtschaftsethischer Traditionen, so daß sie für aktuelle Fragen fruchtbar gemacht werden können. (3) Ausarbeitung konstruktiver Vorschläge zum Aufbau der Wirtschaftsethik, sei es hinsichtlich ihrer Grundlegung oder ihrer problem-orientierten Fragestellung. Wenn ich nun den vorliegenden Band anhand dieser drei Kriterien beurteile, fällt das Ergebnis leider enttäuschend aus. Von den 18 Beiträgen vermag m. E. nur ein gutes Drittel der einen oder anderen dieser Aufgaben gerecht zu werden.

G. Gutmann gibt einen kurzen, klaren Überblick über einige ethische Konzeptionen neuzeitlicher Philosophien und erläutert in differenzierter Weise, vor allem A. Müller-Armack folgend, die Idee der Sozialen Marktwirtschaft als Leitbild für die politische Gestaltung von Wirtschaft und Gesellschaft. „Zwei großen sittlichen Zielen

fühlen wir uns verpflichtet, der *Freiheit* und der *sozialen Gerechtigkeit*“ (Müller-Armack; S. 335). Dementsprechend wird die wettbewerbliche Marktwirtschaft *instrumentell* begriffen als ein Organisationsinstrument, mit dem man verschiedenartige wirtschaftliche und soziale Ziele verwirklichen kann (S. 333). Überdies versucht Gutmann aufzuzeigen, daß das Ordnungsleitbild der Sozialen Marktwirtschaft und die christliche Sozialethik in ihrer katholischen Form der drei Prinzipien der Personalität, Subsidiarität und Solidarität und in der evangelischen Ausprägung von T. Rendtorff auf der gleichen anthropologischen Voraussetzung beruhen (S. 346). Interessant finde ich insbesondere Gutmanns geschichtlichen Hinweis, daß dieses Leitbild aus der praktischen Weltaufgabe der sozialen Gestaltung nach dem Zweiten Weltkrieg hervorgegangen und im geistigen Ringen zwischen den Vertretern der Ideen des Sozialismus, des Ordodenkens in der katholischen Soziallehre, des Gedankens der brüderlichen Hilfsbereitschaft in der protestantischen Sozialethik und der Ideen zur Gestaltung von Wirtschaft im Neoliberalismus entstanden ist (S. 338 f.). Diese geschichtliche Einbettung erinnert m. E. unmißverständlich an die Stärken und Grenzen dieser Leitidee (vgl. unten) und zeigt ganz allgemein, daß sich die Wirtschaftsethik in problem- und handlungsorientierter Perspektive auf geschichtliche Herausforderungen einlassen sollte. Mechanistische, aber auch soziobiologische und evolutionstheoretische Ansätze (vgl. die Beiträge von W. Meyer und C. Herrmann-Pillath) verpassen m. E. die genuin geschichtliche Komplexität der Probleme und sind für die Handlungsorientierung des Wirtschaftens kaum hilfreich.

K. Weigelt untersucht in nüchterner und verständlicher Weise die Interdependenz von Dogmatik und Ethik aus evangelischer Sicht und die Folgerungen für deren Wirtschafts- und Sozialethik. Dem reformierten Theologen K. Barth wirft Weigelt vor, daß er einerseits zu theokratischen Positionen tendiere, die sich von der Christengemeinde bis in die Bürgergemeinde hinein erstrecken, andererseits aber kein theologisch hinreichendes Instrumentarium zur Scheidung der Geister anbiete (S. 123). Aber auch die neulutherische Position wird kritisiert, weil die beiden Reiche („Gottes“ und der „Welt“) ihren inneren Zusammenhang verloren und keinerlei Bedeutung mehr füreinander haben (S. 136), so daß sie wie die Barthsche Position anfällig für ideologische Unterwanderung sei. Einen fruchtbaren Ausgangspunkt für eine Wirtschafts- und Sozialethik sieht Weigelt im Werk von H. Thielicke, der die Eigengesetzlichkeiten der verschiedenen Lebens- und Sachgebiete ernst zu nehmen und sie in ihrem theologischen Zusammenhang zu durchdringen versucht. (Den Beitrag von A. Barthel zur protestantischen Wirtschaftsethik übergehe ich, da er nur so strotzt von Unsorgfältigkeiten. Ohne diesen Artikel hätte der Gesamtband erheblich an Qualität gewonnen.)

Von den vier Beiträgen zu wirtschaftsethischen Grundpositionen in nichtwestlichen Kulturkreisen wird V. Nienhaus' Artikel den drei oben genannten Aufgaben am besten gerecht. Es gelingt ihm m. E. vortrefflich, „die grundsätzliche Orientierung, die weltanschaulich-ethischen Hintergründe und die Struktur (der islamischen Ökonomie) zu skizzieren und sie durch Querverweise auf die Entwicklung der westlichen Wirtschaftswissenschaft deutschen Ökonomen mit Interesse an methodologischen und wirtschaftsethischen Fragen sowie am Systemvergleich (...) näherzubringen“ (S. 176). Sein konstruktiver Beitrag zum interkulturellen Dialog zeigt zahlreiche Ansatzpunkte auf, wo beide Seiten voneinander lernen können (vertieftes Verständnis für die islamische Sicht der Entwicklungs-, Wirtschafts- und Außenpolitik, Vermeidung ordnungspolitischer Experimente mit hohen gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Kosten u. a.). Bezüglich der theoretischen Grundlagen der rationalen Normendiskussion bleiben freilich noch viele, schwierige Probleme einer *normativen*, internationalen Wirtschaftsethik ungelöst und wohl auch unlösbar, solange dezisionistische Positionen (wie bei M. Weber und im kritischen Rationalismus) und dogmatische Positionen (wie im skizzierten Islamverständnis) aufrechterhalten werden.

Auch *Frank Schaums* Hinführung zur schwarzafrikanischen Problematik ist in mancherlei Beziehung erhellend, so z.B. seine zwar sehr knappe Beschreibung verschiedener Wirtschaftsmorale in diesem Kontinent und seine Feststellung, daß wegen der historischen Einflüsse des Kolonialismus und der Fehler jahrzehntelanger Entwicklungspolitik „allein eine nach marktwirtschaftlichen Prinzipien gestaltete Wirtschaftsordnung ... den Afrikanern noch nicht die Erfüllung ihrer Bedürfnisse sichern (kann)“ (S. 240). Leider äußert sich Schaum nur andeutungsweise zu den im Titel angekündigten „Prinzipien kollektiver und individueller Überlebenssicherung als moralische Grundpositionen des Wirtschaftens“ in Schwarzafrika und hinterläßt den Eindruck, als ob die kulturellen Werte dieses Kontinents in dem tiefgehenden Veränderungsprozeß kaum eine Rolle spielten.

Über „Die konfuzianische Synthese: Wirtschaftspolitische Konzepte und normative Grundlagen gesellschaftlicher Ordnung als anpassungsorientierende evolutionäre Strategien“ schreibt *C. Herrmann-Pillath*. Trotz einer Fülle der zitierten Literatur erfährt man wenig von der konfuzianischen Ethik (was z. B. „yi“, „Rechtschaffenheit“ und „li“, „Nutzen“ beinhalten) und wenig von der chinesischen Geschichte. Dafür wird man mit evolutionstheoretischen Überlegungen überschüttet, so daß man die Vermutung nicht loswird, daß es dem Autor primär um die Rechtfertigung seiner evolutionstheoretischen Sicht geht. Geradezu ärgerlich ist der oberflächliche Beitrag von *S. Paraskevopoulos* über „Die wirtschaftsethische Position des Judentums nach dem Alten Testament“. Ich hätte mir gewünscht, daß ein jüdischer Autor (der nicht vom „Alten“ Testament spricht) über jüdische Ethik schreiben würde, oder wenigstens jemand, der mit den Schriften der hebräischen Bibel gut vertraut ist, sich an diese Grundlage hält und nicht querfeldein von Paulus, Augustinus, Aristoteles, Marx, Brentano u. a. redet.

Zur Thematik des vorliegenden Bandes gehören ohne Zweifel auch Beiträge zur sozialistischen, marxistischen und leninistischen Sicht. *R. Peterhoff* behandelt informativ und übersichtlich „Ethische Grundlagen der Zentralverwaltungswirtschaften sowjetischen Typs – Aufgabenzuweisung und reale Probleme“. Er zeigt m. E. überzeugend auf, daß man trotz der Sombartschen, von Lenin anerkannten Behauptung, „im ganzen Marxismus (gebe es) von vorne bis hinten auch nicht ein Gramm Ethik“ (S. 388), von einer sozialistischen Sittlichkeit sprechen könne. In seiner moralischen Beurteilung sozialer Institutionen setzt Marx „implizit eine ethische Theorie“ voraus, deren Gehalt Lenin in den frühen 20er Jahren positiv artikuliert und instrumentalisiert hat (S. 389). Nach jahrzehntelangem Ausbleiben einer öffentlichen geistigen Auseinandersetzung um Sinngehalt und Anwendbarkeit dieser Ethik stelle sich heute (d. i. 1988) für die konkrete Wirtschaftspolitik in sozialistischen Staaten „die Frage, ob Ethik politikbestimmend ist, oder ob die Politik die Ethik gestaltet“ (S. 390). Die abschließenden kritischen Anmerkungen zeigen ein differenziertes Gespür für die Problemlage in sozialistischen Ländern am Ende der 80er Jahre, auch wenn sie nicht die Schärfe und Prägnanz eines *Vaslav Havel* erreichen.

Der Auffassung von *L. Bress* in „Frühsozialismus und Marxismus als sozialpolitische Systeme“ kann ich zwar insofern zustimmen, als Tausch- und Verteilungsgerechtigkeit enger zusammenhängen, als dies viele Autoren glauben machen wollen. Ich wäre deshalb interessiert zu sehen, wie Bress selber dieses Spannungsverhältnis analysiert, oder wenigstens, wie er es differenziert und unpolemisch bei seinen ausgewählten Autoren zu rekonstruieren versucht. Aber leider ist dem nicht so. Vielmehr führt er einen blinden Kreuzzug gegen die Menschenrechte, einen puschalen Angriff gegen „die christliche Ethik als globale antiindividualistische Sinngebung“, einen Kahlschlag gegen das utopische Denken. Und seine unsorgfältige Kritik an Marx' Theorie muß er mit Angriffen gegen dessen Lebensstil abstützen. Wer an der wirt-

schaftsethischen Diskussion interessiert ist, wird sich beim Lesen dieses Artikels über die dabei verlorene Zeit ärgern.

Lesenswert dagegen finde ich die beiden Beiträge von *S. G. Schoppe* „Kanonisches Zinsverbot und wirtschaftliche Entwicklung“ und von *U. Fehl* „Die Frage nach dem gerechten Preis“. Beide zeigen darin differenziert und anschaulich, wie sich ökonomische Beziehungen, deren theoretisches Verständnis und ethische bzw. juristische Normierung im Zeitablauf wandeln, schon innerhalb einer Epoche divergieren und erst recht in der Geschichte unterschiedlich interpretiert werden. Zudem versuchen sie, diese Erkenntnisse für heutige Fragestellungen fruchtbar zu machen (z. B. rechtzeitiger Aufbau einer Geldinfrastruktur in Entwicklungsländern).

Bezüglich der sieben weiteren Beiträge will ich mich auf einige Anmerkungen beschränken, die von den drei oben formulierten Kriterien beeinflusst sind. *W. Meyers* Artikel „Ethik, Erkenntnis und Ökonomie“ setzt in seinem soziobiologischen Ansatz ein überraschend naives Verständnis der „Natur“ des Menschen voraus und scheint von den anthropologischen Auseinandersetzungen im 20. Jahrhundert nichts zu kennen. Die Ausführungen von *H. Leipold* zu „Vertragstheorien und Gerechtigkeit“ geben einen relativ alten US-amerikanischen Diskussionsstand wieder und stellen Rawls' stark kantianisch geprägte Gerechtigkeitstheorie ungenau, teilweise falsch dar (u. a. bezüglich des Urzustandes). *M. Zoellers* ideengeschichtlicher Höhenflug über „Heilsgewißheit, Erkenntnissicherheit und Verlässlichkeit sozialer Beziehungen“ führt in so sauerstoffarme Höhen, daß man den sozialgeschichtlichen Boden kaum mehr wahrnehmen kann. *H. Groener* versucht, die zumeist nicht offen zutage liegenden „Gerechtigkeitsvorstellungen bei W. Eucken und K. P. Hensel“ sichtbar zu machen, allerdings mit einem undurchsichtigen theoretischen Instrumentarium von Sach-, Gleichheits- und Verfahrensgerechtigkeit, das den Versuch m. E. scheitern läßt. *L. Roos* in „Wirtschaftsordnung und katholische Soziallehre anhand der Enzyklika *Sollicitudo rei socialis*“ und *A. Rauscher* in „Kritische Anfragen der christlichen Gesellschaftslehre an liberale und sozialistische Ordnungsvorstellungen“ schweigen zur dringenden Armutsproblematik und zu brennenden Fragen wirtschaftlicher Grundrechte.

Schließlich noch kurz zu *A. Schüllers* Beitrag „Gerechtigkeit und wirtschaftliche Entwicklung“. Der Autor will anhand der Entwicklungslehren von G. Myrdal und P. T. Bauer untersuchen, was unterschiedliche ethische Systeme zur Erklärung und Lösung der wirtschaftlichen Entwicklung der Dritten Welt leisten. Sein Fazit: Myrdal nichts, Bauer alles. „Die prinzipielle Geltung des Marktpreissystems (müßte) als Grundlage der Verwirklichung von Gerechtigkeitsvorstellungen angesehen werden“ (S. 445). Dies heißt, nach dem Haupttenor des Artikels zu schließen, dem Marktpreissystem kommt in der gesellschaftlichen Organisation die höchste Priorität zu. Dies widerspricht eindeutig der von Müller-Armack u. a. vertretenen Konzeption der Sozialen Marktwirtschaft, blendet die Problematik der öffentlichen Güter (wo das Marktpreissystem gerade nicht funktionieren kann) völlig aus, instrumentalisiert grundlegend die soziokulturellen Werte der „zu entwickelnden“ Länder. Ich meine, in den Lomé-Abkommen III und IV könnte man viel ausgewogenere, seriösere und zukunftssträchtigere Perspektiven für die Entwicklungspolitik der 90er Jahre finden.

Zum Schluß eine allgemeine Bemerkung. Ich bin mit den Autoren des Bandes der Auffassung, daß Ordnungsfragen der Wirtschaft von weitreichender, auch ethischer Bedeutung sind. Um so wichtiger ist es m. E., den zu verwendenden allgemeinen Ordnungs- und Systembegriff theoretisch zu klären, was im vorliegenden Band nicht geleistet wird. Auch begreifen die meisten Autoren die Ethik nur als einen von außen auf die Wirtschaftsordnung zukommenden Steuerungsfaktor, so daß der ökonomieinterne Bezug zur Ethik (etwa im Sinn des ethik-bezogenen Ansatzes von Amartya

Sen) vergessen wird. So wird implizit angenommen, daß die Ethik ihre Aufgabe erfüllt, wenn sie ihre Orientierungsfunktion für die Wirtschaftsordnung wahrnimmt. Dies träfe aber nur zu, wenn das Geschehen innerhalb der Ordnung im mechanistischen oder soziobiologischen Sinn zu verstehen und somit keine Handlungsspielräume und ethische Verantwortlichkeiten der Individuen und Unternehmen vorhanden wären. Wenn im vorliegenden Band schon nicht diese Fragen aufgegriffen wurden, hätte ich mir gewünscht, daß angesichts der gegenwärtigen ökologischen, interkulturellen und internationalen Herausforderungen weniger die Verteidigung und mehr die Erweiterung der Sozialen Marktwirtschaft behandelt worden wäre.

G. Enderle, Hochschule St. Gallen

Priddat, Birger P.: Hegel als Ökonom (Volkswirtschaftliche Schriften 403). Duncker und Humblot, Berlin 1990. 330 S. DM 68,-.

Hegel – seine Philosophie sowie seine ökonomischen Ansichten – sind wieder in Mode. In der Tat hat sich Hegel mit Themen befaßt, die heute noch aktuell sind. Sein Interesse an der Ökonomie wurde in Tübingen geweckt, als er sich mit den Werken John Lockes vertraut machte. Später las Hegel die Schriften der schottischen „political economists“, die letzten Endes auch über die Moralphilosophie und die Jurisprudenz zur Nationalökonomie gekommen sind. Es ist daher keine Überraschung, daß moralische Themen und Fragen zur Wirtschaftsordnung in Hegels ökonomischen Schriften eine zentrale Rolle spielen.

Priddat stellt sich in seiner Untersuchung der *Rechtsphilosophie* folgende Frage: Steht Hegel auf dem Standpunkt der Ökonomie seiner Zeit und zwar auf der Lehre der englischen Klassiker der Nationalökonomie? Wie *Dickey*¹ und *Maker*² stuft er Hegel weder als Klassiker noch als Verteidiger der kameralistischen Wirtschaftstheorie ein. Stattdessen sieht er Hegel als „Theoretiker einer sittlichen Synthese moderner und alter Ökonomie, deren beider Qualitäten er bewahren will“ (S. 308).

In seinen ökonomischen Schriften geht Hegel davon aus, daß Stabilität des Staates ein Gleichgewicht der gesellschaftlichen Klassen voraussetze. Priddat zitiert Hegel: „Wegen der Verschiedenheit der Subjecte kann bei großem Vermögen im Ganzen doch die wirtschaftliche Lage eines Volkes eine sehr üble seyn – wenn eine übergroße Zahl der Bürger keinen Antheil am Gesamtvermögen hat“ (S. 116). Die ungleiche Einkommensverteilung hat sich dann bei der deutschen Ökonomie zur „socialen Frage“ ausgeweitet. Hegel hat jedoch keinen eigenständigen Beitrag zur Lösung der „socialen Frage“ geleistet.

Hegels Ansichten über Arbeit sind bekannt; Marx hat ihn für seine Erfassung des Wesens der Arbeit geehrt. Wie Priddat uns lehrt, hat der Hegelsche Begriff von Arbeit wenig mit Smiths „productive labour“ zu tun. Die Entfernung der Hegelschen Auffassung von der klassischen Position in Hinblick auf die Rolle des Marktes macht sich hier besonders bemerkbar. Während für Smith die Marktwirtschaft den Auftrag allgemeiner Wohlfahrt erfüllt, ist für Hegel der Zweck der Korporation „die Sicherung der Subsistenz aller ihrer Mitglieder“ (S. 195). Die allgemeine Versorgung eines Volkes, so Hegel, könne nicht durch die Marktwirtschaft gesichert werden. Armenfürsorge, Bildung und Qualitätskontrolle der Produkte sind bei Hegel von Korporationen betreute öffentliche Güter.

¹ *Dickey*, Laurence (1987): Hegel: Religion, Economics, and the Politics of Spirit, 1770 - 1807. Cambridge, New York, etc.

² *Maker*, William, ed. (1987): Hegel on Economics and Freedom. Macon, Georgia.

Es sollte nicht unerwähnt bleiben, daß Priddats mit vielen Fremdwörtern gespickte Arbeit schwülstig wirkt. Kritik beiseite, Priddat erreicht sein Ziel: Dieses Buch füllt eine Lücke in der Literatur und leistet einen willkommenen Beitrag, indem es sich ganz Hegels ökonomischen Ansichten widmet. Denn die von Priddat im Vorwort beschriebene Lage der Literatur trifft zu: Es gibt „noch keine eingehendere Untersuchung, die die Struktur seines ökonomischen Konzeptes, seiner Einordnung in die damalige ökonomische Theorie und seine staatswissenschaftlich-cameralistische Grunddisposition im Zusammenhang würdigt“ (S. 116). Darüber hinaus kann man Priddats Grundposition zustimmen, daß Hegel nicht der Philosoph der Wirtschaftstheorie, sondern der Wirtschaftsordnung bzw. -verfassung sei.

D. Redman, Tübingen

Gehrels, F., Herberg, H., Schneider, H., Vosgerau, H.-J. (Hrsg.): *Real Adjustment Processes under Floating Exchange Rates (Studies in International Economics and Institutions)*. Springer, Berlin u. a. 1990. VI, 302 S., 33 Fig. DM 98,-.

Von 1977 bis 1987 wurde von der DFG das Schwerpunktprogramm „Inflation und Beschäftigung in offenen Volkswirtschaften“ gefördert. Im Zentrum der Forschungsarbeiten sollte die Weiterentwicklung der theoretischen Grundlagen zur Analyse der außenwirtschaftsbedingten Probleme der Industrieländer in den sechziger und siebenziger Jahren stehen. Die Analyse dieser Phänomene bedurfte der Erweiterung traditioneller makroökonomischer Modelle (vor allem flexibler Wechselkurse), z.B. um importierte Vorleistungen, nicht-tarifäre Handelshemmnisse oder Portfolioansätze zur Einbeziehung von Risiken und Unsicherheiten auf den internationalen Finanzmärkten, aber auch durch den Übergang zu Mehr-Sektoren-Modellen. Darüberhinaus sollte die empirische Forschung in diesem Bereich, insbesondere durch ökonometrische Untersuchungen, intensiviert werden. Mit dem vorliegenden Sammelband wollen die Herausgeber einen Eindruck von den Forschungsbereichen und Forschungsergebnissen dieses Schwerpunktprogramms vermitteln.

Im ersten Papier befassen sich *Baumgarten / Herberg* mit sektoral unterschiedlichen Wirkungen der Verteuerung importierter Vorleistungen. Es wird dargestellt, daß sowohl bei festen als auch bei flexiblen Wechselkursen trotz eines gesunkenen Realeinkommens sektorale Produktionszuwächse entstehen können und sogar unter gewissen Rahmenbedingungen die Beschäftigung insgesamt zunehmen kann. In einem Zwei-Sektoren-Modell ist dies dann der Fall, wenn das verteuerte importierte Vorleistungsprodukt in den beiden Sektoren in unterschiedlichem Maße benötigt wird, so daß die negativen Angebotseffekte unterschiedlich hoch sind. Besteht Substitutionalität zwischen den beiden Endprodukten, so wird c. p. die Nachfrage nach jenem Produkt steigen, das den geringeren Kosten- und Preisanstieg verzeichnet. Ein positiver Netto-Produktionseffekt in diesem Sektor verbleibt, wenn zugleich die Einkommenselastizität der Nachfrage nach diesem Gut relativ gering ist, so daß mit dem Rückgang des Realeinkommens nur ein geringer Nachfrageeinbruch verbunden ist. Produziert schließlich die expandierende Industrie relativ arbeitsintensiv und die schrumpfende Industrie relativ kapitalintensiv, so sind dies die Rahmenbedingungen für einen möglichen gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungszuwachs.

In der Variante fester Wechselkurse kann nach *Baumgarten / Herberg* sogar ein Nominaleinkommensanstieg erreicht werden, und zwar dann, wenn in der Anpassungsphase ein Zahlungsbilanzüberschuß auftritt, der die nominale Geldmenge ausdehnt. Da in dem Modell jedoch keine Einflußgrößen auf die Kapitalbilanz definiert sind, müßte der Zahlungsbilanzüberschuß Folge eines Leistungsbilanzüberschusses

sein. Hierfür müsste allerdings die Preiselastizität der Nachfrage nach importierten Vorleistungen größer als eins sein (Rückgang des Importwertes trotz steigender Preise der Vorleistungsimporte) und/oder jene nach den Exportprodukten kleiner als eins (Anstieg des Exportwertes trotz steigender Inlandspreise). Auf diese Bedingungen – die im übrigen auch in der Version flexibler Wechselkurse für die dort abgeleitete Aufwertung erfüllt sein müssen – wird leider an keiner Stelle eingegangen.

Bei flexiblen Wechselkursen besteht zwar auch die Möglichkeit, daß ein Sektor expandiert, doch können nach Baumgarten/Herberg Nominaleinkommen und Beschäftigung nicht steigen, sondern nur konstant bleiben (bei einer Einkommenselastizität der Geldnachfrage von eins) oder sinken (bei einer Einkommenselastizität der Geldnachfrage kleiner als eins). Es stellt sich allerdings hier die Frage, warum nicht auch der – zumindest theoretisch denkbare – Fall einer Einkommenselastizität der Geldnachfrage von größer als eins untersucht wird. Für diesen Fall wäre nämlich im vorliegenden Modell auch bei flexiblen Wechselkursen ein Nominaleinkommensanstieg möglich.

Im übrigen galt dieser Aufsatz jedoch bei seiner ersten Veröffentlichung (1982) als ein interessanter Beitrag zur beginnenden theoretischen Analyse der Auswirkungen der Ölpreisschocks auf die industrialisierten Volkswirtschaften.

Auch der folgende Artikel von *Enders* zur Dutch Disease wurde schon 1984 zum ersten Mal veröffentlicht. Er befaßt sich mit der Situation des ölexportierenden Industrielandes. Ein einfaches keynesianisches Modell mit unendlich elastischem Angebot auf den Arbeits- und Gütermärkten wird mit dem (neoklassischen) Salter-Modell (Zwei-Sektoren-Modell für Handels- und Nichthandelsgüter) verbunden, um die Auswirkungen eines Ressourcen-Booms zu analysieren. Dabei wird zwischen einem Produktions-Boom (z.B. Entdeckung neuer Ölfelder) und einem Preis-Boom (steigende Weltmarktpreise) unterschieden.

Der Begriff „Dutch Disease“ bezieht sich auf einen möglichen Kausalzusammenhang zwischen Ressourcen-Boom und Deindustrialisierung: Steigende Erlöse aus den Rohstoffexporten verbessern die Leistungsbilanz und erhöhen gleichermaßen das Volkseinkommen. Bei flexiblen Wechselkursen wertet die Währung nominal und real auf, wodurch die Sektoren für industriell gefertigte Exportgüter und für Imports Substitute (tradables) unter verstärktem Wettbewerbsdruck geraten. Der Sektor für Nichthandelsgüter bleibt geschützt. Eine reale Aufwertung kann jedoch auch bei festen Wechselkursen entstehen, wenn die einkommensbedingt steigende Nachfrage nach tradables und non-tradables zu steigenden Inlandspreisen führt. Auch in diesem Fall verliert der Sektor für handelsfähige Güter (i. a. ist dies der Industriesektor) an internationaler Wettbewerbsfähigkeit und kann schrumpfen, während im Dienstleistungssektor nur expansive Impulse vorliegen.

Im *Enders*-Modell sind diese Deindustrialisierungseffekte für einen durch zusätzliche Fördermengen ausgelösten Ressourcen-Boom ausgeschlossen. Da ein unendlich preiselastisches Güterangebot und konstante Nominallöhne sowie feste Wechselkurse unterstellt sind, verbleibt nur der positive Transfer-Effekt.

Im Falle steigender Rohstoff-Weltmarktpreise können sich allerdings auch im *Enders*-Modell Deindustrialisierungswirkungen ergeben. Dem positiven Transfer-Effekt stehen negative Kosten-Effekte entgegen, wenn der industrielle Sektor den betrachteten Rohstoff auch als Vorleistungsprodukt benötigt. Der letztendliche Produktions- und Beschäftigungseffekt hängt damit vor allem von den sektoralen Inputkoeffizienten ab. Es wird schließlich noch gezeigt, daß Wechselkurspolitik und Exportsubventionen u. U. die Deindustrialisierung abschwächen oder verhindern können.

Die Ergebnisse des vorliegenden Modellansatzes sind in sich konsistent, sie sind in ihrer Aussagekraft jedoch durch die sehr engen Modellprämissen (unendlich preiselastisches Güterangebot in allen Sektoren, Nominallohnstarrheit, feste Wechselkurse) begrenzt. In jüngeren Veröffentlichungen zu diesem Themenkomplex lassen sich mittlerweile weitaus differenziertere Ergebnisse – etwa auch die Rahmenbedingungen für eine Pro-Industrialisierung – finden (Vgl. z.B. Lang, Export-Boom und Deindustrialisierung, Hamburg, 1988).

Mit ihrem ökonomischen Input-Output-Modell für die BRD wollen *Dieckheuer/Müller/Nödinger* die Übertragung und die Wirkungen von Importpreisschocks berechnen. Aufbauend auf einem DIW-Input-Output-Ansatz wird eine sehr komplexe Modellstruktur entwickelt, in der die Produktion aller Sektoren endogen von der Nachfrageseite her bestimmt wird und gleichzeitig die Preise der heimischen Produkte durch endogene Kostenelemente und kapazitätsorientierte Aufschlagskalkulation determiniert werden.

Aufgrund der hohen Interdependenz aller endogenen Größen können jedoch keine exakten Aussagen über die sektoralen Auswirkungen verschiedener Preisschocks gemacht werden. Ihr angestrebter Nachweis, daß für die Analyse des vorliegenden Untersuchungsgegenstandes ein sektoral disaggregiertes Modell notwendig wäre, ist den Autoren zwar damit gelungen. Es fragt sich nur, ob angesichts der umfangreichen Berechnungen noch ein sinnvolles Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag (= Ergebnisse über ökonomische Kausalzusammenhänge) besteht.

Auch der nächste Beitrag von *Wagner/Bellmann* beinhaltet ein ökonomisches Modell für die BRD. Es werden die Zusammenhänge zwischen weltmarktinduzierten Strukturveränderungen, Anpassungsstrategien der Firmen und Beschäftigungsentwicklung in der verarbeitenden Industrie untersucht. Aufbauend auf der Kritik an single-equation-models wird ein Ansatz mit sechs simultanen Schätzgleichungen gewählt. Die endogenen Variablen sind: Veränderungen im Beschäftigungsniveau, Produktinnovationen, Prozeßinnovationen, Importdruck von Seiten industrialisierter Länder, Importdruck von Entwicklungsländern und der Grad an Protektionismus. Als exogene Variablen gehen u. a. ausländische Direktinvestitionen, Kapitalintensität, Modernisierungsgrad des Kapitalstocks, Konzentrationsgrad, Firmenzahl und Internationalisierungsgrad ein.

Auch hier ist das Ergebnis jedoch eher mager. „We learnt that we cannot learn that much.“ (S. 96) Zum einen fehlt es noch an einer umfassenden Theorie des Firmenverhaltens im Strukturwandel; die andere Begrenzung ist das Datenmaterial, das zu hoch aggregiert ist. Es bleibt jedoch ein (tröstlicher) Ausblick, da die Autoren auf ein künftiges Forschungsprojekt verweisen, in dem die Daten auf einer niedrigeren Aggregationsstufe erhoben werden sollen.

Einen ersten Schritt, um die Grenzen einer zu hohen Aggregation zu überwinden, unternimmt *Gehrke*, indem sie unternehmerische Anpassungsstrategien an außenwirtschaftsbedingten Strukturwandel auf der Basis von Firmendaten untersucht. Während in den üblichen ökonomischen Untersuchungen Daten auf der Aggregationsstufe von Industriezweigen analysiert werden, erfaßt sie die Daten einzelner Firmen aus drei Industriebereichen: Maschinenbau, Elektrotechnik und Holzverarbeitung. Als endogene Variablen werden Beschäftigungsveränderungen geschätzt; die exogenen Variablen sind Ölpreisschocks, Exportprobleme, Importkonkurrenzdruck, Wechselkursveränderungen und Unternehmensstrategien, wie Produktinnovationen, Prozeßinnovationen oder internationale Kooperationsvereinbarungen.

Die Ergebnisse müssen sich allerdings der üblichen Black-Box-Kritik (Testing without Theory) stellen.

Während sich die ersten fünf Beiträge dem gemeinsamen Oberthema der Verarbeitung eines internationalen Ressourcen-Schocks widmen, sind die übrigen Artikel weitaus heterogener. *Herberg/Kühn* befassen sich mit dem wieder verstärkt auftretenden Protektionismus, der sich v.a. in Form nicht-tarifärer Handelshemmnisse darstellt. Es werden die Auswirkungen einer mengenmäßigen Importbeschränkung bei einem Endprodukt und bei einem Vorleistungsprodukt jeweils im Falle fester und flexibler Wechselkurse untersucht. Die Analyse erfolgt partialanalytisch und erbringt die traditionellen, bekannten Ergebnisse.

Das nächste Papier wendet sich der räumlichen Struktur des Welthandels zu. Mit Hilfe eines umfangreichen ökonomischen Modells über 86 Länder und einen Zeitraum von 15 Jahren illustriert *Peschel* die Bedeutung von Kommunikations- und Transportkosten im internationalen Handel und damit die Bedeutung von Marktunvollkommenheiten. Es stellt sich eine längerfristige Stabilität der räumlichen Struktur des Welthandels heraus, die nicht mit der traditionellen Handelstheorie erklärbar ist, aber mit der Bestimmungsgröße „räumliche Distanz“. Schließlich werden signifikante Interdependenzen zwischen internationalem Handel und Industrialisierungsgrad herausgefunden.

Der Beitrag besteht durch seine klare Präsentation der Fragestellung, der methodischen Probleme, der zugrundeliegenden theoretischen Modellansätze und der Resultate. Es erscheint reizvoll, mit diesem Instrumentarium noch weitere Fragestellungen zu untersuchen, z.B. inwieweit die Linder-Hypothese in ihrem Erklärungsgrad für die räumliche Struktur des Außenhandels hier bestätigt wird.

Die beiden Beiträge von *Tivig* beinhalten mehr modelltechnische Überlegungen. Zunächst geht es um die Problematik der Verbindung langsam und schnell reagierender Variabler. Nach der „Moving-Equilibrium“ Methode werden die Veränderungen langsamer Variablen unter der Annahme analysiert, daß die Anpassung der schnellen Variablen hin zum „Instantaneous“-Gleichgewicht jederzeit vollzogen ist. *Tivig* stellt ein erweitertes System vor, in dem Rückwirkungen der Veränderungen schneller Variablen auf den Anpassungsprozeß der langsamen Variablen miteinbezogen werden. Damit ist die Unterscheidung in langsame und schnelle Variable allerdings nicht mehr eindeutig möglich. *Tivig* spricht von mixed Variablen, wenn ihr Zeitpfad durch die simultane Interaktion schneller und langsamer Komponenten bestimmt wird.

Solche Zusammenhänge sind in Portfolio-Balance-Modellen besonders relevant, in denen die Interdependenz von kurzfristigen Wechselkursveränderungen, internationalen Kapitalströmen und mittelfristigen Vermögensanpassungsprozessen (durch Leistungsbilanzsalden) eine Rolle spielen. *Tivig* stellt typische Probleme verschiedener in der Literatur vorgestellter Portfolio-Balance-Modelle dar, wozu sie diese Modelle vier verschiedenen Klassen zuordnet. Insbesondere werden dabei mögliche Stabilitätsprobleme diskutiert, die sich aus einer negativen Nettoauslandsposition ergeben können, aus Leistungsbilanzeffekten oder aus bestimmten Erwartungshypothesen. Besonders positiv hervorzuheben ist hier die umfassende Darstellung und Klassifizierung vorhandener Portfoliomodelle und die systematische Ableitung der Stabilitätsbedingungen im Rahmen zweier charakteristischer Modelltypen.

Zielsetzung von *Schittko/Eckwert* ist die Formulierung eines dynamischen Zweiländer-Modells mit Mengenrationierung. Innerhalb ihres Modellrahmens weisen sie nach, daß auch bei Mengenrationierung und Preisstarre ein langfristiges stabiles Gleichgewicht erreicht wird, wenn der monetäre Zahlungsbilanzausgleichs-Mechanismus zum Tragen kommt. Im Falle flexibler Wechselkurse fehlen die dynamischen Effekte dieser Bestandsanpassung auf den Geldmärkten, so daß nur kurzfristige lokale Stabilität untersucht wird, wobei eine inhärente Tendenz zur Instabilität festgestellt wird.

Die Relevanz dieser Ergebnisse wird allerdings dadurch eingeschränkt, daß internationale Kapitalbewegungen, insbesondere spekulative Kapitalbewegungen, nicht berücksichtigt werden, obwohl gerade sie heutzutage ein Hauptfaktor stabilisierender oder destabilisierender dynamischer Entwicklungen sind. Vor diesem Hintergrund stellt sich ganz besonders die Frage, ob die ausufernde formale Darstellung (106 Gleichungen) noch in einem ökonomischen Zusammenhang zum Ergebnis steht. Die Unübersichtlichkeit und mangelnde Interpretierbarkeit der analytischen Darstellung wird allerdings noch von z.T. absolut nicht-erklärenden graphischen Darstellungen (z.B. S. 180) übertroffen, die keinesfalls „die algebraischen Stabilitätskriterien transparenter machen“ (S. 201).

Im letzten Beitrag schließlich befaßt sich *Schmid* mit den Problemen weltweiter Staatsverschuldung in einem Ansatz mit überlappenden Generationen. In dem neoklassischen Zwei-Länder-Vollbeschäftigungsmodell werden insbesondere Zusammenhänge zwischen Staatsverschuldung und Auslandsverschuldung analysiert. Das außerordentlich differenzierte Modell verbindet die dynamische Entwicklung der realen Staatsverschuldung mit der dynamischen Entwicklung der Realkapitalbildung. Die graphische Darstellung dient hier im übrigen tatsächlich der Veranschaulichung der analytischen Ableitungen.

Als ein Hauptergebnis innerhalb dieses Modellrahmens folgt, daß der richtige Weg zum Abbau der Staatsverschuldung ein temporärer Budgetüberschuß durch Steuererhöhungen ist. Später kann dann die Besteuerung wieder reduziert werden, mit dem Vorteil einer erhöhten Kapitalakkumulation und einer höheren Kapitalintensität. So stringent die Ergebnisse auch aus dem vorliegenden Modell abgeleitet sind, so bleibt doch die Frage, ob damit tatsächlich ein praktikabler und stabiler Ausweg aus der Schuldenkrise vieler Entwicklungs- und Schwellenländer gewiesen wird, deren Rahmenbedingungen ja eben nicht die eines neoklassischen Vollbeschäftigungsgleichgewichts sind.

Die vorangegangenen Ausführungen zu den einzelnen Beiträgen dokumentieren die Heterogenität der hier in einem Sammelband verbundenen Artikel. Dies ist jedoch nicht als Kritik zu verstehen, da der Anspruch dieses Werkes nicht darin besteht, eine in sich geschlossene und abgerundete Bearbeitung eines abgegrenzten Fragenkomplexes vorzulegen. Stattdessen war es das Ziel, ohne spezifische Auswahlkriterien zugrundezulegen, einen Eindruck von der Breite des Forschungsschwerpunktes zu geben und die Vielfalt möglicher Vorgehensweisen und daraus resultierender Erkenntnisse aufzuzeigen. In dieser Hinsicht ist der Sammelband eine überaus interessante und anregende Lektüre.

R. Ohr, Stuttgart

Döhrn, Roland: Schattenwirtschaft und Strukturwandel in der Bundesrepublik Deutschland (Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, NF 49). Duncker & Humblot, Berlin 1990. 192 S. DM 58,-.

In jüngerer Zeit sind einige differenzierte empirische Untersuchungen zum Thema „Schattenwirtschaft in der Bundesrepublik“ veröffentlicht worden, die auf die unterschiedlichen Formen der informellen Ökonomie eingehen. Eine umfangreiche und umfassende Querschnittsanalyse ist mit der Arbeit von *Döhrn* vorgelegt. Sie beinhaltet im Kern eine Weiterentwicklung des am RWI für die Strukturberichterstattung erstellten und hier für den Bereich Schattenwirtschaft angepaßten sektoralen Untersuchungsansatzes. Damit lassen sich Fragen der Wechselwirkung von formeller und informeller Ökonomie auf disaggregierter Ebene beantworten und Konsequenzen für die Strukturbildung der regulären Wirtschaft aufzeigen.

Im ersten Kapitel werden Definitionen der Schattenwirtschaft nach statistischen, steuerlichen, juristischen und arbeitsorganisatorischen Kriterien diskutiert. Nach mittlerweile auch eingebürgerter Sicht wird Schattenwirtschaft in die drei Felder Untergrundwirtschaft (genauer Schwarzwirtschaft, d.h. erwerbswirtschaftliche, legale Aktivitäten außerhalb der Rechtsnormen), Selbstversorgungs- und Alternative Ökonomie (unentgeltliche bzw. entgeltliche Bedarfswirtschaft) gegliedert, die später empirisch analysiert werden. Das zweite Kapitel umfaßt, getrennt nach den drei Teilgebieten, Meßansätze und Erörterung vorliegender Schätzergebnisse, wobei bzgl. des erwerbswirtschaftlichen Teils auf bekannte Konzepte und Schätzergebnisse, bzgl. der bedarfswirtschaftlichen Teile auf neuere Direktbefragungen rekurriert wird.

Das dritte Kapitel ist der theoretischen Analyse schattenwirtschaftlicher Wirkungen gewidmet. Dazu führt Döhrn die Begriffe ‚direkte Effekte‘, ‚allgemeine und spezielle indirekte Effekte‘ ein, wobei er letztere noch in ‚Nachfrage-‘ und ‚Verbundeffekte‘ unterteilt. Direkte Effekte der Schattenwirtschaft sind jene Substitutionswirkungen, bei denen Produkte der offiziellen Wirtschaft direkt durch schattenwirtschaftliche Produkte ersetzt werden. Unter indirekten Effekten werden „allgemein jene Konsequenzen ... zusammengefaßt, die sich in anderen als den direkt betroffenen Sektoren ergeben“ (S. 65). Über deren Gesamtwirkung – und hier liegt das Problem – lassen sich auf theoretischer Basis nur Vermutungen äußern. Müssen etwa aufgrund wachsender Schattenwirtschaft die Rentenbeitragssätze erhöht werden, so wird es nach Döhrn in arbeitsintensiven Produktionsbereichen zu Rationalisierungsinvestitionen kommen mit der Folge sektoraler Arbeitslosigkeit und entsprechenden Konsequenzen für die Konsumnachfrage. Andererseits, so ist einzuwenden, könnte die erhöhte Investitionsgüternachfrage an anderer Stelle zu expansiven Impulsen führen.

Bei den speziellen indirekten Effekten handelt es sich, wie aus Kap. 5 hervorgeht, um Komplementärwirkungen zwischen regulärer und informeller Ökonomie. Sie beziehen sich beim Nachfrageeffekt auf Vorleistungen und Verbrauchsgüter (etwa Textilien für die Hobbyschneiderin), beim Verbundeffekt auf Kapitalgüter, nämlich auf Gebrauchsgüter, deren Besitz Schattenproduktion erst ermöglicht (etwa Heimwerkereinrichtungen), oder auf in der regulären Wirtschaft getätigte Investitionen beim Eigenheimbau, die mit Selbsthilfe verbunden werden. Diese begrifflichen Trennungen, die in der empirischen Analyse aufgenommen werden, werden graphisch mit Hilfe der Slutskyzerlegung des (durch Übergang in die Schattenwirtschaft erzielten) Preiseffekts erläutert.

Der Erfassung der direkten Effekte im vierten Kapitel liegt der Gedanke einer preisinduzierten Schattenwirtschaft (ähnlich einem vom Referenten in H. 2 (1990) dieser Zeitschrift verfolgten Schätzansatz) zugrunde: je größer die Produktpreisdifferenz zwischen formeller und informeller Ökonomie, desto lohnender sind schattenwirtschaftliche Aktivitäten. Der reguläre Produktpreis setzt sich aus den sektorspezifischen Lohn- und Kapitalkosten, in die maßgeblich die aus der VGR geschätzten sektoralen Produktivitäten eingehen, sowie den Materialkosten zusammen, die aus den Vorleistungsquoten abgeleitet werden. Die Kostenbestandteile werden bei der Gewinnung schattenwirtschaftlicher Produktpreise über Simulationsfaktoren modifiziert. Diese basieren bei der getrennten Ermittlung von extern (Schwarzarbeiter) bzw. intern (schwarz tätige Unternehmen) gespeister Untergrundwirtschaft auf einer unterschiedlichen Faktorgewichtung für Einarbeitungsaufwand, Kapitalgüterzugang etc. Dem Ergebnis zufolge sind schattenwirtschaftliche Preisvorteile („gefährdete Branchen“) im handwerklichen und konsumnahen Bereich auszumachen. Da Selbstversorgungswirtschaft, primär über fehlende Arbeitskosten simuliert, ebenfalls in den genannten Branchen Preisvorteile aufweist, läßt sich die These substitutiver Beziehungen zwischen Schwarzwirtschaft und Eigenproduktion bestätigen, wobei

die Nachfrager schwarzer Dienste eher unter den Beziehern höherer, die Heimwerker eher unter den Beziehern geringerer Einkommen zu suchen sind. (S. 145). Für den Bereich der Alternativen Ökonomie reflektieren die Ergebnisse, wonach Branchen mit gering kapitalisierten Arbeitsplätzen vorherrschen, wohl insbesondere entsprechende Simulationsgewichtungen.

In einem kausalanalytischen Schritt werden, getrennt für jeden der drei schattenwirtschaftlichen Felder, fünf Determinanten, die Betriebsgröße, Beschäftigung und Konsumrelevanz einer Branche charakterisieren, nach ihrer Korrelation mit den vorher ermittelten Branchengefährdungsindizes lexikographisch geordnet und dem LPI-Gedanken folgend mit entsprechenden Verteilungsgewichten versehen. Dies führt zu branchenspezifischen Schattenwirtschaftsindizes, deren Mittelwerte nun eine auf der Rangfolge der Determinanten basierende Schätzung der sektoralen Verteilung schattenwirtschaftlicher Felder liefern. Der Vorteil dieses Zugangs liegt darin, daß nur wenige Daten benötigt werden und über die Bildung weitgehend homogener Sektoren eindeutige Aussagen erzielt werden konnten. Entgegen in der Literatur verbreiteter Behauptungen konnte Döhrn keine signifikante Korrelation zwischen schattenwirtschaftlicher Gefährdung und unterproportionalem Branchenwachstum im allgemeinen feststellen, ein solcher Zusammenhang ließ sich jedoch für den Sektor Handwerk bestätigen. Die Hypothese der relativen Zunahme der Schattenwirtschaft wird daher im Einklang mit neueren Längsschnittanalysen stark in Zweifel gezogen.

Im fünften Kapitel werden die indirekten Wirkungen der Schattenwirtschaft erfaßt. Die Verbundeffekte von Heimwerken und Eigenleistung beim Bau werden eher elementar abgeleitet. Die nachfrageschaffenden Wirkungen werden sektoral über die Vorleistungsquoten der am meisten gefährdeten Sektoren bei gegebener Inputstruktur und unterstelltem Gesamtproduktionswert der Schattenwirtschaft in Höhe von 250 Mrd. DM (1980) ermittelt. Hieraus ergab sich ein Nachfrageimpuls von 109 Mrd. DM, der – so die Annahme – in Konkurrenz zu den privaten Konsumausgaben steht und daher Nachfrageausfälle auslöst. Den Berechnungen zufolge kompensieren sich diese indirekten, im Inland wirksamen Effekte per Saldo weitgehend (S. 169). Die sektorale Verteilung weist Gewinner (Bau, KFZ, Landwirtschaft), per Saldo unberührte Sektoren (Konsum, Bildung) und Verlierer (Energie, sonstige Dienste) auf.

Wesentliches Fazit der vorliegenden strukturellen Analyse der Schattenwirtschaft ist die Erkenntnis, daß informelle Ökonomie stärker durch intensive Verflechtung als durch Konkurrenz zur regulären Wirtschaft gekennzeichnet ist (S. 178). Weitergehende Thesen etwa hinsichtlich eines prozyklischen Verlaufs oder geringen Wachstumspotentials müssen eher als – wenn auch plausible – Vermutungen stehen bleiben.

Das Buch ist dem am weitgespannten Thema Schattenwirtschaft interessierten Leser ebenso zu empfehlen wie – aufgrund der umfangreichen Strukturberechnungen – dem Fachmann für Fragen sektoraler volkswirtschaftlicher Analyse. Die Lektüre wird durch die etwas wenig stringente begriffliche Einführung direkter und indirekter Effekte sowie durch die knappe Darstellung zugrundegelegter Schätzbeziehungen oder -vorgänge nicht gerade erleichtert. Dafür wird mit der Arbeit erstmals eine, zudem sauber fundierte, sektorale Analyse der informellen Ökonomie vorgelegt, die gerade für das Verständnis der facettenreichen Schattenwirtschaft von großer Bedeutung ist.

A. Karmann, Hamburg

Niethammer, Thomas: Die Ziele der Bankenaufsicht in der Bundesrepublik Deutschland. Das Verhältnis zwischen „Gläubigerschutz“ und „Sicherung der Funktionsfähigkeit des Kreditwesens“ (Betriebswirtschaftliche Forschungsergebnisse, Band 93). Duncker und Humblot, Berlin 1990. 272 S. DM 58,-.

Die Tübinger Dissertation von 1987 greift den Umstand auf, daß sich der Gesetzgeber des Kreditwesengesetzes (KWG) von 1934/1961/1976/1985 offensichtlich über den Gegenstand dessen, was eigentlich zu regulieren war und warum, nicht im klaren war. Niethammer versucht mit Fleiß und großer Beharrlichkeit, das schwer zugängliche Dickicht zu roden. Sein Literaturverzeichnis enthält mehr als fünfhundert Positionen. Der geneigte Leser sieht sich ferner auf etwa zweihundert Textseiten von tausend Fußnoten strapaziert, wobei es sich freilich manchmal um, sagen wir es einmal so, großzügige Bezugnahmen handelt. Leider fehlen Register, die diesmal besonders nützlich wären.

Nach den Präliminarien reflektiert der Verfasser zunächst die Möglichkeiten zur Bestimmung von Zielen der Bankenaufsicht, und zwar erst einmal auf der Grundlage des KWG, seiner Materialien und seiner Geschichte. Die in diesen Quellen gemachten Zielansprachen sind teils Leerformeln und/oder sie widersprechen sich: es ist kreuz und quer die Rede von der Sicherung einer „angemessenen“ Kredit„versorgung“, von der Unterstützung der Geldpolitik, von wolkigen gesamtwirtschaftlichen Belangen, von der Funktionsfähigkeit der Banken, vom Schutz der überlassenen Vermögenswerte, von den Gefahren und der Verhinderung eines „übersteigerten Wettbewerbs“ usw. Zum intellektuellen Umfeld des richtungweisenden alt-Gesetzes von 1934 zitiert Niethammer den Begleitbericht der 1933 einberufenen Enquête-Kommission, es sei Ziel des Aufsichtsgesetzes die „Herstellung eines den Aufgaben des nationalsozialistischen Staates entsprechenden Geld- und Kapitalmarktes“ (S. 49).

Danach beschäftigt sich Niethammer mit wissenschaftlichen Ansätzen zur Zielbestimmung: Gefahren- und Schutztheorie, Struktur- und Funktionsschutztheorie, „Maßstabtheorie“ und sozialen Theorien. Verwunderlich ist, daß er an dieser oder an späterer (S. 161) Stelle nicht die Frage aufgreift, die gerade das Zitat aus dem Enquête-Bericht von 1933 nahelegt: Wie ist das Bankgewerbe in die marktwirtschaftliche Ordnung einzupassen, und welche Zielvorstellungen ergeben sich aus einer solchen Einordnung? Die Arbeit hätte vermutlich eine andere Richtung genommen.

Der Verfasser beschäftigt sich ausführlich mit den Grundrechten, mit dem Sozialstaatsprinzip und mit dem Wirtschafts-Verwaltungsrecht. Mit dem Sozialstaatsprinzip kommt in dem Buch der Gläubigerschutz als (individuelle) „Daseinsvorsorge“ ins Spiel. Unter wirtschafts-verwaltungsrechtlichen Gesichtspunkten wird die verbreitete Auffassung vehement abgelehnt (und auch versucht zu widerlegen), die Bankenaufsicht sei eine Art spezielle Gewerbepolizei. Die Verneinung des gewerbepolizeilichen Aspektes bedeutet nicht von vornherein auch eine Absage an den Schutz von Bankgläubigern. Damit befaßt sich der erste tragende Teil (68 Seiten) der Arbeit von Niethammer (S. 91 ff.). Vielmehr sieht der Verfasser in der relativ niedrigen Nettohaftungsreserve, also in der geringen Eigenkapitalausstattung der Banken das Bestehen von besonderen Vermögensverlust-Risiken für Bankgläubiger. Dieser Ansatz wird leider weder vertieft noch später wieder aufgegriffen. Wiederum hätte die Arbeit eine andere Richtung genommen. Die Verlustrisiken sollen indessen nach allgemeiner Auffassung aus sozialpolitischen und wirtschaftspolitischen Gründen durch sozusagen von außen herangetragen Schutzmaßnahmen für die Gläubiger gemildert, wenn nicht vermieden werden. – Die Lektüre dieses Kapitels ist wegen der verschachtelten Gliederung nicht ganz einfach. Es werden zunächst die beiden Begründungen für den Gläubigerschutz dargestellt und kommentiert. Dann folgt ein Abschnitt mit der Ana-

lyse der Begründungen und die Prüfung der gemachten Annahmen; dies jeweils mit einer ganzen Reihe von Unterpunkten und geteilt in sozialpolitische und wirtschaftspolitische Begründung. Der Leser tut bei diesem und bei dem folgenden Hauptteil gut daran, sich das Inhaltsverzeichnis genau einzuprägen, weil er bei der peniblen Behandlung des Stoffes durch den Verfasser sonst leicht den roten Faden verliert. Insbesondere ist Rückblättern immer wieder nötig.

Mit sozialpolitischer Begründung kann nach Niethammer personenbezogener oder sachbezogener Schutz gemeint sein. Eine wirtschaftspolitische Begründung liefert die besondere Vertrauensanfälligkeit der Bankgläubiger, weil sie u. U. massiert ihre Forderungen einzutreiben versuchen. Das tun sie nach Niethammer um so eher, weil die Fähigkeit zu einer rationalen Verarbeitung von Informationen „wegen mangelnder Vorbildung für den Großteil der Einleger bezweifelt werden“ muß (S. 121). Diese bloße Behauptung wird zwar von vielen, auch namhaften Autoren vertreten, gleichwohl vom Rezensenten bestritten, zumal wenn man dem guten marktwirtschaftlichen Satz „caveat emptor“ mehr praktische Geltung verschaffen würde¹. Der Punkt ist, daß gerade der (überzogene) Gläubigerschutz die Bankgläubiger uninteressiert und damit unwissend macht, so daß diese keine vernünftige Risikoabwägung mehr vornehmen, mit der Folge von Fehlallokationen. Das Drama der amerikanischen Savings and Loan-Institutions liefert den historischen Nachweis. Die Spielregeln der Marktwirtschaft verlangen zwingend, daß auch die Nachfrage ein gewisses Risiko, und sei es ein „Restrisiko“ mitträgt, weil anders die Selektion nicht oder nicht optimal funktioniert. Die Haftung besorgt den Produktivitätsfortschritt in der Marktwirtschaft.

Auch gegenüber den sogenannten stillen Reserven der Kreditinstitute als heimlicher Gläubigerschutz (§ 26 a KWG) gelten solche Vorbehalte (S. 122 ff.). Die Gläubiger von Banken müssen in einer Marktwirtschaft ihr Vertrauen auf Evidenz stützen können und dürfen nicht auf dumpfe Vermutungen und wilde Gerüchte angewiesen sein. Der Verfasser zweifelt jedoch an der Einsichtsfähigkeit der Bankkunden (S. 124 und passim), und beurteilt allein deswegen jegliche präventiven Maßnahmen skeptisch. Die Einschätzung von Bankkunden als mehr oder weniger unwissend, unerfahren sowie zur Hysterie neigend gehört zur Standardausrüstung sowohl der heutigen Bankpolitik als auch der Literatur. Es handelt sich um eine wenig begründete Annahme. In den letzten vier Jahrzehnten haben (zumindest in zivilisierten Gegenden Europas) weder Zusammenbrüche, noch der Totalverlust von Eigenkapital, noch stark schwankende Gewinnsausweise von Banken zu dem geführt, was die Regulatoren wie die Apokalypse fürchten: zum allgemeinen Run des Publikums auf die Bankschalter. Dennoch bleibt Niethammer dabei: „Die Gefahr, daß sich Vertrauensverluste nicht auf die Gläubiger eines Instituts beschränken, sondern auf Gläubiger anderer, gegebenenfalls aller Kreditinstitute übergreifen, bildet den Kern der wirtschaftspolitischen Begründung des Gläubigerschutzes“ (S. 127).

Die ominösen Kettenreaktionen würden die Bankgläubiger je nach sozio-ökonomischen Kriterien sehr unterschiedlich treffen. Zurecht hebt Niethammer hervor, daß dieses Thema sozialpolitischer und nicht bankpolitischer Natur ist und schon deshalb mit dem KWG nichts zu tun hat (S. 137 ff.). Man könnte sozialpolitische Gesichtspunkte jedoch in einem System der direkten Einlagensicherung verwirklichen (S. 139). Hier ist anzumerken, daß gerade das nicht geschieht. Vielmehr wird, zumindest in Deutschland, direkter Einlegerschutz mit Flutlichtanlagen betrieben, was den oben beschriebenen Einschläferungs-Effekt hat. Die Sozialisierung und Kollektivie-

¹ Becker, W. D. (1987), Das Grundproblem der Bankenregulierung, in: D. Schneider (Hrsg.), Kapitalmarkt und Finanzierung. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Band 165. Berlin, 399 ff.

rung von Gläubiger-Risiken läuft außerdem auf eine Subventionierung von gefährlichen Klumpenrisiken hinaus; siehe Amerika. Als Ergebnis seiner Betrachtungen faßt Niethammer zusammen, daß das Ziel des Gläubigerschutzes im Rahmen des KWG ein bloßer Reflex des Zieles einer Sicherung der Funktionsfähigkeit des Kreditapparates ist (S. 145 f.). Er deutet nur an, daß zwischen Gläubiger schützenden Normen und der Funktionsfähigkeit immerhin ein Spannungsverhältnis besteht, durch das die Banken als Unternehmen u. U. lahmgelegt werden könnten (S. 148). Das wäre noch ein interessantes Thema gewesen.

Der zweite Hauptteil des Buches behandelt die Sicherung der Funktionsfähigkeit des Kreditwesens als Oberziel der Bankenaufsicht (62 Seiten). Wenn es richtig ist, daß die Frage der Funktionsfähigkeit als Ausgangspunkt für die Definition steht, welche Funktion die Banken im Dienste von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft zu erfüllen haben (S. 160), dann hätte hier die Problematik der Aufgabenbeschreibung durch die Enquête-Kommission von 1933 wieder aufgegriffen werden müssen. Es bestehen erhebliche Zweifel, ob Konzeption und Praxis der Bankenaufsicht in Deutschland und anderswo in die Ordnung der „Sozialen Marktwirtschaft“ passen. Widersprochen werden muß der Meinung, daß dabei „Zielinhalte, die anderen ordnungspolitischen Teilbereichen (z. B. Wettbewerbspolitik) entsprechen, ... auszuschließen ...“ sind (S. 169). In einer marktwirtschaftlichen Ordnung besteht ein fundamentales öffentliches Interesse an Wettbewerb in allen Teilbereichen. Diesem Grundsatz müssen sich auch die Bankenaufsicht als wirtschaftspolitische Instanz und das Aufsichtsamt als Behörde eben der Regierung, die diese Wirtschaftsordnung wünscht, unterordnen. Niethammer argumentiert manchmal im luftarmen Raum. So auch weiter wettbewerbspolitisch auf S. 175 f.: Er bestreitet, daß die Bankenaufsicht Allokationsgesichtspunkte zu beachten hätte. Selbstverständlich ist es nicht Aufgabe der Bankenaufsicht, den Bedarf an Bankleistungen zu bestimmen; ebensowenig wie es Aufgabe des Technischen Überwachungs-Vereins wäre, die Nachfrage nach Automobilen zu regeln. Aber wettbewerbsbeschränkende Normen wirken kontraproduktiv.

Nach der Ablehnung der Sicherung einzelwirtschaftlicher Bankfunktionen wendet sich Niethammer der Funktionsfähigkeit des Kreditwesens in gesamtwirtschaftlicher Sicht zu (S. 189 bis 221). Dazu begreift er den Bankenapparat als Subsystem des Kapitalmarktes. Obwohl der Begriff des Kapitalmarktes vulgo von dem Adjektiv „langfristig“ okkupiert ist, halten wir dies für zulässig. Die zentrale Aufgabe eines Kapitalmarktes sieht Niethammer in Übereinstimmung mit der Literatur darin, Nachfrage und Angebot von Finanzierungsmitteln hinsichtlich ihrer Merkmale so zu transformieren, daß der Markt geräumt wird (S. 190). Was in diesem Zusammenhang die Banken betrifft, so differenziert er zwischen Losgrößentransformation, Fristentransformation und Risikotransformation. Man könnte sich noch andere Transformationsvorgänge vorstellen, z. B. in zeitlicher, regionaler oder sozioökonomischer Hinsicht usw., doch dürfte das – wie gleich noch zu zeigen sein wird – kaum zu völlig anderen Ergebnissen führen.

Die bedeutendste Transformationsfunktion ist die Risikentransformation (S. 193). Das geschieht durch Risikostreuung und Risikoerfüllung. Das also war des Pudels Kern! „Das Bankenaufsichtsziel ‚Sicherung der Funktionsfähigkeit‘ kann zutreffend als ‚Sicherung der Transformationsfunktion der Banken‘ umschrieben werden“ (S. 196), wobei die Transformation von Risiken die bedeutendste Funktion ist. Wenn man nun noch bedenkt, daß die Umwandlung von Fristen, Losgrößen und anderen bankwirtschaftlichen Inkongruenzen stets mit Risiken (und Chancen) verbunden ist, dann kann man m. E. die Risikotransformation als Bankenfunktion schlechthin bezeichnen. Niethammer untersucht dann kurz, welche Rolle das Eigenkapital der Banken bei der Transformation spielt. Zwar verkennt er nicht, daß das Eigenkapital

der Bank eine Grenze für die Risikobereitschaft bildet (S. 198). Die naheliegende Folgerung, daß hier ein marktwirtschaftlich konformer Ansatz für die Stabilisierung der Funktionsfähigkeit des Kreditgewerbes liegen könnte, wird aber nicht gezogen. Die Rolle des haftenden Eigenkapitals als Verlustpuffer spielt bei Niethammer so gut wie keine Rolle. Das Rechtsinstitut der Haftung, für eine Marktwirtschaft konstituierend, kommt in der Arbeit selbst als bloßes Wort im Text nur einmal (S. 91) vor.

Kritische Anmerkungen zu dem Buch von Niethammer schließen nicht die Würdigung der großen intellektuellen Anstrengung des Verfassers aus. Man wird viele, vielleicht die meisten seiner Gedanken wohlmeinend auch dann erwägen können, wenn man selbst im einzelnen zu anderen Schlüssen kommt. Die Lektüre ist in diesem Sinne zu empfehlen, wenn auch „organisatorisch“ nicht ganz einfach. Das Buch ist gründlich, originell und anregend. Im übrigen ist jeder Versuch willkommen, die Indolenz der öffentlichen Bankpolitik zu überwinden: „Es gibt seit jeher eine bemerkenswerte Diskrepanz zwischen den Diskussionen, die den Änderungsgesetzen zum Kreditwesengesetz vorausgehen, und jener, die sich in wissenschaftlichen Veröffentlichungen zu Grundfragen der Bankenaufsicht niederschlägt².“

W. D. Becker, Aachen

Artus, P./Barroux, Y. (Hrsg.): *Monetary Policy. A Theoretical and Econometric Approach.* (Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics, Vol. 19). Kluwer Academic Publishers, Dordrecht/Boston/London 1990. 250 S. Dfl. 170,-/US\$ 89,-

Das Buch enthält eine Auswahl an Vorträgen, die auf der internationalen Konferenz über „Monetary and Financial Models“ im Januar 1987 in Genf gehalten wurden. Die elf im Buch vorgestellten Beiträge umfassen fünf Bereiche der Geldpolitik und der Finanzmärkte: Teil 1 befaßt sich mit der optimalen Gestaltung der Geldpolitik und der Reaktionsfunktion der monetären Instanzen; Glaubwürdigkeit und Reputation bilden den zweiten Teil. Die Geldnachfrage in den USA und die Beziehung zwischen Geldmenge und -basis in Frankreich werden im dritten Teil behandelt. Im vierten Teil sind Beiträge zusammengefaßt, die sich mit einer Kausalitätsanalyse zwischen Geld und Einkommen in Spanien befassen, den Zusammenhang zwischen Inflationsrate und Zinssatz in den siebziger Jahren in Italien untersuchen und ein kurzfristiges Ungleichgewichtsmodell mit carry-over-Effekten für US-business loans präsentieren. Der abschließende fünfte Teil stellt ökonometrische Modelle für Finanzmärkte vor, die insbesondere zur Analyse von crowding-out Effekten dienen sollen.

Der erste, etwas theoretischer angelegte Teil geht der Frage nach, wie man adäquat das Verhalten der Zentralbank modellieren und zu ihren „revealed preferences“ gelangen kann. *Camen/Genberg/Salemi* spezifizieren zu diesem Zweck in ihrer Arbeit „Optimal Monetary Policy and the Revealed Preference Function of the Swiss National Bank“ ein vektorautoregressives Modell für die schweizerische Wirtschaft, das insbesondere eine Bestimmungsgleichung für die monetäre Basis enthält. Mit Hilfe einer Verlust- bzw. Wohlfahrtsfunktion, die die Autoren für die Schweizer Nationalbank schätzen, gelangen sie zu dem Ergebnis, daß sowohl für die Zeit fester als auch flexibler Wechselkurse das Hauptanliegen der Nationalbank in einer Reduktion der Inflationsrate lag.

² *Krümmel, H. J.* (1984), Schutzzweck und Aufsichtseingriffe, in: *Kredit und Kapital* 17, 474.

In einem Modell mit rationalen Erwartungen geht *Chauveau* der Frage nach, ob es möglich ist, optimale Regeln zu finden, um entweder den Geldmarktzins zu setzen oder um die monetäre Basis zu kontrollieren. Unter der Annahme, daß das Ziel der wirtschaftspolitischen Instanzen entweder in einer Varianzreduktion ausländischer Währungsreservenhaltung liegt oder in einer Verringerung der Fluktuationen im Output und in der Inflationsrate, gelangt der Autor für beide Wechselkurssysteme (feste und flexible) zu dem Ergebnis, daß im Falle eines instabilen Geldangebotsmultiplikators die Steuerung des Geldmarktzinses einer Geldangebotskontrolle vorzuziehen ist.

Teil II befaßt sich mit Problemen der Glaubwürdigkeit und des Ansehens der Zentralbank. In „Credibility, Reputation and the Indeterminacy of Macroeconomics“ zeigt *Carraro*, daß unter bestimmten Voraussetzungen – in einem spieltheoretischen Ansatz ist die Politikinstanz der leader, der mit einer bestimmten Stackelberg-Strategie den privaten Sektor unter Druck setzt – seitens der Politik-Autoritäten eine Vielzahl von Ergebnissen produziert werden kann, die alle besser sind als im Falle einer nicht-kooperativen Strategie. Da diese Ergebnisse dann auch besser sind als das optimal angestrebte Ergebnis, wurde somit von *Carraro* ein Weg aufgezeigt, das zeitliche Konsistenzproblem zu lösen.

Die zweite Arbeit in diesem Teil von *M. Christensen* mit dem Titel „Policy Credibility and the Lucas Critique – some New Tests with an Application to Denmark“ untersucht empirisch die Konsequenzen des im Oktober 1982 in Dänemark stattgefundenen Politikwechsels, der in einer Abkehr der Politik einer fortlaufenden Abwertung des Wechselkurses bestand. Die Frage, ob sich mit der Änderung der Politik die Glaubwürdigkeit der Zentralbank erhöht hat, überprüft *Christensen* auf der Basis einer Schätzgleichung für einen langfristigen Zinssatz. Die Gleichung wird unter der Annahme variierender Parameter geschätzt, und eine wesentliche Erklärungsgröße ist die Variabilität des Wechselkurses. Das Ergebnis dieser Arbeit lautet, daß mit der Änderung der Politik der Zentralbank ihre Glaubwürdigkeit gestiegen ist.

Die Geldnachfrage ist Gegenstand des dritten Teils des Buches. *Koskela/Viren* untersuchen erneut die Geldnachfrage in den USA. Hierzu schätzen sie das partielle Anpassungsmodell, einen Threshold-Ansatz sowie ein error-correction-Modell (ECM). Ihre präferierte Geldnachfragegleichung für den Zeitraum 1951.I - 1983.IV für das Geldmengenaggregat M1 besteht in einer um Unsicherheit korrigierten Geldnachfrage, für die sich eine portfoliotheoretische Interpretation anbietet. In ihrem verallgemeinerten ECM treten die Varianzen und Kovarianzen des nominalen Zinssatzes und der Inflationsrate als erklärende Variablen auf.

Für Frankreich führen *Barroux/Dagognet* einen Vergleich der Entwicklungen der monetären Basis (B) und der Geldmenge (M) über fünfzehn Jahre durch. Ihr Anliegen besteht darin, die wichtigsten Erklärungsfaktoren für die Veränderungen im Quotienten (B/M) herauszufiltern. Zu diesem Zweck verknüpfen sie eine traditionelle Geldnachfragefunktion mit einer Divisor-Typ-Beziehung und leiten hieraus eine Bestimmungsgleichung für (B/M) her.

Im vierten Teil werden Kausalitätstests durchgeführt, und die Wirkung der Geldpolitik wird überprüft. *Aznar/Trivez* gelangen in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, daß für Spanien das Geldangebot und der reale Output unabhängig voneinander sind. Für Italien gelangt *d'Elia* zu dem Schluß, daß eine kausale Beziehung zwischen Nominalzinssatz und Inflationsrate von der Art der Störung abhängt, die auf das System trifft. Beide Variablen werden durch die Entwicklung anderer Größen, wie z.B. Wechselkurs, Inlandsnachfrage etc. beeinflusst, ohne daß ein direkter Zusammenhang zwischen Nominalzins und Inflationsrate besteht.

Ein Ungleichgewichtsmodell für den US-Kreditmarkt wird von *M. Dagenais* vorgestellt, das zwei spezielle Eigenschaften hat. Zum einen kann ein Teil der nicht befriedigten Nachfrage in die nächste Periode verlagert werden, zum anderen variiert der Zinssatz in Folge eines Marktungleichgewichtes. Eine Untersuchung mit Monatsdaten legt die Interpretation nahe, daß der US-Kreditmarkt (genauer: business loan market) ein Ungleichgewichtsmarkt ist, da die Zinsvariationen nicht ausreichten, um Angebot und Nachfrage innerhalb eines Monats auszugleichen. Ferner wird etwa ein Drittel der nichtbefriedigten Nachfrage in die nächste Periode verlagert.

Der letzte Teil des Sammelwerks stellt ökonomische Finanzmarktmodelle vor, die insbesondere crowding-out-Effekte erfassen sollen. *Mackenzie/Thomas* beanstanden, daß traditionelle ökonomische Modelle nicht oder nur unvollkommen in der Lage sind, Aussagen zu treffen über die Fähigkeiten der monetären Instanzen das Geldangebot bzw. das Kreditvolumen zu kontrollieren und somit die gesamtwirtschaftliche Aktivität zu beeinflussen. Deshalb entwickeln sie ein Modell, das gleichzeitig Preise, Löhne, den Wechselkurs, finanzielle Anlagen und ihre Ertragsraten und die inländischen Gesamtausgaben bestimmt. Aufgrund ihrer Schätzergebnisse kommen sie zu dem Schluß, daß ihr Modell für Politik-Simulationen geeignet ist.

In einer Simulationsstudie schließlich kommen *Siebrand/Swank* zu dem Ergebnis, daß in ihrem US-Finanzmarktmodell für die US-Geld- und Fiskalpolitik beträchtliche crowding-out-Effekte zu konstatieren sind. Insbesondere lautet ihre Empfehlung, daß eine Politik der Steuersenkung mit einer Politik der Ausgabenkürzung der öffentlichen Haushalte einhergehen muß, um erfolgreich zu sein.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Herausgeber mit der Auswahl der Beiträge ein breites Spektrum aktueller geldpolitischer Probleme abdecken und die Qualität der Beiträge überdurchschnittlich ist. Durch die Vielzahl verschiedener Länder mit ihren jeweiligen institutionellen Besonderheiten werden dem Leser viele Anregungen für eigene Forschungsarbeiten auf diesen Gebieten vermittelt. Insgesamt ist dieser Band eine empfehlenswerte Lektüre über aktuelle Probleme der Geldpolitik.

H. S. Buscher, Berlin

Starbatty, Joachim (Hrsg.): Klassiker des ökonomischen Denkens. Band 1: Von Platon bis John Stuart Mill. 340 S. DM 56,-. Band 2: Von Karl Marx bis John Maynard Keynes. 384 S. DM 96,-. Verlag C. H. Beck, München 1989.

Eine Geschichte des ökonomischen Denkens vom derzeitigen Forschungsstand für interessierte Laien und Kenner des Faches gleichermaßen zu schreiben, mag als eine unlösbare Aufgabe erscheinen. Zugunsten des Laien muß auf formale Darstellungen verzichtet werden, dem Kenner sollen neue Seiten seiner Helden gezeigt und Anregungen zu weiterer Forschung gegeben werden. Darüber hinaus sollen die Bedingungen und Prozesse der Entstehung ökonomischer Theorien gezeigt werden. Schließlich sollen die Fortschritte des ökonomischen Denkens nachgewiesen werden. Wie der Herausgeber einleitend darlegt, geht es im Grunde darum, dem Suchenden ein Koordinatenkreuz, dem Erfahrenen weitere Forschungsimpulse zu bieten. Alles dies gelingt den Autoren und dem Herausgeber der vorliegenden zweibändigen Sammlung von Essays über ausgewählte „Klassiker“ des ökonomischen Denkens.

Dabei werden als Klassiker diejenigen verstanden, die das Denken durch zeitlos gültige Antworten bereichert, wesentliche Probleme aufgezeigt oder wesentliche analytische Werkzeuge entwickelt haben (I, S. 9). Berühmte Ökonomen werden in bisher weniger bekannten Beziehungen zu ihrer Zeit vorgestellt, manche bisher weniger

bekannten Autoren werden ins Licht gerückt. Gewiß mag eine andere Auswahl oder eine andere Gewichtung der behandelten Autoren bevorzugt werden, auf der Grundlage des dargelegten Ordnungsprinzips ist die getroffene Wahl gut gelungen. Auch der Aufbau der Beiträge entspricht der Zielsetzung. Erfreulich ist im besonderen, daß die historischen Daten und Zusammenhänge in der Mehrzahl der Beiträge angesprochen werden und daß die biographische Methode ebenfalls zur Geltung kommt. Mit den biographischen und historischen Daten zum Leben und Umfeld des jeweiligen Ökonomen beginnend, führen die Beiträge in dessen Werk ein, weisen sie zugleich auf Schwerpunkte und Verbindungen mit Werken anderer Autoren hin, und vermitteln sie einen Überblick über die Wirkungen jenes Ökonomen auf die Um- und Nachwelt, im besonderen auf die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaft. Der Herausgeber wendet dieses Aufbauprinzip in seinem eigenen Beitrag über Thomas Morus mit großem Nachdruck und Erfolg an. Dabei geht er der Bedeutung von Utopien damals und in der Gegenwart nach. Von Etienne Cabet wird der Gedankenbogen bis zu den aktuellen Reformüberlegungen in der Sowjetunion gespannt. So wird die Geschichte des ökonomischen Denkens spannend und anziehend aufbereitet.

Folgt man der Führung von Herausgeber und Autoren durch beide Bände, so steht in einigen Beiträgen die Einordnung der Person und des Werkes in den historischen Gesamtzusammenhang, in anderen eher der Inhalt des Werkes jenes Ökonomen im Mittelpunkt.

Zu der ersten Gruppe zählen im ersten Band etwa die Beiträge über Thomas von Aquin (*F. Beutter*), Thomas Morus (*J. Starbatty*), Jean Baptiste Colbert (*K. E. Born*), François Quesnay (*G. Gilibert*), Friedrich List (*K. Häuser*) und J. St. Mill (*N. de Marchi*). Der zweiten Gruppe sind vor allem die Beiträge über Platon und Aristoteles (*B. Schefold*), Adam Smith (*H. C. Recktenwald*), Jean-Baptiste Say (*W. Krelle*) und David Ricardo (*W. Eltis*) zuzuordnen. Die übrigen Beiträge über Th. R. Malthus (*G. Steinmann*), J. H. v. Thünen (*U. van Suntum*) und A. A. Cournot (*L. J. R. Zimmerman* und *H. Marcon*) verbinden beide Gruppen.

Eine derartige Gruppenbildung ist auch in dem zweiten Band erkennbar. Darin zeichnen sich – von dem Aufsatz über Karl Marx (*A. E. Ott*) abgesehen – geringere Unterschiede im Aufbau der Beiträge ab als in dem ersten Band. So stellt etwa *Harald Winkel* in seinem Essay über Gustav von Schmoller zunächst den Werdegang des Autors dar, geht sodann auf Schmollers wissenschaftliche Leistung ein und versucht hernach, die ideen- und theoriegeschichtliche Wirkung sowie die politische und soziale Bedeutung dieses Autors zu umreißen. Dabei kann es sich infolge des knappen Umfangs nur um einen holzschnittartigen Überblick handeln, doch ist dies vom Herausgeber auch wohl beabsichtigt. Die unterschiedliche Gewichtung der historischen und biographischen sowie der theoriegeschichtlichen Aspekte der behandelten Autoren erhöht im übrigen die Spannung und die Aufnahmebereitschaft des Lesers. Ein völlig gleichartiger Aufbau der Beiträge würde weder der historischen Wirklichkeit der Autoren und der Entstehung ihrer Werke entsprechen, noch dem Interesse an der Geschichte des ökonomischen Denkens förderlich sein. Beide Bände sind zudem als getrennte Einheiten gestaltet, indem jeder Band mit einem ausführlichen Anhang ausgestattet ist. Er enthält neben den Anmerkungen und Bibliographien auch die Personen- und Sachregister sowie Verzeichnisse der Porträts und Autoren.

Der Inhalt der beiden Bände ist dem Kenner zwar weithin vertraut, doch schließt er in vielen Essays neue Hinweise, Bezüge und Begründungen ein, die zu Überraschungen, teilweise auch zum Widerspruch führen. Als Überraschung ist etwa *Wolfgang Kempfs* Beitrag über John Ruskin zu werten. Schon die einleitende Feststellung ist vielversprechend, da sie Ruskin als denjenigen Theoretiker und Programmatiker der Volkswirtschaftslehre ankündigt, der wohl das erstaunlichste Leben (1819 - 1900 in

England) geführt habe. Ein Kunst- und Architekturhistoriker und manischer Reisender diagnostizierte den Rhythmus der Krisen der englischen Ökonomie – unabhängig von Marx. Andere Überraschungen findet der Leser etwa in den Beiträgen über Carl Menger, Alfred Marshall, Johan Gustav Knut Wicksell und Arthur Cecil Pigou. Nach *Erich Streisslers* Darstellung ist die Zeitdauer des Produktionsprozesses konstituierend für Mengers informationstheoretisch ausgerichtetes ökonomisches Denken. Sie ist zugleich der wichtigste Grund für Irrtümer bei Wirtschaftsentscheidungen. Alfred Marshall wird von *Heinz Rieter* in drei Perspektiven skizziert: der neoklassischen Schule, der Opponenten der Neoklassik und der „modernen“ Rezipienten. Die Kritik des Wirtschaftshistorikers William Cunningham und des amerikanischen Institutionalisten Thorstein Veblen sowie die Hinweise auf die ablehnende Haltung marxistisch geschulter wie „bürgerlicher“ Ökonomen tragen viel zu einem wirklichkeitsnahen, differenzierten Marshall-Bild bei. Der „andere Marshall“ begreift die Ökonomik als Moralwissenschaft, will sie dynamisch angelegt und praxisorientiert betrieben wissen. Wer ihm gerecht werden will, muß sein Frühwerk in die Interpretation einbeziehen. Marshalls Vermächtnis, „... die Hoffnung auf eine neue, dem Humanismus und der Ethik besonders verpflichtete Volkswirtschaftslehre“ (*H. Rieter*, II, S. 157) möge das Interesse an der Entwicklung des ökonomischen Denkens über den Tag hinaus erweitern. Der Wicksell-Essay (*H. Grossekketter*) überrascht durch die Hervorhebung der Einflüsse aus dem politischen und sozialen Umfeld auf Wicksells wissenschaftliches Werk. Die Lebens- und Arbeitsweise dieses vor Skandalen und öffentlichen Auseinandersetzungen mit Verwaltung und Regierung nicht zurückschreckenden Ökonomen lassen die Entwicklungsprozesse des ökonomischen Denkens anschaulich und einprägsam hervortreten.

Viele weitere Beispiele für positive Überraschungen sind in den Essays zu finden, doch auch zu Widersprüchen anregende Interpretationen sind feststellbar. So sind Walter Euckens Grundsätze der Wirtschaftspolitik vermutlich nicht allgemeingültig dahingehend auslegbar, daß mit der Änderung der Wirtschaftsordnung eine Änderung der Staatsordnung einhergehen muß (*H. O. Lenel*, II, S. 310). Auch die Einordnung von Jevons' Wirkung auf das ökonomische Denken – Jevons, ein Revolutionär – (*R. D. Collison Black*, II, S. 96) mag zu differenzierter Beurteilung mahnen.

In der Gesamtschau bieten die beiden Bände jedoch eine Fülle von Informationen, Anregungen und Verbindungen zur Entwicklung des ökonomischen Denkens. Dabei liegt das Schwergewicht auf westeuropäischen Autoren. Das wird nicht so bleiben. Andere Länder bringen heute ebenfalls führende Autoren hervor, so daß in naher Zukunft eine erweiterte Synopsis der Klassiker des ökonomischen Denkens zu schreiben sein wird.

K. H. Schmidt, Paderborn

Spieker, Manfred: Flucht aus dem Alltag? Arbeit, Wirtschaft und Technik in den Schulbüchern des katholischen und evangelischen Religionsunterrichts. Deutscher Instituts-Verlag, Köln 1989. 414 S. Brosch. DM 48,-.

Ausmaß und Art der Auseinandersetzung mit der Wirtschaftsordnung einer Gesellschaft wird entscheidend mitbestimmt von der Behandlung ökonomischer Zusammenhänge in der Schule. Dazu tragen nicht nur die primär auf Wirtschaft bezogenen Fächer wie Wirtschafts- und Arbeitslehre oder Sozialwissenschaften bei, sondern auch der katholische und evangelische Religionsunterricht; denn die Vermittlung christlicher Grundwerte, Orientierungsnormen und Ordnungsprinzipien kann nur dann an der Bewältigung ökonomisch relevanter Lebenssituationen mitwirken, wenn

sie mit der Vermittlung der Sachgesetzlichkeit ökonomischer Zusammenhänge verbunden wird.

Zu diesem Thema stellt der Autor eine auf einer Fragebogenaktion beruhende Untersuchung des Instituts ‚Kirche und Gesellschaft‘ des Fachbereichs Katholische Theologie der Universität Osnabrück vor, in der Aussagen von Religionsbüchern für berufsbildende und allgemeinbildende Schulen zu den Themenbereichen Arbeit und Beruf, Wirtschaft sowie Technik und Umwelt und zur Kompetenz der Kirche in diesen Fragen analysiert werden. Dabei handelt es sich um eine qualitative Inhaltsanalyse, bei der die Aussagen von Religionsschulbüchern (und Lehrplänen) auf ihre Übereinstimmung mit den Erkenntnissen christlicher Sozialwissenschaften unter Beachtung der Vorgaben aus Schulgesetzen und Länderverfassungen überprüft werden.

Ausgangspunkt der Untersuchung sind die von den anthropologischen Strukturen des Menschen her entwickelten Prinzipien der Solidarität, der Subsidiarität und des Gemeinwohls. Die auf diesen Prinzipien beruhenden Entwürfe gelten den christlichen Sozialwissenschaften – und hier betont der Verfasser besonders die grundlegenden Gemeinsamkeiten von katholischer Soziallehre und evangelischer Sozialethik – als konstitutiv für eine menschenwürdige Ordnung von Staat und Gesellschaft.

Die Ergebnisse dieser Untersuchung sind in vielfacher Hinsicht bemerkenswert:

Erstens ist festzuhalten, daß sich von den 500 zur Untersuchung herangezogenen Schulbüchern für den katholischen und evangelischen Religionsunterricht nur ca. 100 Schulbücher so mit der Fragestellung Arbeit und Beruf, Wirtschaft, Technik und Umwelt befassen, daß sie einer genaueren Prüfung anhand der 160 Fragen des Fragebogens unterzogen werden konnten.

Zweitens konstatiert der Verfasser, daß „neben Büchern mit schwerwiegenden Lücken oder gar ausgeprägt ideologischer Orientierung ... in allen Schulformen auch solche [stehen], die ausgewogen sind und fachwissenschaftlichen und sozialetischen Ansprüchen genügen“, aber auch, daß „die aus der Perspektive einer christlichen Arbeits-, Wirtschafts- und Umweltethik guten Bücher ... in allen Schulformen und -stufen eine Ausnahme“ (S. 374) darstellen.

Die zentralen Defizite vieler Schulbücher – und das ist das *dritte* Ergebnis – liegen darin, daß die von diesen Büchern erwarteten Befähigungen zur christlichen Bewältigung des Alltags nicht den Prinzipien der katholischen Soziallehre und der evangelischen Sozialethik entsprechen.

So herrscht vielfach ein verengtes Verständnis von der Rolle der Christen in der Welt vor, wenn nicht im Mittelpunkt steht, daß der Christ seinen Glauben und seine Wertorientierung zur Lebensbewältigung verbinden muß mit beruflicher, ökonomischer und ökologischer Kompetenz. Häufig wird auch ein einseitiges Bild von der Wirtschaft vermittelt, weil die Verteilungsperspektive auf Kosten der Produktionsperspektive überbetont und rechtliche und politische Rahmenbedingungen von Arbeit und Wirtschaft vernachlässigt werden.

Diese Defizite führen dazu, daß der Verfasser in den einzelnen Themenbereichen – von Ausnahmen abgesehen – eher eine Anleitung zur ‚Flucht aus dem Alltag‘ ausmacht als eine Anleitung zu dessen christlicher Bewältigung.

Fluchtanleitungen im *Themenbereich Arbeit und Beruf* sieht er z.B. in der Diffamierung des Leistungsprinzips als einem Instrument der Ausbeutung von Arbeitnehmern, in der Darstellung einer inhumanen Arbeitswelt, in einer einseitigen Beurteilung von Rationalisierung als Jobkiller. Im *Themenbereich Wirtschaft* erkennt der Verfasser Fluchtanleitungen in einer Überbetonung von Einschränkungen der Konsumentenouveränität sowie in einer Charakterisierung der Beziehungen von Unterneh-

mern zu Arbeitnehmern und zur Dritten Welt als von Ausbeutung und Klassenkampf geprägt. Im *Themenbereich Technik und Umwelt* schließlich stellt er Fluchtanleitungen aus dem Alltag fest in den geäußerten Befürchtungen einer zerstörerischen Wirkung von Wissenschaft und Technik, in aufgestellten Forderungen nach Ergänzung der Menschenrechte um Rechte der übrigen belebten und unbelebten Natur sowie in einseitigen Schuldzuweisungen für die Zerstörung der Umwelt an die (chemische) Industrie.

Die defizitäre Schulbuch- (und Lehrplan-)gestaltung weist in erster Linie auf Defizite in der Theologenausbildung hin. Die wichtigsten Schlußfolgerungen bestehen demzufolge auch in der Forderung nach einer Reform theologischer Studiengänge, um eine Stärkung der sozialetischen Kompetenz von Theologen zu erreichen, etwa durch eine verbesserte Integration von Forschungsergebnissen der Sozialwissenschaften in die sozialetische Ausbildung über Probleme der Wirtschaft und Gesellschaft, des Staates und der internationalen Beziehungen sowie durch das Bemühen, Theologiestudenten stärker mit der Wirtschafts- und Arbeitswelt in Kontakt zu bringen.

In der vorliegenden Arbeit gelingt es dem Autor in besonderer Weise, mit Fragen, die an der katholischen Soziallehre und evangelischen Sozialetik orientiert sind, die ‚bunte Welt der Religionsschulbücher‘, die sich auf den ersten Blick in ihrer Vielfältigkeit jeder systematischen Betrachtung zu verschließen scheint, im Hinblick auf ihre Bedeutung für den Bereich Arbeit und Beruf, Wirtschaft sowie Technik und Umwelt zu beurteilen. Er faßt nachvollziehbar unzählige Detailergebnisse in großen Ergebnislinien zusammen. Dabei zeigt er bedenkliche Defizite und Trends in den Schulbüchern auf. Dennoch ist er weit entfernt von einer allgemeinen Schulbuchschelte; denn in allen Themenbereichen findet er auch Bücher, die ausgewogen erscheinen und sozialetischen Ansprüchen gerecht zu werden vermögen. Die Verlässlichkeit der Untersuchung liefert allen, denen die ökonomisch-ökologische Ausbildung von Theologen ein Anliegen ist oder sein muß, einen Baustein für die Problemanalyse, die ursachenbezogenen Verbesserungskonzepten vorausgehen muß.

Dieser außerordentlich positive Eindruck ist bei mir entstanden, obwohl ich in zwei Punkten kritische Anmerkungen machen möchte.

Zum einen hätten m. E. die anthropologischen und sozialphilosophischen Prämissen der christlichen Sozialwissenschaft, die ja den Kern der Untersuchung bilden, formal besser mit dem Instrumentarium der Untersuchung abgestimmt werden können. Trotz inhaltlicher Übereinstimmung weisen schon die Gliederungen des Grundlagenteils und des Fragebogens auf die mangelnde formale Verzahnung hin. Eine direkte Ableitung der Fragen aus dem Text des Grundlagenteils könnte dem Leser den inhaltlichen Zusammenhang überzeugender vermitteln.

Zum zweiten habe ich gewisse Vorbehalte gegen die inhaltlichen Aussagen der christlichen Sozialwissenschaft, die wohl zu Recht als die wichtigste Beurteilungsbasis der Religionsschulbücher angesehen wird.

Die anthropozentrische Orientierung der Wirtschaft (Mensch als Ursache, Mittelpunkt und Ziel allen Wirtschaftens) führt zu einer Reihe von Leitsätzen in den einzelnen Untersuchungsgebieten und erleichtert den Übergang von der Ebene der allgemeinen Grundwerte zu den Kriterien einer ethisch orientierten Wirtschaft. Zu diesen Leitsätzen gehören

- Vorrang der subjektiven Dimension der Arbeit, der Selbstverwirklichung des Menschen vor der objektiven, der durch Arbeit geschaffenen Güter,
- Vorrang der freien Entfaltung der Persönlichkeit vor anderen Zielen,
- soziale Absicherung entsprechend dem Subsidiaritätsprinzip,

- Notwendigkeit von Wachstum und Technik zur Verbesserung des physischen und kulturellen Lebens,
- Verpflichtung zur Bewahrung des Grundbestands der Schöpfung und
- Verpflichtung zur Schaffung von internationaler Gerechtigkeit und Weltfrieden.

Die christliche Sozialwissenschaft, die sich diesen Grundsätzen verpflichtet weiß, ist nun aber m. E. zu sehr den bestehenden Ordnungsstrukturen verhaftet, um unvoreingenommen gesellschaftliche Entwicklungen im Lichte der christlichen Ziele daraufhin zu prüfen, ob sich diese Strukturen überhaupt für eine anthropozentrische Orientierung eignen.

Der Verfasser hebt sogar die zum Teil ‚totale konzeptionelle Übereinstimmung mit dem Neoliberalismus‘, mit der Sozialen Marktwirtschaft, besonders hervor und muß sich deshalb mit dem Vorwurf auseinandersetzen, daß die christliche Sozialwissenschaft ethische Orientierung eher als eine Bestätigung bestehender Strukturen begreift, denn als eine Forderung der Beseitigung von Defiziten in diesen Strukturen im Hinblick auf eine menschenwürdige Gesellschaft. Die Feststellung von *Goudzwaard/de Lange* (1990), S. 38: „daß eine Gesellschaftsordnung anscheinend oft gerade die Art ökonomischen Denkens entwickelt, die sie zur Sicherung ihres Bestandes braucht“, finde ich in der christlichen Sozialwissenschaft mehrfach bestätigt. Wie anders wäre es zu erklären, daß aus den oben genannten Leitsätzen unzweifelhaft folgen soll,

- daß nur eine kapitalistische, nicht aber eine laboristische noch eine kommunikativ-ethische Wirtschaftsordnung (vgl. *Ulrich* (1986)) den Zielen angemessen sei;
- daß Privateigentum an Produktionsmitteln ein Grundrecht sei, das als Naturrecht ‚für jede Zeit‘ gelte, und daß die bestehende Spannung zwischen Sozialpflichtigkeit und privater Nutzung durch das Privateigentum selbst aufgelöst werde, weil sich dieses als der geeignetste Weg erweise, „die Güter dieser Erde allen zukommen zu lassen“ (S. 30);
- daß die Verfassung der Unternehmen in der Marktwirtschaft sicherstelle, daß ein Unternehmer sich nicht nur um die „Produktivität des Unternehmens und die Rentabilität des Kapitaleinsatzes“ kümmern, sondern auch um eine „menschenwürdige Struktur und Atmosphäre sowie um den gesellschaftlichen und politischen Kontext seines Unternehmens“ (S. 32);
- daß es zwar ein Menschenrecht sei, eine Gewerkschaft zu gründen, aber nur eine nicht-paritätische Mitbestimmung der Arbeitnehmer anthropozentrischer Orientierung entsprechen könne;
- daß Technik und Wachstum als Instrument der Arbeitsplatzsicherung, als Instrument zur Erleichterung des physischen und kulturellen Lebens in der bestehenden Ausprägung zu bejahen seien, obwohl sie gerade unter sozialem Aspekt im Hinblick auf ihre Sozial- und Umweltverträglichkeit, ihre Entwicklungsverträglichkeit und Verteilungsgerechtigkeit zu problematisieren wären.

Wenn man sich bewußt wird, daß die Beurteilung der Religionsschulbücher (und Lehrpläne) auf der Basis dieses eher strukturkonservativen Ansatzes der christlichen Sozialwissenschaft erfolgt, dann kann manches, was der Verfasser als Anleitung zur ‚Flucht aus dem Alltag‘ wertet, auch als Anleitung zur kritischen Auseinandersetzung mit vorhandenen Strukturen verstanden werden. Das entwertet jedoch die gründliche Untersuchung des Autors in keiner Weise, kann doch der Leser selbst entscheiden, ob er den Beurteilungshintergrund in allen Punkten teilt.

Literatur

Goudzwaard/de Lange (1990), *Weder Armut noch Überfluß*. München.

Ulrich, P. (1986), *Transformationen der ökonomischen Vernunft*. Bern/Stuttgart.

B. Steinmann, Siegen.

Neumann, Manfred: *Zukunftsperspektiven im Wandel. Lange Wellen in Wirtschaft und Politik (Die Einheit in den Gesellschaftswissenschaften, Band 66)*. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1990. 280 S. Brosch. DM 59,-.

Das Anliegen dieses Buches kommt im Untertitel besser zum Ausdruck als im Haupttitel; dessen Bedeutung wird erst nach der Lektüre klar. Kapitel 1 (Einleitung) formuliert das Problem, Kapitel 2 beschreibt das Phänomen langer Wellen in Wirtschaft und Politik, und Kapitel 3 führt die wichtigsten Erklärungsansätze der Literatur vor. Neumann findet sie wenig befriedigend und entscheidet sich für einen neuen Ansatz, ausgehend von der neoklassischen Wachstumstheorie. Damit ist die Vorbereitungsarbeit abgeschlossen, und Kapitel 4 kann das zentrale Instrument vorstellen: Die Zeitpräferenzrate als Erklärung beider Wellenphänomene: Bei niedriger Zeitpräferenzrate wird künftiger Konsum gegenüber gegenwärtigem präferiert, die Spar- und Investitionsquote ist hoch, der Wohlstand wächst. Mit steigendem Niveau des Wohlstandes steigt die Zeitpräferenzrate infolge der Erwartung einer günstigen Entwicklung auch in der Zukunft; das Interesse am laufenden Konsum und an Verteilungsfragen nimmt zu. Dieses Phänomen tritt jedoch eher in generationsbedingten Sprüngen (Buddenbrook-Syndrom) auf, als kontinuierlich. Die langen Wellen in Wirtschaft wie Politik können somit als periodische Wechsel von Wohlstandsschaffung und Wohlstandsverteilung interpretiert werden. Die Kapitel 5 bis 7 arbeiten die Bedeutung der Zeitpräferenzrate im Rahmen eines neoklassischen Ansatzes heraus: Sinkende Zeitpräferenz führt zu höherem Gleichgewichtswachstum, zu steigender Kapitalintensität der Produktion und zu einer höheren optimalen Rate des technischen Fortschritts; bei Ungewißheit (im Sinne von Risiko) steigt der Zinssatz und sinkt die Innovationsrate. Kapitel 8 erklärt die Zeitpräferenzrate als verzögerte Funktion des Wohlfahrtsniveaus, wobei sich die Verzögerung aus dem Generationswechsel (eineinhalb Jahrzehnte) ergibt. Die folgenden Kapitel beschäftigen sich mit dem Einfluß der langen Wellen auf Konjunktur, Bevölkerung und natürliche Ressourcen: In Phasen sinkender Zeitpräferenzrate sind Keynesianische Unterbeschäftigungsgleichgewichte zu erwarten, in Zeiten steigender eher Stagflationsperioden; Geburtenrate und Exploration natürlicher Ressourcen reagieren negativ auf Änderungen der Zeitpräferenzrate. Kapitel 11 schließt den theoretischen Teil mit einer Untersuchung des Einflusses der Zeitpräferenzrate auf den institutionellen Wandel ab: Bei steigender Zeitpräferenzrate nimmt das Verlangen nach staatlicher Protektion zu, der Strukturwandel geht in die Richtung arbeitsintensiver Sektoren, die Wettbewerbsintensität steigt. Der Wertewandel der Buddenbrook-Generations sprünge wird somit durch weitere Folgen von Änderungen der (langsamen) Variablen Zeitpräferenzrate machtvoll verstärkt. Kapitel 12 sammelt historische Belege für die zyklische Variation der Zeitpräferenzrate, Kapitel 13 bietet Evidenz dafür, daß auch der Aufstieg und Niedergang von Nationen via Kapitalbildung letztlich von der Zeitpräferenzrate bestimmt wird; der Epilog (Kapitel 15) weist auf die Bedeutung des Erkennens der jeweiligen Phase der langen Welle für die Wirtschaftspolitik hin.

Der Rezensent war bisher ein Kondratieff-Agnostiker, der – wenn auch beeindruckt von dem fünfzigjährigen Abstand einiger markanter Einbrüche – die Zahl der Beob-

achtungen für eine Systematisierung zu gering und die theoretische Begründung der langen Wellen für zu wenig überzeugend hielt; er ist Agnostiker geblieben, wenn auch auf erheblich höherem Niveau – von Neumann beeindruckt, aber nicht überzeugt. *Empirisch* bringt Neumann wenig Neues, was auch nicht seine Absicht war. Die üblichen Kondratieff-Wendepunkte übernimmt er aus dem Werk von Goldstein, die Zeitpräferenzrate approximiert er durch den US-Realzinssatz (Wertpapierzinssatz abzüglich des Trends der Großhandelspreise). Dabei ergeben sich allerdings drei Schwierigkeiten: Erstens stehen Daten bloß für 120 Jahre, also nicht einmal zweieinhalb Wellen zur Verfügung; zweitens schwankt der Nominalzinssatz sehr wenig, so daß die Schwankungen des Realzinssatzes, der Proxivariablen für die Zeitpräferenzrate, *allein* die Inflationsrate (invers) spiegeln, was besonders unangenehm ist, da der *Inflationstrend* *Inflationserwartungen* höchst unzureichend repräsentiert. Drittens schließlich läßt die Übereinstimmung der Wendepunkte zu wünschen übrig: Den drei Kondratieff-Höhepunkten dieser Periode gemäß Goldstein (1872, 1917, 1968) stehen vier Realzinshöhepunkte (1870, 1910, 1930, 1965) gegenüber, den drei Kondratieff-Tiefpunkten (1848, 1893, 1940) vier Realzinssatztiefpunkte (1865, 1900, 1915, 1945). Die Korrespondenz ist recht grob. Soweit Neumann empirische Fragen überhaupt aufgreift, stützt er sich mehr auf die historische Beschreibung wichtiger Phasen (Kapitel 12).

Von den *theoretischen Argumenten* überzeugt mich die um 15 Jahre verzögerte Bestimmung der Zeitpräferenzrate durch das Wohlstandsniveau am wenigsten. Neumann argumentiert, daß die meisten Menschen ihre Einstellungen, insbesondere die grundsätzlichen, in der Jugend erwerben und im weiteren Leben wenig oder gar nicht mehr ändern (Seite 105). Das ist nicht unplausibel, doch erstens nicht konsistent mit den, in den vorhergehenden Kapiteln vielfach verwendeten rationalen Erwartungen und zweitens keine Begründung für die Annahme des Modells, derzufolge die Einstellungen sehr wohl (laufend) geändert werden, doch mit jeweils fünfzehnjähriger Verzögerung.

Interpretiert man allerdings die Zeitpräferenzrate nicht als Realzinssatz, sondern, im Sinne des Haupttitels des Buches, als einen Indikator der jeweiligen „Zukunftsperspektiven“, was Neumann an manchen Stellen, keineswegs aber durchgehend macht, dann bietet sich tatsächlich ein Ansatz zu einer Integration der Erklärung wirtschaftlicher und politischer Langfristwellen: Die Zeitpräferenzrate steht dann für den Wertewandel generell, für den Wandel der Lebensziele nicht bloß materieller Art, für die Einstellung zu Staat und Wirtschaft usw. Als Ursachen dieses Wertewandels wäre dann allerdings Hirschmanns Argument zu ergänzen, demzufolge die Nachteile des jeweils herrschenden Paradigmas besonders stark erlebt werden, wogegen die Vorteile der jeweiligen Alternative verklärt gesehen werden.

In dem Erkennen der üblichen, wirtschaftlichen Ursachen von Kondratieff-Wellen (Innovationen, Strukturphänomene) als Oberflächensymptome und ihrem Zurückführen auf tieferliegende Phänomene, die zugleich auch die politischen Kondratieff-Wellen prägen, liegt der grundlegende Wert von Neumanns Beitrag. Die Kritik richtet sich primär gegen die, von anderen viel stärker als von Neumann behauptete, Periodizität der Kondratieff-Wellen; dafür, daß die wirtschaftliche Entwicklung in langfristigen Wellen erfolgt, die mit gesellschaftlichen Wellen weitgehend identisch sind, hat Neumann überzeugende Argumente geliefert. Diese Argumente und der weite Horizont der Argumentation macht das Buch zu einer spannenden Lektüre. Neumann will die „historische Dimension“ in die ökonomische Theorie zurückbringen, um „damit der Neigung entgegenzuwirken, die jeweils gegenwärtige Lage ... in die Zukunft fortzuschreiben ... Diese aus der Analyse langer Wellen der Wirtschaftsentwicklung ableitbare Einsicht kann davor bewahren, während einer Niedergangphase

in eine Weltuntergangsstimmung zu verfallen, oder sich in einer Aufschwungsphase von euphorischen Zukunftserwartungen blenden zu lassen“ (Seite 186). Diese Absicht muß auch ein Kondratieff-Agnostiker mit voller Kraft unterstützen.

G. Tichy, Graz

Gans, Oskar/Evers, Ingo (Hrsg.) in Zusammenarbeit mit der GTZ: Handbuch der volkswirtschaftlichen Beratung. Loseblattsammlung, Grundwerk in 2 Ordnern mit ca. 1700 S. Nomos Verlagsgesellschaft Baden-Baden 1990. DM 468,-.

Wenn der Erfolg der Entwicklungszusammenarbeit mit den Ländern der Dritten Welt lediglich vom Maß des investierten guten Willens abhängig wäre, wäre die Entwicklungsproblematik ganz sicher heute schon gelöst. Die Wirklichkeit sieht anders aus. Und daß es so ist, hängt mit der Tatsache zusammen, daß der Erfolg der Entwicklungszusammenarbeit von vielen anderen Faktoren, darunter auch vom investierten wirtschaftswissenschaftlichen Sachverstand abhängt.

Daß dieser Sachverstand – gemessen am reichlich vorhandenen Idealismus vieler Entwicklungshelfer und -politiker – eher kärglich verbreitet ist, wird auch durch die Erfahrung der bundesdeutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) belegt, die seit den sechziger Jahren neben der projektbezogenen Zusammenarbeit auch allgemeine volkswirtschaftliche Beratung für einzelne Entwicklungsländer anbietet: Oft fehlt es den Beratern an volkswirtschaftlichem Grundwissen, das es erlaubt, einzelwirtschaftliche, projektbezogene Zusammenhänge in die gesamtwirtschaftliche Entwicklungsproblematik einzuordnen. In der Regel geht es aber auch darum, die volkswirtschaftlichen Berater mit Fortentwicklungen der gesamtwirtschaftlichen Analysetechniken und dem Fortgang der Strategiediskussion vertraut zu machen. In diesem Zusammenhang wurde die Idee entwickelt, solche Informationen im Rahmen eines Handbuches der volkswirtschaftlichen Beratung zu sammeln, um den Regierungsberatern Orientierung und methodisches Handwerkszeug zur Bearbeitung komplexer Entwicklungsprobleme zu vermitteln.

Die Umsetzung dieser Idee wurde seitens der GTZ den beiden Herausgebern anvertraut, die seit 1983 mit ihren Mitarbeitern an der Ausarbeitung entsprechender Materialien zur wirtschaftspolitischen Beratung, zur gesamtwirtschaftlichen Planung und zur Koordination der Entwicklungszusammenarbeit beteiligt sind. Der Praxisbezug der einzelnen Beiträge wurde durch die ständige Diskussion mit Experten innerhalb und außerhalb der GTZ gesichert. So ist ein Handbuch entstanden, das nicht nur den hohen Stand der akademischen Lehre und Forschung widerspiegelt, die beide Herausgeber vertreten, sondern auch weitgehend den Fragestellungen der Praxis der Entwicklungszusammenarbeit gerecht wird.

Die inhaltlichen Schwerpunkte dieses Handbuches entsprechen den bereits genannten Problemkomplexen der Entwicklungszusammenarbeit: Nach einem einleitenden Teil A, in dem Grundsatzfragen der Entwicklungspolitik und der Planungstheorie besprochen werden, folgen vier Teile, die der Darstellung der Methoden und Inhalte der verschiedenen Politik- und Planungsebenen gewidmet sind. Zunächst werden in Teil B unter dem Titel gesamtwirtschaftliche Planung die Wahl angepaßter Techniken der Makroplanung sowie Methoden und Techniken zur kurzfristigen Ablaufsteuerung und der langfristigen Wirtschaftsanalyse behandelt. Teil C enthält Materialien zur Planung einzelner Projekte und Programme, wobei wiederum grundsätzliche Probleme dieser Planung und auch ihre formalen Verfahren besprochen werden. In Teil D werden unter dem Rubrum Sektorplanung spezifische Fragen der Agrar-, Industrie-, Energie-, Transport- und Verkehrs-, Bildungs-, sowie der Gesund-

heits- und Bevölkerungspolitik behandelt. Teil E enthält schließlich Ausführungen zur raumbezogenen Planung. Wiederum werden hier einerseits grundsätzliche Fragen der Regionalplanung, und andererseits deren Konzepte, Methoden, Organisation und Ressourcen besprochen.

Den fünf Teilen im Hauptband (Ordner I) sind 25 Anhänge zugeordnet, die sich im Ergänzungsband (Ordner II) abgeheftet finden. Sie bieten einerseits eine Vertiefung der im Hauptband referierten theoretischen Grundlagen, andererseits auch praktische Anwendungen und Fallbeispiele zu den einzelnen, im Hauptband besprochenen Planungs- und Politikansätzen. Hier werden z.B. neben Grundsatzfragen der international vergleichenden Wirtschaftspolitik auch „Exercises in Macroeconomic Planning“, Lösungsansätze zur Folgekostenproblematik, theoretische Grundlagen der Kosten-Nutzenanalyse und dynamische Verfahren der Investitionsrechnung behandelt. In den Bereichen der Sektor- und der Regionalpolitiken werden Fallbeispiele aus einzelnen Entwicklungsländern zur Veranschaulichung der praktischen Probleme und Schwierigkeiten herangezogen.

Die Würdigung eines solch umfangreichen Werkes muß notwendigerweise fragmentarisch bleiben. Keiner der Mitarbeiter des Handbuches sollte sich deshalb aber vernachlässigt fühlen: Allen Beiträgen ist nicht nur ein hohes inhaltliches Niveau zu attestieren; sie sind in der Regel auch für Leser, die keine all zu tiefen Vorkenntnisse besitzen, gut lesbar und überzeugend geschrieben. Hervorzuheben ist die wohlthuende Nüchternheit, die den Stil der Argumentation durchweg prägt. Das ist um so mehr bemerkenswert, als die Entwicklungsländerthematik insgesamt, aber auch das Planungs- und Beratungsthema im einzelnen oft von wertenden Standpunkten her entweder positiv oder negativ verzerrt diskutiert werden. Als Beispiele mögen hierfür die beiden einleitenden Beiträge der Herausgeber in Teil A dienen. *Gans'* Ausführungen zur Wahl der Wirtschaftsordnung und zur Gestaltung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen versuchen dem Leser mit Nachdruck zu vermitteln, daß die diskutierte Materie sich für vorschnelle Urteile – etwa nach dem Motto „Marktwirtschaft ein Idealrezept für Entwicklungsländer“ – nicht eignet. Entsprechend in vorbildlicher Weise abgewogen sind auch *Gans'* Ausführungen zum Handlungsbedarf in der marktorientierten Wirtschaftspolitik und zur Bewertung gesellschaftlicher und wirtschaftspolitischer Ziele im Anhang. In ähnlicher Weise zeichnen sich *Evers'* Beiträge zur Entwicklungsplanung durch eine in starkem Maße praxisorientierte Interpretation der formalen Planungsverfahren und Abläufe aus. Der Leser wird eindringlich darauf verwiesen, daß Planung nicht Selbstzweck, sondern Instrument der Politik und damit allen Unschärferelationen der Politik unterworfen ist.

Das Handbuch richtet sich zunächst an diejenigen, die als Berater in der Entwicklungszusammenarbeit arbeiten. Man kann mit gutem Gewissen prognostizieren, daß es diesem Leserkreis sicherlich gute Dienste erweisen wird. Die allgemeinen Teile dieses Handbuches sind aber so umfassend angelegt, daß auch jene, die außerhalb der Dritten Welt volkswirtschaftliche Beratung leisten, etwa beim Wiederaufbau der ehemals kommunistisch beherrschten Länder in Europa, hieraus großen Nutzen ziehen werden. Über die Bedürfnisse der Praktiker hinaus kann dieses Werk auch überall dort mit Nutzen eingesetzt werden, wo ein Überblick über die Grundfragen der Entwicklungstheorie und -politik für die Dritte Welt gefordert wird. Dies betrifft nicht zuletzt auch die universitäre Forschung und Lehre, wo dieses Handbuch als notwendiger Grundbestand entwicklungspolitikbezogener Literatursammlungen unverzichtbar sein dürfte.

H. Körner, Darmstadt

Acs, Zoltan J./Audretsch, David B.: *Innovation and small firms*. The MIT-Press, Cambridge, Massachusetts, London 1990. X, 212 S. \$ 40,50 (in Europa).

Der Klappentext weckt hohe Erwartungen, etwa durch das zitierte Fazit von Leonhard Weiss: „... (The authors) shake the earth. Every chapter knocks down many old beliefs and does so with a definitiveness that is uncommon in this line of study.“ Ziel der Autoren ist es nachzuweisen, daß kleine Firmen eine bedeutende Rolle im Innovationsprozeß spielen. Da ihnen zwei erst seit kurzem der wissenschaftlichen Öffentlichkeit zugänglichen Datenbasen zur Verfügung standen, konnten die Autoren auch Thesen überprüfen, welche bisher der empirischen Arbeit verschlossen blieben. Dies ist wohl die Stärke des Buches, denn der analytische Gehalt der Arbeit ist enttäuschend gering und die ökonomischen Tests sind sehr einfach. Neue Thesen werden kaum formuliert und eine Theorie des Innovationsverhaltens kleiner Firmen wird auch nicht ansatzweise zu entwickeln versucht.

Die erste der beiden in Kapitel 2 diskutierten Datenbasen erlaubt den Autoren, aus der Anzahl Innovationen in verschiedenen Industriegruppen der USA ein Maß der Innovationstätigkeit zu bilden. Die Autoren diskutieren die Datenbank, zeigen einige Probleme auf und vergleichen die neuen Daten mit schon existierenden Reihen. Ähnlich gehen sie in der Beschreibung der zweiten Datenbasis vor, aus welcher sie Masse der Wirtschaftstätigkeit und der Industriegrößeklassen berechnen. Die Diskussion ist sorgfältig und der Vergleich mit schon bestehenden, bekannten Datenreihen instruktiv. In Kapitel 3 wird der Zusammenhang von Innovation, Marktstruktur und Firmengröße diskutiert. Die beiden Hauptfragen betreffen die Diskussion, ob große Firmen innovativer sind als kleine, und ob imperfekte Marktstrukturen Innovationen auslösen. Nach einer Diskussion der meist älteren und wenig theoretischen Literatur regressieren die Autoren zur Analyse des Zusammenhangs ihr Maß der Innovationsrate an verschiedene Größen der Marktstruktur und des Firmenverhaltens. Hier kommen dem Leser Zweifel, ob die Autoren nicht zu schnell ins Meer ihrer Daten getaucht sind und von der Flut erdrückt wurden. Vor der Abfassung dieses doch sehr komplexen und kontroversen Zusammenhangs wären einige theoretische Überlegungen zum Verhältnis von Firmengröße und Konzentration und zur Rolle der kleinen Firmen im Innovationsprozeß nötig gewesen.

Im 4. Kapitel untersuchen die Autoren die Ursachen der Existenz kleiner Firmen. Aus der Literatur entnehmen sie vier Thesen, welche sie empirisch überprüfen: die exogene Verteilung von Managementtalenten innerhalb einer Industrie, die stochastische Verteilung von Unternehmestalenten zwischen Industrien, die Evidenz von Skalenerträgen und die Kapitalanforderungen sowie die Innovationsstrategie kleiner Firmen. Für ihre Testgleichung wird die Verteilung der Managementtalente innerhalb einer Industrie als über die Industrien konstant und die stochastischen Elemente der Unternehmestalente als im Störterm enthalten angesehen. Der empirische Teil beschränkt sich somit auf die Überprüfung des Einflusses der Skalenerträge und der Kapitalanforderungen auf die Innovationstätigkeit. Ihre Schätzungen ergeben, daß forschungs- und kapitalintensive Industrien auch mehrheitlich große Firmen enthalten.

Im 5. Kapitel wenden sich die beiden Autoren dem Zusammenhang zwischen Markteintritt, Marktstruktur und Innovationstätigkeit zu. Ihr Ziel ist es, erstens die besondere Bedeutung des Markteintritts kleinerer Firmen zu erklären, zweitens den Eintritt von kleinen Firmen auf deren spezifische Strategie und insbesondere auf ihre Innovationstätigkeit, zurückzuführen und drittens die These zu überprüfen, daß die Eintrittswahrscheinlichkeit in eine Industrie mit hoher Innovationstätigkeit größer wird. Zu ihrem Erstaunen finden sie, daß die Kapitalintensität keine Markteintritts-

schranke darstellt. Hingegen bilden Innovationstätigkeit und Forschungsintensität eine Marktbarriere. Im 6. Kapitel, dem meines Erachtens interessantesten, geben die Autoren Einblick in den Zusammenhang zwischen dem Einsatz flexibler Technologien und Verteilung der Firmengröße. Sie diskutieren einige Thesen, welche in der Diskussion um intelligente Technologien aufgestellt wurden. Die Resultate legen nahe, daß die Implementierung solcher Technologien die Größenverteilung zugunsten kleinerer Firmen ändert und die durchschnittliche Größe reduziert. In Kapitel 7 wird die Beziehung zwischen Innovation und Firmengröße in der intra-industriellen Dynamik betrachtet. Erstens wird die Frage nach Gibrat's Law, d.h. die Frage nach den relativen Wachstumsraten kleiner und großer Firmen, betrachtet und zweitens die Frage nach den Bewegungen innerhalb der gleichen Industrie und der gleichen Größenklasse gestellt. Ihre Untersuchung zeigt, daß in einer großen Mehrheit der Industrien die Wachstumsraten für kleinere und größere Firmen nicht unterschiedlich sind.

Das Buch ist nicht leicht zu lesen und vielleicht noch schwieriger richtig zu würdigen. Einerseits sind neue empirische Resultate, mögen die zugrundeliegenden Modelle theoretisch noch so schwach fundiert sein, immer eine interessante Quelle neuer Hypothesen und Gedanken. Andererseits hat der Leser auch nach der Lektüre Mühe, die Frage nach der Rolle kleiner Firmen im Innovationsprozeß zu beantworten. Die Kritik muß an mehreren Punkten ansetzen. Dem Buch fehlt ein roter Faden; es ist eine nur spärlich als einheitlicher Text kaschierte Artikelsammlung, was sich auch in ärgerlichen Kleinigkeiten zeigt, wie z.B. die Gleichsetzung von „capital intensity“ einmal für die „capital output ratio“ und später für die „capital labour ratio“. Neben den fehlenden grundsätzlichen Überlegungen über die Rolle von kleinen Firmen und die Begründung einer speziellen Strategie kleiner Firmen, ist auch die Auseinandersetzung um den Begriff „Innovationstätigkeit“ allzu kurz ausgefallen. Ihr Maß der Innovationstätigkeit – die gezählten Innovationen – läßt die Frage nach den ökonomisch relevanten Charakteristiken offen. Nicht die Anzahl Innovationen, sondern ihr Wert, ausgedrückt durch die damit verbundenen abdiskontierten zukünftigen Gewinne, ist zentral. Möglicherweise unterscheidet sich das Innovationsverhalten von Groß- und Kleinfirmen einfach dadurch, daß beide gleichviel Innovationen tätigen, daß die Innovation von Großfirmen jedoch ein ungleich viel höheren Wert besitzen.

Auch die empirische Seite läßt einiges zu wünschen übrig. Ein ökonomisches Konzept fällt. Einige Strukturtests, der Versuch, die Simultanität von Struktur, Verhalten und Ergebnis einzufangen und ähnliche, naheliegende Weiterentwicklungen fehlen fast vollständig.

In einem ihrer Modelle haben Dasgupta und Stiglitz zu zeigen versucht, daß bei hoher Nachfrage der Wettbewerb zu viele, zu kleine Innovationen auslöst. Dies scheint in diesem Fall auch für wissenschaftliche Arbeiten zu gelten. Die Nachfrage nach Studien wie der vorliegenden ist zweifellos hoch, so daß beim heutigen starken Wettbewerb eine zu wenig innovative Arbeit publiziert wurde. Die Untersuchung hätte davon profitiert, wenn die Autoren mehr Zeit aufgewendet hätten, um einen theoretisch befriedigenden Rahmen zu entwickeln und ihre zweifellos interessanten Fragen auf einer empirisch anspruchsvolleren Ebene zu überprüfen. Es ist zu hoffen, daß weitere Arbeiten auf diesem Gebiet diesem Anspruch genügen werden.

M. Maurer, Basel

Dertouzos, Michael L./Lester, Richard K./Solow, Robert M. (MIT-Commission on Industrial Productivity): Die Krise der USA, Potential für neue Produktivität „Made in USA“. Keipverlag, Frankfurt/M 1990. 349 S. DM 58,-.

Ende 1986 ernannte das Massachusetts Institute of Technology erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg eine Expertenkommission, „um ein drängendes Problem von nationaler Bedeutung zu untersuchen“. Es ging um den Niedergang der US-Industrie, dessen Auswirkungen – nach Auffassung des MIT – die wirtschaftliche Zukunft des Landes gefährdeten. Die Schwierigkeiten der US-Wirtschaft sind bekannt: Ein gewaltiges Leistungsbilanzdefizit signalisiert die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft auf dem Weltmarkt. Relativ geringe Produktivitätszuwächse und eine damit einhergehende Stagnation der Reallöhne weisen auf eine nicht ausreichende Innovationskraft der Unternehmer in den USA hin.

Nun sind Beschreibungen und Analysen der Schwachpunkte der US-Wirtschaft nichts Neues. Bereits in der ersten Hälfte der 80er Jahre legten Barry Bluestone und Bennett Harrison (*The Deindustrialization of America*, New York 1982) sowie Samuel Bowles, David M. Gordon und Thomas E. Weisskopf (*Beyond The Waste Land, A Democratic Alternative To Economic Decline*, London 1984) den Finger auf die Wunde, indem sie Ausmaß und Ursachen des Niederganges der US-Wirtschaft profund analysierten. Es mag sein, daß in der Euphorie des im wesentlichen kreditfinanzierten Aufschwungs der Reagan-Aera solche und auch andere Stimmen in der Öffentlichkeit nicht gehört wurden, dem engeren Kreis von Experten waren sie allemal bekannt. Warum also eine solche neue Studie? Sicher, in den letzten Jahren sind die Probleme, mit denen sich die Autoren der MIT-Studie befassen, noch deutlicher hervorgetreten, wie das sich in den 80er Jahren verhärtende Leistungsbilanzdefizit sowie der immense Kapitalbedarf zur Deckung des sich zuspitzenden Defizits im US-Bundshaushalt zeigen. Hierbei handelt es sich jedoch um keine qualitativen Änderungen gegenüber den Jahren, auf die sich die oben zitierten Studien beziehen. Neu an der Studie des MIT ist vielmehr, wie sich die Autoren den Ursachen der Krise der US-Wirtschaft zu nähern versuchen. Bewußt verzichten sie darauf, ihre Defizite allein auf der Makro-Ebene zu bestimmen. Das allgemeine makro-ökonomische Umfeld kann – so die Autoren – nicht erklären, warum die USA in einzelnen Branchen – etwa in der Automobilbranche – deutlich zurückgeblieben sind, während sie in anderen Industriezweigen – etwa in der chemischen Industrie – sich den weltweiten Veränderungen durchaus erfolgreich anpassen konnten. Zu recht schreiben die Autoren „zwar möchten wir die Bedeutung des makro-ökonomischen Umfeldes nicht leugnen, meinen aber, daß auch die aktuellen internationalen Unterschiede im Leistungsvermögen einzelner Länder und ihre Entwicklung stark durch andere Faktoren beeinflußt werden. Insbesondere sind wir der Auffassung, daß einige Unternehmen und Branchen der USA einfach unfähig waren, sich auf die neuen Bedingungen einzustellen. Dieses Versagen geht teils auf mangelhafte Organisationsstrukturen, teils auf verfehlte gesellschaftliche Einstellungen zurück und dürfte mindestens ebenso schwer behebbar sein wie die makro-ökonomischen Probleme“ (ebenda, S. 53). Diesen Faktoren wollen die Autoren nun in acht detaillierten Branchenstudien auf die Spur kommen, wobei die Ergebnisse – losgelöst von den einzelnen Branchen – verallgemeinert werden. Selbstverständlich ist ein solcher Ansatz nur interdisziplinär umzusetzen. Er verlangt eigene Empirie und Kompetenz in den Bereichen Technik, Ökonomie, Managementlehre, Industriesoziologie und Politik. Empirisch umgesetzt wurde das Vorhaben durch Recherchen in 200 Industriebetrieben, wobei zu Vergleichszwecken japanische wie europäische Unternehmen einbezogen wurden. Beteiligt waren ein Team von 30 Wissenschaftlern und weiteren 30 Mitgliedern der MIT-Fakultät, die sich an den einzelnen Arbeitsgruppen des Projektes beteiligten. Heraus-

gekommen ist – dies kann vorweg gesagt werden – ein eindrucksvoller Bericht, der ein Beleg ist für die Fruchtbarkeit des gewählten interdisziplinären Ansatzes.

Wenn man den Ausgangspunkt der Analyse akzeptiert, daß nämlich die USA nach dem Zweiten Weltkrieg auf dem Weltmarkt in weiten Bereichen absolut überlegen waren und daß diese Überlegenheit scheinbar stabil auf fünf Säulen – der Größe des Marktes, der technischen Überlegenheit, einer besser qualifizierten Arbeitnehmerschaft, einem Reichtum, der eine hohe Kapitalquote pro Arbeitskraft ermöglichte, einem überlegenen Management – beruhte, so ist es in der Tat erschreckend, in welcher kurzer Zeit dieser Vorsprung in weiten Teilen verspielt wurde und sich der Niedergang ganzer Industriebereiche vollzog (z. B. in der Unterhaltungselektronik und in der Schlüsseltechnologie der Halbleiter), obwohl zentrale Erfindungen in jenen Bereichen in den Vereinigten Staaten selbst gemacht wurden.

Aufgrund des gewählten empirischen Vorgehens sind die Autoren nun in der Lage, zentrale Ursachen auf der Unternehmens-, der Branchen- wie der gesamtwirtschaftlichen Ebene zu benennen, die zu diesem Verlust der US-Wirtschaft an Wettbewerbsfähigkeit auf dem Binnen- und Weltmarkt geführt haben. An dieser Stelle kann nicht auf die Ergebnisse der einzelnen Branchenanalysen eingegangen werden, die allemal aufgrund der historisierenden Vorgehensweise und des breiten, ökonomische, technische, organisatorische, bildungspolitische Faktoren umfassenden Ansatzes wert sind, gelesen zu werden. (Im vorliegenden Bericht der MIT-Kommission sind Kurzfassungen der Branchenberichte veröffentlicht. Längere Versionen sind erschienen in: *The Working Papers of the MIT-Commission on Industrial Productivity*, 2 Bde., Cambridge 1989.) Als Fazit der einzelnen empirischen Analysen ergibt sich jedoch, daß das Ausruhen auf den eigenen Stärken im Zeitalter der Massenproduktion zur fatalen Schwäche der US-Wirtschaft in den 80er Jahren führte. Offenbar waren viele Betriebe nicht in der Lage, sich den neuen Anforderungen eines sich zusehends differenzierenden Marktes zu stellen. Daß dies nicht *allein* eine Frage von neuer Produktentwicklung und besseren Marketings ist, können die Autoren überzeugend belegen. Im Vergleich zu erfolgreichen Unternehmen aus Japan, Europa und den USA selbst können sie zeigen, daß der Niedergang von US-Betrieben auf einem bestimmten System einer an Massenproduktion orientierten Produktionsweise beruhte. Es reicht – so die Autoren – nicht aus, in diesem System den einen oder anderen Baustein herauszunehmen und einen neuen einzusetzen, sondern im Grunde müsse – um im Bild zu bleiben – das ganze Haus erneuert werden. Als zentrale Defizite sprechen die Autoren folgende Punkte an:

Im System der Massenproduktion blieb kein Platz für handwerkliche Traditionen mit weniger hierarchischen Strukturen und Beteiligung der Fachkräfte an den Entscheidungen oder für die Pflege kleinerer Marktsegmente. Zugleich mangle es den US-Betrieben häufig an Kenntnissen über die Besonderheiten von Auslandsmärkten. Vielfach fehle das hierfür erforderliche Grundwissen über fremde Gesellschaften, deren Kultur und Sprache.

Ein generelles Charakteristikum von US-Unternehmen bestehe in dem deutlichen Übergewicht kurzfristiger Renditeüberlegungen. Damit fallen – so die Autoren – längerfristige marktstrategische Konzeptionen häufig unter den Tisch. Ein solches Verhalten des US-Managements könne nicht allein mit der Höhe von Zinssätzen und geforderten Dividenden erklärt werden. Ihm lägen Managementkonzepte zugrunde, die sich von denen japanischer Unternehmen unterscheiden. Die Autoren verdeutlichen dies im Kontrast an den Strategien US-amerikanischer und japanischer Unternehmen auf dem Markt für Video-Geräte.

Die MIT-Kommission konstatiert Defizite in der Entwicklung und der Produktion. Die Unfähigkeit, neue Techniken in Produkte umzusetzen sowie die Vernachlässigung der Fertigung durch Management und Techniker räche sich spätestens dann, wenn die fortlaufende Optimierung von (flexiblen) Fertigungssystemen zur Verringerung von Kosten sowie zur Verbesserung der Qualität des Endproduktes gefordert ist.

Deutliche Mängel bestehen nach Auffassung der Kommission bei der Ausbildung und Weiterbildung der Arbeitskräfte. Dies gelte keineswegs für die Ausbildung von Wissenschaftlern und Technikern an den (Spitzen-)Universitäten. Nach wie vor sei die USA führend in der Grundlagenforschung. Kritikwürdig ist vielmehr – so die Kommission – das High-School-System, das schlicht und einfach zu wenig Grundkenntnisse vermittele. Noch gravierender sei das Fehlen einer systematischen, berufsbezogenen Kenntnisse vermittelnden Ausbildung nach der allgemeinbildenden Schule unterhalb des Niveaus von universitärer bzw. von College-Ausbildung. Im Vergleich zu Ländern wie der Bundesrepublik Deutschland und Japan, in denen die Beschäftigten durch eine Kombination von betrieblicher und außerbetrieblicher Aus- und Fortbildung sowie gut strukturierten Erfahrungen im Betrieb allgemeine und spezifische Fertigkeiten vermittelt bekommen, beschränkt sich in den USA die formelle (in der Regel schulische) Ausbildung lediglich auf Spezialkenntnisse, die im Beruf erforderlich sind. Ein solches Ausbildungssystem mag für die Massenproduktion hinreichend sein. Für eine flexible und sich ständig optimierende Fertigung reiche dies jedoch nicht aus, weil die entsprechenden Fähigkeiten nicht breit genug angelegt sind und nicht die entsprechenden Flexibilitätspotentiale haben.

Wie die Branchenstudien zeigen, hat – so die Autoren – die fehlende Kooperation auf allen Ebenen in den US-Unternehmen den technischen Fortschritt und die Steigerung der industriellen Leistung behindert. Gemeint ist hiermit aus der Sicht der Autoren die in vielen US-Unternehmen mangelhafte betriebsinterne Kooperation zwischen Belegschaft und Management, die fehlende Team-Work zwischen den verschiedenen betrieblichen Abteilungen sowie eine fehlende längerfristige, auf gegenseitigem Vertrauen basierende Kooperation mit Lieferanten und Kunden. Nicht ausreichend ist nach Auffassung der Kommission ebenfalls die horizontale Kooperation zwischen Unternehmen, die gleiche bzw. ähnliche Produkte herstellen. Letzteres wirke sich negativ auf Bereiche wie gemeinsame Forschung und Entwicklung, Normierung sowie Aus- und Fortbildung aus. Auch sei die Spezialisierung häufig nicht hinreichend, um erfolgreich am Weltmarkt bestehen zu können.

Die oben angesprochenen Schwachstellen weisen nach Auffassung der Kommission ebenfalls auf Defizite in der staatlichen Politik hin. Eine schwache Technologiepolitik, Mängel in der Bildungspolitik und eine die interindustrielle Kooperation nicht gerade fördernde staatliche Wettbewerbspolitik (zu hartes Kartell-Recht, Anti-Dumping-Gesetze) hätten mit zu der Produktivitätskrise der USA beigetragen.

Insgesamt legt das MIT eine methodisch wie inhaltlich überzeugende Analyse vor. Beeindruckend ist die Art und Weise, in der Defizite der US-Wirtschaft benannt werden. Erschreckend ist in der Tat, in welcher vergleichsweise kurzer Zeit viele Unternehmen und manche Branche ihrer Konkurrenzfähigkeit auf dem Welt- wie dem Binnenmarkt verloren. Konnte Edward F. Denison in seiner makro-ökonomisch orientierten klassischen Studie aus den 60er Jahren (E. F. Denison, *Why Growth Rates Differ*, The Brookings Institution, Washington 1967) die Überlegenheit der US-Wirtschaft in vielen Bereichen – insbesondere (als Quelle des Wachstums) im Bildungsbereich – konstatieren, so hat sich das Bild heute grundlegend gewandelt.

Es wäre jedoch nun völlig verfehlt, die USA auf dem Weltmarkt in weiten Bereichen „abzuschreiben“. Dagegen spricht vieles:

Immer noch führen die Vereinigten Staaten bei der Produktivität weltweit. Gesamtwirtschaftlich gesehen haben die USA einen höheren Produktivitätsertrag als jede andere Nation. Dies ist zweifellos ein wichtiger Beleg für die weiter vorhandene Stärke der US-Ökonomie insgesamt.

Für die Vitalität der USA sprechen die erfolgreichen Gegenbeispiele der MIT-Studie selbst. Vielen Betrieben aus den untersuchten Branchen gelingt in der Tat die Umstellung auf die neuen Markterfordernisse durch komplexe Veränderungen ihrer Beziehungen zu den Märkten, ihrer internen Strukturen sowie ihres Ausbildungssystems.

Nicht zuletzt ist die Studie selbst ein Beleg für die Fähigkeit der USA, aus vergangenen Fehlern zu lernen und neuen Anforderungen der Märkte in Zukunft gerecht werden zu können. Zum Abschluß der Untersuchung entfalten die Autoren eine „Vision“ der USA mit gesteigerter Produktivität auf der Basis von fünf Forderungen an Industrie, Staat, Gewerkschaften und das Bildungswesen und formulieren gleichzeitig geeignete Maßnahmen zur mittelfristigen Verbesserung der Lage der US-Wirtschaft. Zweifellos werden diese in der augenblicklichen Debatte zu Reformen in den USA Berücksichtigung finden.

Wird dies alles mit einbezogen, so sind journalistisch verpackte „Analysen“, in denen Deutschland und Japan als „spätere Sieger“ tituiert werden (vgl. dazu exemplarisch R. Büscher/J. Homann, Japan und Deutschland: Die späteren Sieger, Zürich 1990; D. Halberstam, Das 21. Jahrhundert, Japan und Europa, die neuen Zentren der Macht, München/Zürich 1990) wenig überzeugend. Eine solche Argumentation mag zur Zeit en vogue sein, richtig ist sie deshalb nicht. Wie schnell sich die Zeiten ändern können, zeigen die augenblicklichen Debatten über die Überforderung der bundesdeutschen Wirtschaft durch den Vereinigungsprozeß, die sich rapide verschlechternde Handelsbilanz der Bundesrepublik sowie die seit kurzem positive Handelsbilanz der USA gegenüber den EG-Ländern. Vorsicht ist also bei aus bundesrepublikanischer Sicht selbstgefälligen Schlußfolgerungen aus der schonungslosen Analyse des MIT angebracht. Eine Schlußfolgerung kann jedoch ohne weiteres gezogen werden: Unbedingt erforderlich wäre eine ähnlich interdisziplinär angelegte, methodisch vergleichbare Studie für die Bundesrepublik Deutschland.

F. Gerlach, Göttingen

Wockener, Bernd: Endogene Konjunktur- und Wachstumszyklen. Eine keynesianisch-klassische Synthese (Tübinger Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen, Bd. 34). J. C. B. Mohl (Paul Siebeck), Tübingen 1990. XIV, 214 S. Brosch. DM 79,-.

Die theoretische Konjunkturforschung läßt sich gemäß der in ihren Modellen verwendeten dynamischen Struktur in eine schockabhängige und schockunabhängige Konjunkturerklärung unterteilen. Als schockabhängig wird ein Ansatz bezeichnet, wenn die Persistenz zyklischer Entwicklung der wirtschaftlichen Aktivität einer Volkswirtschaft bei realistischen Strukturparametern nur über Zufallseinflüsse sichergestellt werden kann, die in unregelmäßigen Zeitabständen von außen auf das ökonomische System einwirken. Eine schockunabhängige bzw. endogene Konjunkturerklärung liegt vor, wenn Schocks überhaupt nicht oder nur als Initialstörung benötigt werden. Daß endogene Konjunkturtheorien durch die Entwicklung der mathematischen Forschung, insbesondere auf dem Gebiet nichtlinearer Differenzen- bzw. Differentialgleichungen profitieren, ist naheliegend. Wockener versucht daher in seiner Arbeit, diese neueren mathematischen Verfahren für die Weiterentwicklung der Konjunkturtheorie nutzbar zu machen, wobei er davon ausgeht, daß alle ökonomischen

mischen Variablen stetige Funktionen der Zeit sind. Eine im obigen Sinne verstandene endogene Konjunkturerklärung liegt dann vor, wenn aus ökonomischen Annahmen ein nichtlineares Differentialgleichungssystem in ausgewählten Variablen aufgestellt werden kann, für das im Phasenraum (Zustandsdiagramm) entweder ein eindeutiger, stabiler Grenzyklus existiert oder dessen Trajektorien (Integralkurven) um ein Zentrum verlaufen. Um ein Zentrum verlaufende Trajektorien bezeichnet Woeckener anschaulich als Wirbel. Läßt sich die Konjunktur durch einen Grenzyklus oder Wirbel beschreiben, entwickelt sie sich mit wiederkehrenden Zyklen, die alle in Amplitude und Dauer übereinstimmen. Jedoch erfolgt die Verarbeitung von Impulsen fundamental verschieden: Während beim Grenzyklus ein Schock Amplitude und Dauer des Zyklus nur transitorisch beeinflußt, ist bei Wirbeln die Änderung dauerhaft. Ob die Robustheit von Grenzyklen gegenüber Zufallseinflüssen ohne Begründung als Vorteil auszuweisen ist (vgl. Woeckener, S. 8), sollte angesichts der in der empirischen Wirtschaftsforschung geführten, von Nelson und Plosser (1982) ausgelösten Diskussion über trend- versus differenzstationäre Entwicklungen relativiert werden.

Neben diesen formalen Erfordernissen strebt Woeckener eine Konjunkturerklärung an, die neoklassische und keynesianische Verhaltenshypothesen integriert und von daher als „neoklassische Synthese der Konjunkturtheorie“ gelten kann. Als Ausgangspunkt wählt Woeckener zwei Arbeiten, deren primäre Zielsetzung nicht die Erklärung der Konjunktur, sondern der Einkommensverteilung und inflationärer Prozesse ist. Es handelt sich hierbei um die bereits im Jahre 1968 publizierte Analyse von *Solow / Stiglitz* (1968) sowie um die hierdurch inspirierte Arbeit von *Wenig* (1975).

Im Kapitel II erfolgen die im Sinne der Zielsetzung notwendigen Modifikationen des Solow-Stiglitz-Modells, die Woeckener hinsichtlich ihres Realitätsgehalts sorgfältig begründet. Die neoklassische Synthese resultiert daraus, daß beim Gütermarkt die Angebotsseite neoklassisch, die Nachfrageseite keynesianisch modelliert wird. Bei gegebenem Reallohnsatz, konstantem Kapitalstock und substitutionaler Produktionsfunktion streben die Unternehmen danach, die gewinnmaximale Produktion abzusetzen. Bei der Verfolgung dieses Zieles sehen sie sich in der Realität im Gegensatz zur neoklassischen Idealökonomie zwei Einschränkungen ausgesetzt. Zum einen kann die Nachfrage kleiner als die gewinnmaximale Produktion sein, womit die Unternehmen auf dem Gütermarkt rationiert wären; zum anderen steigt mit zunehmender Beschäftigung auch der Reallohnsatz, so daß die gewinnmaximale Produktion nach der Monopolgradtheorie festgelegt ist. Die Unternehmen planen gemäß der Hahn-Negishi-Regel eine Produktion, die stets der kleineren Gütermenge entspricht, die sich aus Absatzschränke und gewinnmaximaler Produktion ergibt. Dies setzt einen hinreichend großen, konstanten Kapitalstock voraus. Entspricht der Produktionsplan dem gewinnmaximalen, befindet sich die Volkswirtschaft im neoklassischen Regime; bei wirksamer Absatzrestriktion hingegen im keynesianischen. Wegen „Friktionen aller möglichen Art“ kann die Planumsetzung nur schrittweise erfolgen, eine Annahme, die um so realistischer ist, je kürzer die betrachtete Zeitspanne gewählt wird. Bei stetiger Zeitvariablen rechtfertigt sie sich von selbst. Der Wunsch, die Fehlanpassung der tatsächlichen an die geplante Produktion zu beseitigen, begründet die Dynamik der tatsächlichen Produktionsentwicklung.

Die Wachstumsrate des Reallohnsatzes hängt vom Beschäftigungsgrad und nach einem Vorschlag von *Wenig* (1975, S. 15) von der eigenen Höhe ab. Letztere Determinante soll die Konfliktbereitschaft der Gewerkschaften erfassen. In dieser, verhandlungstheoretisch begründeten Modifikation der Phillips-Relation wird über den Beschäftigungsgrad auch die Rückwirkung des Produktionsniveaus auf den Reallohnsatz erfaßt.

Mit der Produktionsanpassungsfunktion und der Reallohnsatzentwicklungsgleichung ist die Volkswirtschaft als nichtlineares, interdependentes, autonomes Differentialgleichungssystem erster Ordnung modelliert. Woeckener beläßt die Funktionen dabei nicht in abstrakter Form, sondern wählt Konkretisierungen, die allen getroffenen ökonomischen Annahmen und Rahmenbedingungen entsprechen. Anhand dieser konkreten Funktionen wird nach numerischer Festlegung aller Parameter aufgrund von Plausibilitätsüberlegungen (Kalibration) die Entwicklung der makroökonomischen Variablen simuliert. Die Modellwirtschaft weist zwei simultane Gleichgewichte auf, die je nachdem, ob das keynesianische oder neoklassische Regime vorherrscht, stabil bzw. asymptotisch stabil sind. Anpassungen an das neoklassische Gleichgewicht verlaufen in der Regel zyklisch, an das keynesianische Gleichgewicht jedoch monoton.

Das durch die Hahn-Negishi-Regel begründete Nebeneinander der beiden Regimes sowie die mangelnde Persistenz zyklischer Entwicklung veranlassen Woeckener im dritten Kapitel zu einer Weiterentwicklung des Solow-Stiglitz-Modells. Dabei baut Woeckener auf der Analyse von Wenig auf. Die Produktion erfolgt jetzt nach einer linearhomogenen, limitationalen Produktionsfunktion. Schon diese Produktionstechnologie verlangt eine Modifikation der neoklassischen Gewinnmaximierungshypothese. Bestimmungsgrößen für die Produktionshöhe bzw. deren erwünschte Veränderung sind jetzt die relative Nachfrage (Nachfrage dividiert durch Sozialprodukt) und der Stückgewinn (Gewinnquote). Bei konstantem Kapitalstock führen Produktionsänderungen zu Beschäftigungsvariationen, solange Arbeit der limitierende Faktor ist. Eine untere Grenze für die Beschäftigung wird durch das produktionsunabhängige Niveau gegeben. Diese autonome Beschäftigung läßt sich damit begründen, daß Outputvariationen kurzfristig keinen Beschäftigungseffekt z.B. bei den der Unternehmensleitung zugeordneten Stäben auslöst. Bei dieser Konzeption hängt die Reaktion des Produktionswachstums auf Veränderungen des Produktionsniveaus vom Zusammenwirken zweier Partialeffekte ab. Bei Produktionsausdehnung sinkt einerseits die relative Nachfrage, was auf ihre Wachstumsrate dämpfend wirkt; andererseits kommt es wegen der autonomen Beschäftigung auch bei limitationaler Technologie zu einer Lohnstückkostenabnahme, was die Gewinnquote erhöht und damit die Produktionszunahme verstärkt. Der Gesamteffekt, von Woeckener als Eigen-Feedback bezeichnet, ist ohne funktionale und numerische Spezifikation im Vorzeichen unbestimmt. Der Eigen-Feedback ist entscheidend für die Dynamik der Modellwirtschaft. Schließlich erfolgt die funktionale Bestimmung der Reallohnsatzentwicklung analog zum zweiten Kapitel, jedoch mit den aus der limitationalen Technologie resultierenden notwendigen Modifikationen. Obwohl unter speziellen Bedingungen drei simultane Gleichgewichte existieren können, weist Woeckener dem möglichen Fall eines eindeutigen Simultangleichgewichts besondere Realitätsnähe zu und analysiert hieran die Bedingungen für die Existenz eines Grenzyklus. Ein solcher stellt sich ein, wenn in der Umgebung des Gleichgewichts der Eigen-Feedback positiv ist. Das bedeutet aber, daß letztlich die Annahme einer autonomen Beschäftigung den Grenzyklus sichert. Da eine so eingeschränkte endogene Konjunkturerklärung noch nicht ganz zu überzeugen vermag, wird das Modell im vierten Kapitel weiteren Modifikationen unterworfen, wobei seine dynamische Grundstruktur erhalten bleibt. Neben der Wiedereinführung einer substitutionalen Produktionstechnologie und der Aufgabe einer autonomen Beschäftigung wird in Anlehnung an Kaldor eine sigmoide Investitionsfunktion betrachtet, da mit ihr auch psychologische Größen, die das Investitionsklima bestimmen, erfaßt werden können. Nach entsprechenden Änderungen der funktionalen Form der Verhaltensgleichungen und numerischer Kalibration zeigt Woeckener anhand verschiedener Simulationen für die Entwicklung seiner Modellwirtschaft, daß stabile Grenzyklen in Abhängigkeit der Produktionsanpassungs-

geschwindigkeit existieren, und die dazu führen, daß die Produktion bereits vor der Kapazitätsgrenze umkehrt, sie also nicht durch Schranken dazu gezwungen wird. Damit ist eine endogene Konjunkturerklärung im engeren Sinne gegeben. Für diese allgemeine Modellversion zeigt Woeckener anhand mehrerer Simulationen die Auswirkungen alternativer Funktionen-Spezifikationen und Parametersetzungen auf. Interessant ist, daß eine endogene Konjunkturerklärung nicht ausschließlich bei nichtlinearer, sondern auch bei linearer Investitionsfunktion gelingt. Jedoch führen bei linearem Verlauf Parametervariationen zu einer Bifurkation von Grenzzyklus zu Strudel, womit die „Endogenität im engeren Sinne“ verlorengeht.

Im abschließenden Kapitel wird die schon für die Konjunkturerklärung problematische Annahme eines konstanten Kapitalstocks und damit konstanter Kapazitäten bei positiven Nettoinvestitionen durch Endogenisierung der Kapitalstockentwicklung überwunden. Damit geschieht die Verbindung von Konjunktur- und Wachstumstheorie. Bei entsprechender numerischer Parametervorgabe lassen sich dann sowohl neoklassisches stetiges als auch persistent zyklisches Wachstum simulieren.

Obwohl im Titel der Monographie Konjunktur- und Wachstumszyklen gleichgewichtig erscheinen, liegt der Schwerpunkt zweifellos auf der Entwicklung eines geeigneten Ansatzes zur endogenen Konjunkturerklärung. Wegen der Komplexität und raschen Entwicklung der dynamischen Wirtschaftstheorie kann es besonders aufschlußreich sein – und ist dann keine Einengung – Möglichkeiten der Erkenntnisgewinnung anhand zweier Modelle aufzuzeigen, deren konjunkturtheoretische Bedeutung so noch nicht gesehen wurde. Woeckener gelingt es, die für eine zyklische Entwicklung notwendige mathematische Struktur aus ökonomischen Annahmen plausibel herzuleiten. Daß die Ergänzung der qualitativen dynamischen Analyse durch Modellsimulation nach Kalibration der Struktur zu weiteren Einsichten in die ökonomische Dynamik verhilft, wird in Woeckeners Arbeit eindrucksvoll dokumentiert und dürfte die Forschung in dieser Richtung motivieren. Eine plausible Kalibration darf aber nicht mit dem empirischen Gehalt eines Modells verwechselt werden. Kalibration im dynamischen Kontext dient der Präzisierung der Parameterregimes.

Literatur

Solow, R. L. / Stiglitz, J. E. (1968), Output, Employment, and Wages in the Short Run. *The Quarterly Journal of Economics* LXXXII, 537 - 560.

Wenig, A. (1975), Beschäftigungsschwankungen, Einkommensverteilung und Inflation. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 131, 1 - 43.

W. Assenmacher, Essen

Foley, Duncan K.: Understanding Capital. Marx's Economic Theory. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, and London 1986. 208 pp. Cloth US-\$ 23,95.

Duncan K. Foley, Professor am Barnard College der Columbia Universität, hat das vorliegende Buch in 10 Hauptkapitel gegliedert: 1. On Reading Marx: Method; 2. The Commodity: Labor, Value, Money; 3. The Theory of Capital and Surplus Value; 4. Production under Capitalism; 5. The Reproduction of Capital; 6. The Equalization of the Rate of Profit; 7. The Division of Surplus Value; 8. The Falling Rate of Profit; 9. The Theory of Capitalist Crisis; 10. Socialism.

Ein nach Kapiteln gegliedertes und ein allgemeines Literaturverzeichnis und ein Index (halb Sach-, halb Personenregister) bilden den Schluß.

Der Verfasser geht nach dem einführenden Kapitel über Marx' Methode so vor, daß er vor jedem Abschnitt vermerkt, wo man die entsprechenden Passagen im „Kapital“ findet. Das ist für den Leser außerordentlich hilfreich. Die grundlegenden Kapitel 2 - 4 halten sich eng an das Original, sind sehr klar geschrieben und eröffnen wirklich den Zugang zu Marx, dessen Lektüre im Original ja nicht ganz einfach ist. Schwierigkeiten hat der Rezensent mit dem 5. Kapitel „The Reproduction of Capital“. Die Mathematik, die Foley hier verwendet, ist m.E. weder notwendig noch zweckmäßig; das Verständnis wird hier dem Leser unnötig schwer gemacht. Kapitel 6 ist dem Transformationsproblem gewidmet, und Kapitel 7 behandelt ein Thema, das sonst häufig übergangen wird: Die Verteilung des Mehrwerts auf Rente und Zins, ferner das Problem des kommerziellen Profits. Kapitel 8 befaßt sich mit dem Gesetz von der (tendenziell) fallenden Profitrate. Foley zeigt hier im Anschluß an Okishio, daß eine neue Technik eigentlich zu einer höheren Profitrate als die alte Technik führen muß, sonst würde sie ja gar nicht gewählt. (In Gleichung 8.8 auf Seite 138 muß es $r' r$ (und nicht $r r$) und anschließend $a' + bn'$ $a + bn$ (und nicht $a' + bn'$ $a' + bn'$) heißen.) Das Kapitel 9 enthält die Marx'sche Krisentheorie, wobei Foley auf verschiedene Interpretationsmöglichkeiten hinweist. In dem abschließenden Kapitel 10 wird Marx' Einstellung zum Kapitalismus analysiert, die nicht in jeder Hinsicht negativ war (z.B. was die Produktionstechnik anbelangt), und ferner sein Entwurf des Sozialismus darlegt, soweit man davon überhaupt sprechen kann.

Das Buch von Foley ist eine gelungene Einführung in das ökonomische System von Marx, die man nur empfehlen kann. Sie ist nicht so schwer zu lesen wie das tiefergreifende Buch von Robert Paul Wolff mit dem ähnlichen Titel „Understanding Marx. A Reconstruction and Critique of Capital“ (Princeton 1984, besprochen vom Rezensenten in: ZWS 108, 477 - 481).

A. E. Ott, Tübingen

Niehans, Jürg: *A History of Economic Theory: Classic Contributions, 1720 - 1980*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore/London 1990. 578 S. US-\$ 69.00.

If we had the restricted task of choosing only two classical works from the history of economic analysis, undoubtedly Schumpeter's *History of Economic Analysis* and Blaug's *Economic Theory in Retrospect* would have good chances of winning out. Jacob Viner (1954, p. 895) referred to Schumpeter's *History* as “the most constructive, the most original, the most learned and the most brilliant contribution to the history of the analytical phases of our discipline which has ever been made.” T. W. Hutchison (1955, p. 349) proclaimed it “by far the greatest work on the history of economic thought that has ever been written” and reviewed the first edition of Blaug's *Economic Theory* as “an achievement for which all students of the history of economic thought should be grateful for a long time to come” (1963, p. 749).

New to the historical literature is Jürg Niehans's *A History of Economic Theory: Classic Contributions, 1720 - 1980*. Since Niehans chronicles the “heroes” of economic theory and their “classics,” it seems only reasonable that we measure his work up to these two classics of the history of economic analysis. A casual comparison of Niehans's work with those of Schumpeter and Blaug reveals the following discrepancies.

Purpose: Niehans supposes that an understanding of the history of economic thought “can make present research more productive” (p. ix); it gives research direction. His purpose is selective and not compendious. He tells us he chronicles substantive, orthodox contributions to economic theory, i. e., the “pieces of innovative analy-

sis that have become part of modern mainstream economics" (p. 2). His task is the creation of a "pantheon of economic theory" (p. 3) that "is about the heroes and not about their deeds" (p. 5).

Blaug's purpose is primarily pedagogical, "to teach contemporary economic theory" (p. vii). He includes "Reader's Guides" to the literature and provides annotated bibliographies that reflect the discipline's multifarious views on each issue. Not concerned with "historical antecedents for their own sake" (p. vii), he sets out to explain economic analysis from mercantilism to contemporary theory and to relate past theories to recent problems, thus creating an historical continuum. In contrast to Niehans, Blaug's work is a "book about economics rather than economists" (p. x).

Schumpeter's work is in fact a compendious tome. Comprehensive in nature, the *History of Economic Analysis* is clearly the cumulative effort of a lifetime. Schumpeter provides us with many reasons for writing a history of economic analysis. It provides us with "pedagogical advantages, new ideas, and insights into the ways of the human mind" (p. 4). Moreover, "(t)he significance and validity of both problems and methods cannot be fully grasped without a knowledge of the previous problems and methods to which they are the (tentative) response" (p. 4). Another important aspect is that "we learn *what succeeds and how and why*" (p. 5). Finally, he believes economics is inherently historical and cannot be grasped properly without historical understanding: "the subject matter of economics is itself a unique historical process ... so that, to a large extent, the economics of different epochs deal with different sets of facts and problems" (p. 5).

Scope: That Schumpeter's work is necessarily broadest in scope, Niehans's narrowest, is attributable to the authors' varying purposes. Schumpeter starts with the earliest economic ideas, i. e., Greek and Roman contributions, and closes with Keynesian theory. In addition to this, his work "illuminates not only the history of economic analysis but also the intellectual contexts which surrounded the different main developments within that history" (Taylor, pp.12 - 13), fully incorporating philosophical, political, and sociological influences upon economic thought. In other words, much of the *History* is intellectual history. Neither Blaug nor Niehans has an interest in ancient thinkers, much less in the Institutionalists or other groups outside of orthodoxy. Their histories begin with brief treatments of mercantilism as a prelude to Smithian economics and range to contemporary analysis.

Organization: Schumpeter organizes by historical period. Niehans organizes by person and divides his work into the classical, marginalist, and model-building eras. Blaug organizes by theoretical period and subject.

Emphasis: Schumpeter places a decided emphasis on the classical and preclassical eras: the first 750 pages of the *History* cover Greek and Roman contributions, scholastic and pre-classical thought, mercantilism, and classical economics. The era from 1870 to Keynes encompasses 619 pages. Blaug's account is relatively balanced, with somewhat of a preference for the period from marginalism on. Niehans clearly lays an emphasis on modern economics since 1930, devoting only 155 of 533 text pages to the classical economists. Part III, "Era of Economic Models (since about 1930)" fills 222 text pages and also places more stress on macro- rather than microeconomic model-builders.

Special Features: There are two outstanding features of Schumpeter's work. First, his *History* is a life work that was actually never completed, his wife having compiled and edited the work after his death. The second and most extraordinary feature, considering the fact that this is a modern economic work, is the lack of a single geometrical diagram on any of its 1,260 pages. Additional features include his "Reader's

Guides," some of which were never completed, biographical sketches, and "a historical dictionary of economic terms and concepts" (Aufricht, p. 387) and their evolution.

Special features in Blaug's work include his "Readers' Guides" to the works of Smith, Ricardo, Mill, Marx, Marshall, Wicksteed, and Wicksell. In addition, there is a plethora of geometrical and algebraic representation, even of classical ideas, that is a welcome pedagogical device.

Niehans gives us a biographical account of each of the economists in his pantheon, followed by a discussion of each economist's contributions, and an assessment of his or her place in the history of economic thought. Unusual about his history is the inclusion and exclusion of some of his candidates into the "economic hall of fame" and the reasons for this. For instance, in the classical era he names Pehr Niclas Christiernin and Henry Thornton for contributions in money, James Anderson for work in production and factor supply, and Ferdinando Galiano and William Forster Lloyd for their contributions to utility and demand theory. In the marginalist era there are Rudolf Auspitz, Richard Lieben, and Wilhelm Launhardt for work in exchange and price analysis. Since 1930 Frank Ramsey is mentioned for work in monetary economics and John Muth exclusively for the discovery of rational expectations. Last, there are the glaring omissions: Lucas without Sargent and Wallace for contributions in monetary macroeconomics and von Neumann without Oskar Morgenstern for his contributions to game theory and mathematical economics, to name only a few.

* * *

It would be instructive to examine the unifying factor in all three works: the emphasis on method as the key to successful economics. All three authors devote a substantial part of their histories to answering questions such as: What is scientific economics?, Which theories are reliable theories?, How do we discover good theories?, Do good theories more closely approximate reality than bad theories?, What role does history play in scientific discovery?, Are theories confirmed after long-lived survival? Space considerations unfortunately do not permit a comparison: the reader is referred to Aufricht's (1958) exemplary critique of Schumpeter's methodology in the *History*; Redman (1991) analyses the methodological premisses in Blaug's work. We, thus, turn to Niehans's final section on "the dynamics of scientific progress," where he reflects on "the main forces that are propelling the progress of economic theory" (p. 516).

Niehans first informs us that external conditions (political events, social conditions, developments in other fields) have little influence on growth of economic theory and that much progress in economics has resulted from increased resources (i. e., the rise in the number of economists, the growth of graduate schools, etc.). He then adds, "Among the driving forces of scientific progress in economic theory, the rise in mathematical competence was one of the strongest" (p. 519), while admitting that this led simultaneously to a decline in historical competence and understanding. He argues further that economic "(s)cience is driven forward mostly by the detection of flaws in existing science" (p. 519). These flaws, he contends, are of a logical nature (e. g., correction for imprecision, inconsistency, and generality). Yet if progress in economics were really driven by the continuous detection of logical error, history would completely lose its importance, consisting only of an account of past mistakes that no one would make or be interested in today: logic is a subcategory of mathematics, in which history plays no role. "The external drive for the elimination of logical flaws and the increase in scientific resources result in a persistent growth trend," (p. 527) he tells us. For Niehans the history of economic theory is clearly one of prog-

ress, and then of cumulative progress. In contradiction to the aforesaid, however, he admits that there are both periods of great progress and of stagnation.

What makes a success? “The fundamental condition for success seems to be the solution of analytical problems that provides the key to rapid further successes” (p. 529). This brings us back to mathematical contributions, since he uses “analytical” to mean mathematical.

Impediments to progress according to Niehans can be powerful establishments (i. e., economics departments or schools of economic thought) and the inability of economists to accept contributions ahead of their time, as for example, in the case of game theory. But he contends that orthodox economics “was not a major impediment” (p. 525), although this contention may well cause many of our departed luminaries – Jevons, Keynes, Morgenstern, and Joan Robinson to name a few – to turn over in their graves. Niehans then denies the existence of scientific revolutions in economics for yet another controversial reason: because of “the absence of an overarching power structure” (p. 527).

In Niehans’s view, successful discovery of logical flaws implies that economics needs creative minds: yet Niehans concludes that economics has not “attracted many geniuses such as Newton or Einstein” (p. 521). And the frequency of multiple discoveries in economics suggests to him that progress does not even depend on individual economists. (It is ironic, then, that his history boasts a *pantheon* of successful economists.) He tells us additionally that John Muth is an exception to the rule of multiple discoveries: “without John Muth the rational expectations evolution [he does not want to use the word revolution] might not have taken place” (pp. 522 - 23). But Muth is no more solely responsible for the rational expectations “evolution” than Keynes for the Keynesian “evolution.” At about the time that Muth’s famous article on rational expectations appeared, Edwin S. Mills introduced “implicit expectations,” the idea that future values can be proxies for expectations because the errors economic agents make when forecasting remain small – a concept closely related to Muth’s idea. Other intellectual origins can be found in a paper published by Grunberg and Modigliani in 1954 and in the works of the Austrians.

In his introduction (p. ix), Niehans argues that “economic laws tend to be born as empirical propositions and to die as logical tautologies.” He argues further: “The link is that empirical observation provides the ultimate criterion by which those pieces of analysis we call mainstream economics are selected from the infinite number of conceivable pieces. Empirical observation is the winnow that separates the wheat of classical contributions from the chaff of formalism” (p. 530). This said, he remarks that empirical regularities (e. g., the Phillips curve, Okun’s law) have, nonetheless, not endured: “They could not provide the missing link either” (p. 531). In other words, reliance on empirical statements (and consequently econometrics) alone is *not* the guarantee of a good theory. He concludes, rather, that the test of theories is “historical experience”: “The empirical validation of economic theory results, in general, not from formal economic testing but from a process of historical selection” (p. 531). This has brought us full circle – away from the analogue of logic and mathematics to that of history – and to yet another of the rash, unsubstantiated conclusions that abound in this book.

* * *

The history of economic thought is interesting for many reasons: for tracing the roots of ideas and their development, for learning all sides of the story, for avoiding

past errors, for gaining perspective on the built-in biases of science, and more. There is, however, another reason for reading or rereading the classics and maintaining a history-of-thought tradition. History offers a receptacle for preserving and collecting lost pieces of wisdom, in particular those lost because questions or issues changed, incompatible fads took hold, etc. Especially in this sense Niehans's history, although interesting, will probably not enjoy the long-lived character of Blaug and Schumpeter's histories, the reason perhaps lying in his Nobel-prize treatment of economics, which does less justice to the truth-preserving than to the hagiographic function of history.

Literatur

- Aufricht*, Hans (1958), The Methodology of Schumpeter's 'History of Economic Analysis'. *Zeitschrift für Nationalökonomie* 18, 384 - 441.
- Grunberg*, Emile/*Modigliani*, Franco (1954), The Predictability of Social Events. *Journal of Political Economy* 62, 465 - 78.
- Hutchison*, T. W. (1963), Book Review: *Economic Theory in Retrospect* by Mark Blaug. *Economic Journal* 73, 758 - 59.
- Hutchison*, T. W. (1955), Book Review: *A History of Economic Analysis* by J. A. Schumpeter. *Econometrica* 23, 349 - 50.
- Mills*, Edwin S. (1962), Prices, Output and Inventory Policy: A Study in the Economics of the Firm and Industry. New York & London.
- Muth*, John F. (1961), Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica* 29, 315 - 35.
- Redman*, Deborah A. (1991), Economics and the Philosophy of Science. New York & Oxford.
- Taylor*, O. H. (1955), Schumpeter's History of Economic Analysis. *Review of Economics and Statistics* 37, 12 - 22.
- Viner*, Jacob (1954), Schumpeter's *History of Economic Analysis*. *American Economic Review* 44, 894 - 910.

D. Redman, Tübingen

Sautter, H. (Hrsg.): Konsequenzen neuerer handelspolitischer Entwicklungen für die Entwicklungsländer (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge 197). Duncker & Humblot, Berlin 1990. 182 S. Brosch. DM 78,-.

Der Band stellt einen Bericht über die Jahrestagung 1989 des Ausschusses „Entwicklungsländer“ des Vereins für Socialpolitik dar. Bei dieser Tagung stand die Frage im Vordergrund, in welcher Weise Entwicklungsländer von aktuellen handelspolitischen Ereignissen beeinflusst werden. Dabei ging es vor allem um zwei von *Sautter* in seiner Einführung als „Großereignisse“ bezeichnete Phänomene, nämlich einerseits die Uruguay-Runde des GATT und andererseits der bevorstehende Vollzug des EG-Binnenmarkts. Beide „Großereignisse“ werden insbesondere handelspolitische Veränderungen mit sich bringen, die zwangsläufig auch die Entwicklungsländer tangieren.

Der Tagungsband zeigt nun in einer Reihe von Einzelbeiträgen auf, daß die Entwicklungsländer von den zu erwartenden Veränderungen, insbesondere von den durch die laufende GATT-Runde intendierten Liberalisierungen beim Austausch von

Dienstleistungen und Agrarprodukten durchaus profitieren können. Vorhandensein und Ausmaß *positiver* Konsequenzen für die Entwicklungsländer hängen nicht zuletzt von der Politik dieser Länder selbst ab. Je weniger Preisverzerrungen sie in ihren eigenen Volkswirtschaften zulassen, je stärker die Protektion heimischer Industrien auf einige wenige Kernbereiche konzentriert ist und je offensiver die eigene Handelspolitik ist, d. h. je intensiver eine umfassende Integration in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung angestrebt wird, desto eher ist gerade angesichts der weltweiten handelspolitischen Veränderungen mit positiven Entwicklungseffekten für die Dritte Welt zu rechnen. Dieses Ergebnis ist in seinem Kern keineswegs überraschend und stellt keine fundamental neue Einsicht dar. Dennoch ist es interessant, die relevanten Einzelargumente mit all ihren Pro's und Contra's hier noch einmal in konzentrierter und doch breit gefächerter Form vorzufinden. Insofern stellt die Lektüre dieses Bandes für jeden eine Bereicherung dar, der im Zusammenhang mit der Frage nach Auswirkungen von EG-Binnenmarkt und Uruguay-Runde auf Entwicklungsländer differenziert argumentieren will.

Die vorliegende Publikation ist so strukturiert, daß das Thema in insgesamt vier Blöcken, jeweils aus Haupt-Referat und Korreferat bestehend, behandelt wird. Die Themenbereiche der einzelnen Blöcke sind dabei wie folgt zu charakterisieren: 1. GATT und multilaterale Handelsliberalisierung; 2. Austausch von Dienstleistungen; 3. Agrarhandel; 4. EG-Binnenmarkt-Integration.

Die Kernfrage in jedem der Blöcke betrifft das Vorhandensein positiver oder negativer Effekte für Entwicklungsländer. Es geht, in anderen Worten, jeweils darum, aufzuzeigen, ob, wie und wie stark die Wirtschaft der Entwicklungsländer durch aktuelle handelspolitische Tendenzen in den vier genannten Bereichen beeinflußt wird. Im folgenden wird nun kurz über einige Fragestellungen und Ergebnisse innerhalb der vier Themenbereiche berichtet.

Im ersten Block schildert R. Senti – in seinem Referat „Die Stellung der Entwicklungsländer im GATT“ – zunächst die Entwicklung und den Stand verschiedener im GATT enthaltener Regelungen, insbesondere solcher, die sich direkt oder indirekt auf Entwicklungsländer beziehen. Er weist dabei darauf hin, daß die faktische Präferenzierung von Entwicklungsländern relativ gering ausfällt, weil der durch das GATT begünstigte Produktkreis klein ist, weil die Zölle aktuell eher niedrig als hoch sind und weil Industrieländer in vielen Fällen auf schwer erfaßbare nichttarifäre Handelshemmnisse ausweichen. Vergünstigungen, die Entwicklungsländern in bestimmten Bereichen gegeben werden, werden in der Regel durch neue Nachteile in anderen Bereichen kompensiert. Auf diese Weise werden die Prinzipien des GATT durch das konkrete Verhalten der Industrieländer zunehmend konterkariert. Senti fordert daher eine Rückbesinnung auf die allgemeinen GATT-Regeln. Eine Verfestigung dieser Regeln könne für die Entwicklungsländer von größerem Nutzen sein, als die Einführung neuer Sonderbestimmungen, die dann nur wieder zu gegenläufigen Schutzmaßnahmen der Industrieländer führen würden. Trotz des bisher nicht durchschlagenden Erfolgs der GATT-Regeln plädiert Senti jedoch uneingeschränkt *für* eine multilaterale Handelsliberalisierung und *für* eine Beibehaltung des GATT; dies nicht zuletzt deshalb, weil das GATT gerade handelsmäßig schwächeren Ländern eine Chance zur Vertretung ihrer Interessen bietet. Gewissermaßen als flankierende Maßnahmen empfiehlt Senti nationale Veränderungen von Wirtschafts- und Gesellschaftsstrukturen, denn durch sie könnte die binnenwirtschaftlich bedingte Notwendigkeit zu Verletzungen des GATT erheblich verringert werden. Über die Erfolgchancen solcher Maßnahmen und damit auch über die Erfolgchancen der laufenden GATT-Verhandlungen äußert sich der Verfasser allerdings realistischere Weise skeptisch.

L. Hoffmann konzentriert sich im zweiten Beitrag des ersten Blocks „Institutionelle Möglichkeiten einer multilateralen Handelsliberalisierung“ auf Erfolgs- und Realisierungschancen der multilateralen Liberalisierung. Er weist darauf hin, daß aus nationaler Sicht die Wohlfahrtsvorteile einer solchen multilateralen Liberalisierung keineswegs sicher dominieren. Es sei daher legitim, diejenigen Liberalisierungsformen zu befürworten, die die größten Realisierungschancen hätten. Welche das sind, hängt im Einzelfall davon ab, wer die Akteure sind, welche Interessen sie einbringen, wie ihre Machtposition ist usw. In diesem Sinne läßt sich ein Katalog von Bedingungen dafür aufstellen, daß gerade eine multilaterale Handelsliberalisierung besonders gute Realisierungschancen hat. Basierend auf diesem Katalog leitet Hoffmann schließlich einige Lösungsvorschläge für die Uruguay-Runde des GATT ab, die vor allem den Interessen der Entwicklungsländer entgegenkommen sollen. Es wird interessant sein, diese Vorschläge demnächst mit den tatsächlichen Ergebnissen der GATT-Runde zu vergleichen und dabei Übereinstimmungen und Unterschiede zwischen wissenschaftlich rationalen und politisch ausgehandelten Positionen zu erkennen.

Der zweite Block des vorliegenden Buchs wird durch den Beitrag von *H. Keppler* „Interessen der Entwicklungsländer bei einer zukünftigen vertraglichen Regelung des internationalen Dienstleistungsaustauschs“ eröffnet. Keppler schildert zunächst die Bedeutung des Dienstleistungssektors für die Entwicklungsländer. Er betont, daß die Produktion vieler Dienstleistungen zwar mit geringen binnenwirtschaftlichen Verknüpfungseffekten verbunden ist. Dennoch ergibt sich ein spezielles Schutzinteresse von Entwicklungsländern für diesen Bereich, weil auch Schlüsselsektoren wie Post- und Fernmeldewesen, Fluglinien, Eisenbahn, Hafendienste sowie Banken und Versicherungen hierzu gehören. Das Schutzinteresse und damit das Interesse an nationaler Steuerung steht allerdings im Widerspruch zu dem Bestreben, nachgelagerte Sektoren mit den entsprechenden Vorleistungen auf Weltmarktniveau zu versorgen. Es gibt mittlerweile Anzeichen dafür, daß sich auch in Entwicklungsländern das Effizienzinteresse gegenüber dem nationalen Schutzinteresse durchsetzt, was dann für eine multilaterale Handelsliberalisierung sprechen und die Bedeutung des GATT verfestigen würde. Diese Verfestigungstendenz wird auch durch die Einsicht begünstigt, daß ein multilaterales Vertragswerk den Entwicklungsländern wesentlich mehr Chancen zu einer wirksamen Vertretung ihrer Interessen eröffnet als ein System bilateraler und regionaler Handelsabkommen.

Die positiven Effekte multilateraler Liberalisierungsbemühungen für Entwicklungsländer betont auch *S. Schultz* in seinem Korreferat „Dienstleistungen und Entwicklungsländer – Positionen der Dritten Welt zur Einbindung des Dienstleistungshandels in den GATT-Rahmen“. Schultz fordert, daß im Sinne der Entwicklungsländer Dienstleistungen unbedingt in den multilateralen Verhandlungsprozeß mit einzubeziehen seien. Er weist darauf hin, daß solche multilateralen Verhandlungen nämlich als eine Art Schutzschild für ökonomisch Schwache angesehen werden könnten.

Im Mittelpunkt des dritten Blocks steht der Agrarbereich. *R. Herrmann* beschäftigt sich in seinem Beitrag „Wirkungen nationaler Agrarpolitiken auf den Agrarhandel der Entwicklungsländer und Möglichkeiten der Handelsliberalisierung“ mit der Frage, wie der Agraraußenhandel der Entwicklungsländer durch nationale Agrarpolitiken beeinflusst wird und welche Möglichkeiten einer Handelsliberalisierung bestehen. Am Beispiel der EG-Zuckermarktpolitik zeigt er mit Hilfe einer ökonomischen Analyse auf, daß sich die Wohlfahrtsposition der Länder Thailand und Malaysia als Folge protektionistischer Politik der Industrieländer verschlechterte. Thailand, als Zuckerexportland, hatte neben einer Verringerung der Exporterlöse zusätzliche Preisinstabilitäten hinzunehmen. In Malaysia, einem Zuckerimportland,

machte sich vor allem die höhere Preisinstabilität am Weltmarkt negativ bemerkbar. Kurzfristig wohlstandssteigernde Preissenkungen bei Zucker wurden durch wohlfahrtsmindernde Schwankungen von Importen und Importausgaben überkompensiert. Ähnliche Ergebnisse werden auch in zahlreichen anderen quantitativen Studien über den Einfluß der Agrarpolitik der Industrieländer auf den Agrarhandel der Entwicklungsländer deutlich, über die Herrmann einen sorgfältigen und umfassenden Überblick gibt.

Aber nicht nur die Agrarpolitik der *Industrieländer*, sondern auch ihre *eigene* Agrarpolitik beeinträchtigt den Agrarhandel der Entwicklungsländer. *Herrmann* macht dies in einer Fallstudie über Peru deutlich und verweist in Form eines Literaturüberblicks auf ähnliche Ergebnisse analoger Untersuchungen für andere Länder. Als politisches Fazit fordert Herrmann nun zum einen eine Liberalisierung der Agrarpolitik der Industrieländer, hinsichtlich deren Realisierungschancen er aber pragmatischerweise skeptisch ist. Hinzukommen muß außerdem eine Reform der Agrarpolitik der Entwicklungsländer, vor allem in dem Sinn, daß Preisverzerrungen, die den landwirtschaftlichen gegenüber dem industriellen Sektor benachteiligen und solche, die Agreexportprodukte gegenüber Agrarimporten diskriminieren, beseitigt werden. Letztlich müßte also eine *gemeinsame* Liberalisierung der Agrarpolitik in Industrie- und Entwicklungsländern betrieben werden, um das Wohlfahrtsniveau in Entwicklungsländern zu erhöhen. Internationale Verhandlungen können hier einen Schritt in die richtige Richtung darstellen.

Diese Ansicht scheint auch *O. Gans* in seinem Korreferat „Zur Schätzung von Wohlfahrtseffekten protektionistischer Maßnahmen – mit Beispielen aus ASEAN-Ländern“ grundsätzlich zu teilen. Er weist auf einige Ungenauigkeiten des von *R. Herrmann* verwendeten Schätzverfahrens hin, betont aber zugleich, daß diese die erzielten Schätzergebnisse nicht gravierend verändern würden. Darüber hinaus weist Gans auf ein alternatives Verfahren zur Schätzung von Wohlfahrtseffekten hin, bei dem ganz besonders dem Vorhandensein von Preisverzerrungen Rechnung getragen werden soll. Gans verzichtet auf eine ausführliche vergleichende Beurteilung der verschiedenen Konzepte, stellt sein Konzept allerdings im Anhang seines Beitrags kurz dar. Diese Darstellung wirft eine Reihe von Fragen auf, die angesichts der Kürze des Gans'schen Texts offen bleiben müssen. Aus theoretischer Sicht sei nur auf das Problem der ungenügenden Unterscheidung zwischen ein- und mehrzeiligen Spaltenvektoren zur Charakterisierung von Preisen und Mengen hingewiesen. Aus empirischer Sicht wäre es wünschenswert, daß Gans versucht hätte, sein Verfahren auf das Zahlenmaterial von *Herrmann* anzuwenden. Erst dann könnte man die Bedeutung seines Monitums vernünftig einschätzen. Da eine solche Anwendung fehlt, bleibt zunächst nur die Aufforderung zu besonderer Aufmerksamkeit bei der Ableitung politischer Folgerungen aus empirischen Analysen. Dies ist aber nichts für das Thema des Bandes Spezifisches.

Im vierten Block schließlich behandelt *R. Langhammer* die „Auswirkungen der EG-Binnenmarkt-Integration auf den Außenhandel der Entwicklungsländer“. Er weist darauf hin, daß empirische Studien zwar darauf hindeuten, daß eine Binnenmarkt-Integration die Absorptionsfähigkeit von Industrieländern für Industriegüter-Importe aus Entwicklungsländern erhöht. Langhammer sieht aber die Gefahr, daß künftige Gemeinschaftsquoten restriktiver als bisherige nationale Quoten sein werden, so daß die Furcht der Entwicklungsländer vor einer „Festung Europa“ keinesfalls unbegründet erscheinen muß.

Die Gefahr einer zusätzlich diskriminierenden Handelspolitik des geeinten Europa sieht auch *W. Menck*. Er weist in seinem Beitrag „Entwicklungspolitische Konsequenzen aus dem Binnenmarkt 1992 der Europäischen Gemeinschaft“ aber vor allem

auf die *Chancen* hin, die mit der Integration verbunden sind. Er betont den Aspekt der Handelsschaffung durch den EG-Binnenmarkt und fordert in diesem Zusammenhang die Förderung der Exportfähigkeit von Entwicklungsländern etwa durch Maßnahmen im Bereich der technischen und finanziellen Entwicklungszusammenarbeit. Auch mittels einer Intensivierung des Politik-Dialogs zwischen Industrie- und Entwicklungsländern könne für positive Effekte der Integration bei den Entwicklungsländern gesorgt werden.

Die Ausführungen zu den verschiedenen Blöcken des vorliegenden Bandes machen die hohe Aktualität des Themas insgesamt und die interessante, facettenreiche und umfassende Behandlung des Themas deutlich. Der Band kann insgesamt als gelungene Zusammenstellung der relevanten Argumente und Positionen angesehen werden. Es wird spannend sein, in einigen Jahren die hier vorgetragenen Ergebnisse einer „ex-ante“ Evaluierung von EG – Binnenmarkt und neuem GATT mit einer „ex-post“ Evaluierung zu vergleichen.

R. Schubert, Tübingen

Keuchel, Matthias: Kann der Arbeitsmarkt dem Wettbewerb unterworfen werden? Ein Vorschlag zur Reform der Arbeitsmarktordnung in der Bundesrepublik Deutschland (Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik Nr. 81). Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Köln 1989. 232 S. DM 36,-.

Dies ist ein sehr engagiertes Buch. Schon nach wenigen Seiten spürt der Leser, daß die Antwort auf die Titelfrage ein klares „Ja“ sein wird. Gleichwohl bleibt es interessant, Keuchels Gedanken zu folgen, die in drei Kapitel gegliedert sind. Im ersten Kapitel wird der rechtliche Rahmen des bundesrepublikanischen Arbeitsmarktes unter rechtssystematischen und ordnungspolitischen Aspekten analysiert und das Handeln der Arbeitsmarktakteure innerhalb dieses, den Wettbewerb beschränkenden Rahmens beurteilt. Keuchel resümiert ökonomische und juristische Überlegungen, die darauf hinauslaufen, daß Konstruktionsfehler in der Arbeitsmarktverfassung den Tarifpartnern marktwidriges Verhalten erlaubt und damit für die gegenwärtigen Arbeitsmarktprobleme mitverantwortlich sind.

Im zweiten Kapitel zeigt Keuchel, daß die vorherrschenden Arbeitsmarkttheorien die Abläufe am Arbeitsmarkt nicht umfassend genug abbilden können, um daraus Schlußfolgerungen für die ordnungspolitische Gestaltung der Arbeitsmärkte ziehen zu können. Insbesondere ist es die ökonomische Funktion der Institution „Unternehmung“, die seiner Ansicht nach nicht adäquat in theoretische Überlegungen einbezogen ist. Schlüsselworte sind „Risiko“, „Innovation“ und „Transaktionskosten“, die auch im Zentrum der Neuen Institutionen-Ökonomik stehen, auf die Keuchel seine Überlegungen zur marktkonformen Arbeitsmarktverfassung gründet. Eine ökonomische Analyse des „Machtverhältnisses“ zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt ergibt, daß die von der Rechtswissenschaft (und natürlich auch von den Gewerkschaften) vielfach behauptete generelle (strukturelle) Überlegenheit des Arbeitgebers über den Arbeitnehmer nicht vorliegt. Keuchels Schlußfolgerung lautet: Ein unregulierter Arbeitsmarkt führt in Verbindung mit einem Mindestsicherungssystem zu marktwirtschaftskonformen Ergebnissen. Der Arbeitsmarkt sollte deshalb als Wettbewerbsmarkt gestaltet werden, während sozialpolitische Ziele über die Sozialpolitik außerhalb des Arbeitsmarktes zu verfolgen sind. Die bisher existente Privilegierung des Tarifvertrages gegenüber der Betriebsvereinbarung und dem Einzelarbeitsvertrag solle nicht fortbestehen. Dies sei auch (verfassungs-)rechtlich zulässig.

Im dritten Kapitel werden Vorschläge zur Reform der bestehenden Arbeitsmarktordnung unterbreitet. Zunächst geht es darum, die Maßnahmen der sozialen Sicherung vom Arbeitsverhältnis abzukoppeln. Dies hat Folgerungen für die externen und neutralen Institutionen des Arbeitsmarktes, (i) die Ausgestaltung der sozialen Sicherungssysteme und des Steuerrechtssystems, (ii) die Regelung der Arbeitsbeziehungen und der Mitbestimmung in Unternehmen und (iii) die Konzeption des Bildungssystems.

Hinsichtlich der internen Institutionen argumentiert Keuchel für einen marktmäßigen Abstimmungsprozeß, in dem Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung und Einzelarbeitsvertrag ihren jeweiligen Vor- und Nachteilen entsprechend ihren Platz finden sollen. Der wesentliche Vorteil des Instituts Tarifvertrag liegt in der Standardisierung von Arbeitsverträgen, die Transaktionskosten spart. Der Tarifvertrag, so sieht es Keuchel, wird daher auf keinen Fall überflüssig werden. Jedoch muß es Abweichungen auf betrieblicher Ebene geben können, wenn differenziertere Regelungen notwendig sind, weil die jeweiligen betrieblichen Situationen stark voneinander abweichen, oder wenn die im Tarifvertrag gesetzten Standards zu hoch oder zu niedrig sind. Nutznießer wären in erster Linie die Arbeitslosen, die bisher am Marktzutritt wegen zu hoher Tarifvertragsbarrieren gehindert werden.

Keuchels Arbeit hat sicherlich einige Schwächen. So kann er im ersten Kapitel, der analytischen Beschreibung der gegenwärtigen Arbeitsmarktverfassung in der Bundesrepublik, nicht mit der Wertung und Diskussion von Alternativen warten, bis er den Abschnitt „Kritische Würdigung des Rechtsrahmens“ erreicht. Hier geht der Eifer etwas mit ihm durch. Und der Abschnitt über die Lohntheorien wird sicherlich nicht zum Referenzkapitel werden für Studenten, die sich auf das Diplomexamen vorbereiten. Das Buch ist auch nicht originell in dem Sinne, daß es theoretisches oder wirtschaftspolitisches Neuland entdeckt. Aber es ist ein wichtiges Buch, das wieder einmal deutlich macht, daß Arbeitsmarktanalyse nicht weiterführt, wenn sie nicht auf einer kritischen Analyse der Institutionen basiert. Es ist ein aktuelles Buch, das angesichts der Arbeitsmarktprobleme in den alten Bundesländern und – mehr noch – in den neuen Bundesländern die Notwendigkeit einer betriebsnahen Politik für Löhne und sonstige Arbeitsbedingungen deutlich macht¹. Natürlich ist dies ein ärgerliches Buch für jene, die – wie Michael Kittner – nach wie vor behaupten, daß Arbeitnehmer dem Arbeitgeber gegenüber generell benachteiligt seien; dies zu verkennen, sei der „allerschlimmste methodische Fehler bei einer bestimmten ökonomischen Betrachtung der Arbeitskraft – sie sei nun einmal eine „eigentümliche Ware, die keinen anderen Behälter hat als menschliches Fleisch und Blut“ (K. Marx)². Diese Mystik verstellt jedoch den Blick dafür, daß Unternehmen im Wettbewerb stehen und daß das einzelne Unternehmen der Ort der Risikoallokation und Risikotransformation ist. Dem muß in adäquaten Institutionen Rechnung getragen werden, wofür es der Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen im Arbeitgeber-Arbeitnehmerverhältnis vor allem auf der Ebene der einzelnen Unternehmen bedarf. Dieses Buch ist ganz sicher nicht ein Anti-Gewerkschaftsbuch; es macht nur deutlich, daß die Gewerkschaften zweckmäßiger-

¹ Es wird nicht verwundern, daß der Autor dieser Besprechung die Beschreibung der Arbeitsmarktverfassung in der Bundesrepublik und die Reformvorschläge von Keuchel weitgehend teilt. Vgl. *Soltwedel, Rüdiger et al. (1990), Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik*. Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kieler Studie 233, Tübingen. Viele dieser Vorschläge finden sich auch im Bericht der Deregulierungskommission über den Arbeitsmarkt. Vgl. *Deregulierungskommission (1991), Marktöffnung und Wettbewerb*. Stuttgart.

² *Kittner, Michael, Zum Schutz der Schwachen*. Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 98, vom 27. April 1991.

weise nicht das Monopol haben sollten, die Interessen der Arbeitnehmer zu definieren.

Das Buch ist flott geschrieben, kurz, es ist durchaus lesenswert und verdient Beachtung in der wirtschaftspolitischen Debatte.

R. Soltwedel, Kiel

McGuire, Alistair / Fenn, Paul / Mayhew, Kenneth: Providing Health Care. The Economics of Alternative Systems of Finance and Delivery. Oxford University Press, Oxford 1991. 299 S. £ 30.00.

Was als Tagungsband eines eintägigen Seminars über die Reform des britischen Gesundheitsdienstes am Wolfson College entstanden ist, gibt einen wirklich guten Überblick über die Forschungsfragen und -felder der modernen Gesundheitsökonomie. Dieses Buch ist auch für den nicht auf das Gesundheitswesen spezialisierten Wirtschaftswissenschaftler von Interesse, da die dort behandelten Fragen bei allen stark regulierten Märkten und bei dem Nebeneinander von privatem und öffentlichem Sektor auftauchen: Wie groß soll der Umfang des öffentlichen Gesundheitswesens in Relation zur Gesamtwirtschaft sein (allokative Effizienz I)? Wie sollen die Ressourcen innerhalb des Gesundheitswesens auf die einzelnen Versorgungsbereiche verteilt werden (allokative Effizienz II)? Wie soll der Ressourcenverzehr des Gesundheitswesens finanziert werden (fiskalische Wirkungen)? Welchen Verteilungszielen muß das Gesundheitswesen genügen (distributive Gerechtigkeit)?

Die drei Fragen, welche die Herausgeber in dem ersten der zehn Kapitel „The Economics of Health Care“, unter anderem aufgreifen, können nur beantwortet werden, wenn man den Output des Gesundheitssystems messen und bewerten kann (*Drummond: Kap. 4, Mooney, Olsen: Kap. 5*), sich über die normativen Grundlagen öffentlichen Handelns klar wird (*Culyer: Kap. 3*) und das Zusammenspiel zwischen Nachfrage und Angebot (*Besley: Kap. 2*) sowie die Finanzierungsseite (*Wagstaff, Doorslaer, Paci: Kap. 6, Parkin: Kap. 7*) analysiert hat.

Besonders interessant sind die neuen Erkenntnisse über das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage in stark regulierten und durch asymmetrische Informationsverteilungen gekennzeichnete Märkte, welche die gesundheitsökonomische Forschung zur allgemeinen ökonomischen Theorie beigesteuert hat. Auch hat sie zu einer Neubewertung von generellen Verteilungsvorstellungen beigetragen, die Culyer in „welfarism“ und „extra welfarism“ einteilt.

Für die Messung des Outputs von Gesundheitsleistungen sind verschiedene Methoden entwickelt worden, die in Nutzen-Kosten-, Kosten-Effektivitäts- und Wirksamkeitsanalysen einfließen und bereits für Entscheidungen über Mittelzuteilungen herangezogen werden. Insbesondere die Messung des „Nutzens“ einer Maßnahme in „qualitätsbereinigten Lebensjahren“ (QALYs = quality adjusted life years) stellt einen bemerkenswerten aber nicht unumstrittenen Methodenfortschritt dar.

Die letzten drei Kapitel von *Quam* (Kap. 8), *Scheffler, Nauenberg* (Kap. 9) und *Gray* (Kap. 10) sind eher deskriptive Darstellungen, und zwar des US-amerikanischen und britischen Gesundheitswesens, die nur manchen Leser interessieren dürften.

Leider wird von den Autoren des Sammelbandes – wie auch in anderen englischsprachigen Veröffentlichungen – der Beitrag deutschsprachiger Wirtschaftswissenschaftler gar nicht zur Kenntnis genommen, obwohl sie gerade auf den im Buch behandelten Gebieten einiges zu bieten haben. So hätten z.B. bei der Darstellung der Nachfrageforschung im Gesundheitswesen die Arbeiten von Krämer, Breyer, Kraft

und Schulenburg, bei der Auffächerung der Effizienzkriterien die Werke von Zweifel, Sinn und Straßl und bei der Analyse der Finanzierungsstrukturen die Studien von Henke genannt werden können. Die deutsche Wirtschaftswissenschaft muß nicht nur schauen, daß sie Forschungsarbeiten auf internationalem Niveau hervorbringt, sondern ihre Ergebnisse auf internationalem Parkett auch wahrgenommen werden.

J. M. Graf von der Schulenburg

Röper, Burkhardt (Hrsg.): Wettbewerb und Werbung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 180). Duncker & Humblot, Berlin 1989. 206 S. DM 76,-.

Die Veröffentlichung dokumentiert die Freiburger Arbeitstagung (1984?) der Arbeitsgruppe Wettbewerb, einem Unterausschuß des wirtschaftspolitischen Ausschusses im Verein für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.

Im Mittelpunkt der Tagung stand der Aktionsparameter (Absatz-) Werbung und sein Einfluß auf den Wettbewerb. Die grundlegende volkswirtschaftliche Fragestellung lautet dabei, ob Werbung den Wettbewerb fördert oder behindert. Das Thema wurde am Beispiel von industriellen Markenwaren aus drei Branchen verdeutlicht, für die jeweils hochkarätige Referenten gewonnen werden konnten:

- Automobile (Dr. W. P. Schmidt, Mitglied des Vorstandes Volkswagen AG);
- Pharma (Dr. J. Ch. Bally, Mitglied des Vorstandes Hoffmann-La-Roche AG);
- Zigaretten (Dipl.-Psych. B. Roos, Leiter der Abteilung Marktforschung Philip Morris GmbH).

Hinzu kamen Referate über die grundlegende Bedeutung der Werbung im Wettbewerb aus einzelwirtschaftlicher Sicht, und zwar von Dr. D. Rost, Generalbevollmächtigter Direktor der Siemens AG, sowie Prof. Dr. W. Hilke, Betriebswirtschaftliches Seminar der Universität Freiburg, sowie über Werbebeschränkungen aus kartellrechtlicher Sicht (Dr. H.-H. Barnikel, Bundeskartellamt Berlin).

Die 206seitige Dokumentation ist klar strukturiert in einen Grundlagenteil (72 S.), einen Branchenteil (92 S.) sowie einen abschließenden Teil (36 S.). Dabei wird jeweils zwischen Vorträgen und einer sehr gut dokumentierten Diskussion untergliedert. Vor allem bei den Praktikervorträgen stellt erst die ausführliche Diskussion den eigentlichen Themenbezug her, nämlich die Wechselwirkungen zwischen Werbung und Wettbewerb.

Die drei ausgewählten Branchen weisen einige Besonderheiten auf (vgl. S. 10f.): Es handelt sich um Markenartikelhersteller, zwei Branchen sind oligopolistisch strukturiert, und zwei Branchen unterliegen starken (gesetzlichen) Reglementierungen. Aber bereits bei der Frage, ob man diese Branchen als wettbewerbsintensiv bzw. als werbeintensiv einstufen kann, ergeben sich Interpretationsprobleme:

- Schmidt bezeichnet die *Automobilbranche* als „nach klassischen Vorstellungen kaum werbeintensiv“ (S. 79). Das mag bezüglich der Werbequote gelten, bei den Brutto-Medieninvestitionen rangierte der Bereich „Auto-Markt“ 1990 dagegen an erster Stelle!
- Bally bezieht sich nur auf ethische *Präparate* (für die eine Publikumswerbung verboten ist) und vermeidet den Begriff Werbung, während die Publikumswerbung für sog. OTC-Präparate 1990 bei den Brutto-Medieninvestitionen immerhin auf dem fünften Rang lag!

- Im *Zigarettenbereich* spielt der Preis als Wettbewerbsinstrument eine eher untergeordnete Rolle; in bezug auf die Brutto-Medieninvestitionen liegt der Bereich „Zigaretten“ 1990 auf dem 24. Platz. Nach *Barnikel* kann die Zigarettenwerbung aus der Sicht des Bundeskartellamtes keinen wesentlichen Wettbewerb begründen (S. 153). Zugleich werden der Werbung aber prohibitive Marktzutrittsschranken attestiert (S. 152).

Wegen der Heterogenität der Teilnehmer ist es eigentlich nicht erstaunlich, daß der Kernbegriff der Tagung „Werbung“ nicht abschließend definiert werden konnte. *Hilke* problematisiert die Absatzwerbung i.w.S. (Kommunikationsmix) wissenschaftlich exakt und ordnet die – volkswirtschaftlich implizit im Mittelpunkt stehende – „klassische Werbung“ sauber ein. Für *Bally* stellt der Begriff Werbung „... keine primäre, geläufige Haus- und Arbeitsvokabel ...“ (S. 122) dar. (*Röper* verweist in der Einführung auf die bei ethischen Präparaten übliche Unterscheidung zwischen „wissenschaftlicher Information und Beratung“ und „Werbung“, die 14 % bzw. 5 % vom Umsatz ausmachen.) *Schmidt* (S. 78) spricht vom Marketing-Aufwand und subsumiert Medienwerbung, Förderung und Schulung sowie Verkaufshilfen (im Zusammenhang mit Aktionsmodellen bei auslaufenden Modellen). *Hoppmann* will den Werbebegriff unter Bezugnahme auf den Modellwechsel bei Bekleidung ganz weit fassen: „Dieser Modellwechsel wird doch im Grunde genommen nur veranstaltet, um ein bestimmtes Lebensgefühl, eine Erlebniswelt zu vermitteln, einen bestimmten Geschmack und einen bestimmten Genuß – und das ist Werbung im weitesten Sinne.“ (S. 163).

Auch die Frage, wie die Werbung wirkt, wurde intensiv behandelt. Die einzelwirtschaftlichen Vertreter *Rost* und *Hilke* setzten sich u. a. sehr kritisch mit der bis auf Chamberlin zurückgehenden volkswirtschaftlichen „Januskopfhese“ auseinander und der Unterscheidung zwischen einer „guten“ informativen Werbung, welche die Markttransparenz erhöht und damit einen Teil des Leistungswettbewerbs darstellt, und einer „schlechten“ suggestiven Werbung, die eher wettbewerbsverzerrend wirke, weil sie Meinungs- oder Image-Monopole schaffe. Der Januskopfhese wurden die aktuelleren wissenschaftlichen Erkenntnisse über die Wirkungszusammenhänge der Werbung gegenübergestellt. *Hilke* stellt dabei fest, „... daß Werbung i. d. R. überhaupt nur dann wirksam sein kann, wenn informative und suggestive Werbeelemente miteinander kombiniert werden.“ (S. 49).

Bei zwei der behandelten Branchen wird der Wettbewerb kritisiert, wenn auch aus ganz unterschiedlicher Perspektive. *Bally* beklagt für die *Pharmaindustrie*, daß den forschenden Unternehmen über eine ständige Verkürzung der nutzbaren Patentlaufzeiten und die politische Unterstützung der Originalpräparate nachahmenden Generika ein nicht leistungsgerechter Preiswettbewerb aufgezwungen würde (der heute – nach den Festbetragsregelungen – eine noch größere Bedeutung erhalten hat!). Leider wird die Rolle der Werbung (incl. wissenschaftlicher Information) nicht vertiefend problematisiert.

Barnikel bewertet den Werbungswettbewerb in der *Zigarettenindustrie* vor dem Hintergrund des Zusammenschlußvorhabens Philip Morris/Rothmans aus der Sicht des Bundeskartellamtes Berlin ganz klar: „Obwohl der Marken- und Werbungswettbewerb darauf abzielt, Marktanteile zulasten anderer Anbieter zu gewinnen und die eigene Position zu behaupten, leistet er keinen Beitrag zur Erfüllung wettbewerbsrechtlicher Funktionen“ (S. 152). „Werbung wie die Zigarettenwerbung, die keinen Bezug zu den primären Leistungselementen eines Gutes, wie insbesondere Preis und Qualität hat, also Imagewerbung, kann keinen wesentlichen Wettbewerb begründen“ (S. 153). Diese Beurteilung des Bundeskartellamtes hängt also ganz wesentlich davon ab, was als „wesentlicher“ Wettbewerb angesehen wird!

Obwohl der Zigarettenbranche werblich bedingte prohibitive Marktzugangsschranken bescheinigt werden (*Barnickel*, S. 152), akzeptiert das Bundeskartellamt gemäß § 1 GWB grundsätzlich keine Werbungsbeschränkungen, die einen Marktzutritt erleichtern würden, obwohl in der Zigarettenindustrie über die Güterabwägung (Gesundheit als höherwertiger Wert) Werbeabkommen eine wichtige Rolle spielen (vgl. *Roos*, S. 146, *Barnickel*, S. 183 f.).

Die Arbeitstagung hat die Grundsatzproblematik des Verhältnisses von Werbung und Wettbewerb an konkreten Beispielen verdeutlichen helfen, aber erwartungsgemäß nicht abschließend klären können. Die Gegenüberstellung von volks- und betriebswirtschaftlichen Perspektiven, von theoretischen und praktischen Aspekten sowie der Gesetzesinterpretation des Bundeskartellamtes verdeutlicht differenzierte Positionen und zeigt die vielen Facetten des Themas auf. Die Grundsatzproblematik bleibt selbst bei Konkretisierung auf einzelne Branchen bestehen; die behandelten Industriezweige weisen ausgeprägte Besonderheiten auf, und selbst bei gegebener Branche bedingten situationsspezifische Aspekte (z.B. internationale Märkte, Konjunktur) starke Differenzierungen (vgl. *Schmidt*, S. 79 ff.).

Die gelungene Dokumentation des Herausgebers kann generelle Schwachstellen solcher Tagungsberichte nur bedingt überdecken: Eine Dokumentation kann die relevanten Themenaspekte insgesamt, hier aber auch in bezug auf die drei Branchen, nicht systematisch darstellen. Wichtiges wird teilweise nur am Rande behandelt, Unwichtiges wird teilweise vertieft. Die Praktiker denken in anderen Bahnen und antworten häufig nicht (direkt) auf die themenspezifischen Fragen. Der Herausgeber versucht in der Einführung, Branchenangaben zu aktualisieren, die aber insbesondere im Pharmabereich aus der Sicht des Jahres 1991 schon wieder längst überholt sind.

H. Freter, Siegen