Zeitschrift für Wirtschafts- u. Sozialwissenschaften (ZWS) 112 (1992), S. 467 - 486
Duncker & Humblot, Berlin 41

Buchbesprechungen

Soltwedel, Rüdiger et al.: Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt der Bundesrepublik (Kieler Studien 233). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1990. XIII, 267 S. Brosch. DM 66,–/Ln. DM 89,–.

Die Studie von Soltwedel et al., die vom Bundesministerium für Wirtschaft 1989 in Auftrag gegeben wurde, hat die Zielsetzung, die bestehenden Arbeitsmarktregulierungen in der Bundesrepublik Deutschland und deren Folgewirkungen kritisch zu durchleuchten und eine problemadäquate Lösungskonzeption vor dem Hintergrund der derzeitigen Rechtslage anzubieten.

Die Studie gliedert sich in sechs Hauptteile.

In der *Einleitung* wird der Stellenwert des Arbeitsmarktes im Wirtschaftssystem und der Zusammenhang zwischen Arbeitsmarktsituation und Lohnflexibilität beleuchtet. Als Ergebnis kann festgehalten werden, daß einerseits in Staaten mit flexiblen Reallöhnen die Arbeitslosenquoten tendenziell geringer ausfallen; andererseits läßt sich kein Zusammenhang zwischen Reallohnrigidität und dem Grad der Zentralität von Lohnabschlüssen feststellen.

Hieran knüpft die Darstellung der relevanten Arbeitsmarktregulierungen in der Bundesrepublik Deutschland an. Die Autoren legen unter der Überschrift *Arbeitsschutzrecht* den Inhalt der Arbeitszeitordnung, des Ladenschlußgesetzes und des Arbeitsschutzes für bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern dar. Im Punkt *Regeln zum Bestandsschutz von Arbeitsverhältnissen* werden u. a. der Sozialplananspruch, das Kündigungsschutzgesetz und das Arbeitsförderungsgesetz aufgegriffen. Daneben wird auf die rechtlichen Regelungen des Tarifvertrags, des Arbeitskampfes, des Arbeitsvermittlungsmonopoles und der Mitbestimmung eingegangen.

Im Hauptpunkt *Arbeitsmarktverfassungen im Ausland* erläutern die Verfasser wesentliche Aspekte der Arbeitsmarktregulierung ausländischer Staaten. Die Autoren unterscheiden dabei im wesentlichen drei Grundtypen, denen sich die meisten europäischen Staaten zuordnen lassen. Während Grundtyp I (Schweden, Norwegen, Österreich) durch eine enge institutionalisierte Abstimmung zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden (hoher Grad an Korporativismus) mit der Möglichkeit staatlichen Eingreifens und starker Zentralität der kollektiven Verhandlungen geprägt ist, zeichnet sich Grundtyp II (Großbritannien, Dänemark, Niederlande) durch Beschränkung der gesetzgeberischen Tätigkeit auf die Festscheibung der gewerkschaftlichen Indemnitätsrechte und des Gesundheits- und Arbeitsschutzes aus. Das Hauptmerkmal des Grundtyps III (Frankreich, Belgien, Italien) besteht im maßgeblichen Einfluß des Staates auf die Ausgestaltung der Arbeitsbeziehungen, der Tarifverhandlungen und der Tarifverträge.

Neben den repräsentativen Vertretern dieser Grundtypen, wozu Schweden und Österreich aus Typ I, Großbritannien aus Typ II und Frankreich aus Typ III zählen, werden die Arbeitsmarktordnungen der Schweiz, der Vereinigten Staaten und der Japans analysiert.

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weitgehend dezentrale Verhandlungen, nach Beschäftigungsgruppen differenzierte Mindestlöhne und ein freiwillig ausgehandeltes zweistufiges Lohnsystem, das den Produktivitätsunterschied zwischen neu eingestellten und Stammarbeitern berücksichtigt, führen zu einer weitgehenden Flexibilität des us-amerikanischen Arbeitsmarktes. Anpassungshemmnisse ergeben sich jedoch aus der Verstärkung des Kündigungsschutzes und des tarifvertraglich vereinbarten Senioritätsprinzips.

Ebenfalls stark dezentralisierte Vereinbarungen weist das japanische Arbeitssystem auf, das maßgeblich durch Kooperation zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern sowie durch die Institution Unternehmensgewerkschaft geprägt ist. Eine nahezu uneingeschränkte zeitliche Anpassungsmöglichkeit und die Gliederung der Arbeitnehmerschaft in Stammarbeiter und temporäre Arbeiter verleihen dem System ein genügendes Maß an interner und externer Flexibilität.

Die Funktionsweise des britischen Arbeitssystems, das eine gesetzliche Regelung der Arbeits- und Tarifbeziehungen kaum kennt, wird stark durch die Immunitätsrechte der Gewerkschaften vor zivilrechtlichen Folgen behindert. Die Ausdünnung der Immunitätsrechte besiegelte das Ende der sog. englischen Verhältnisse.

Die österreichische Arbeitsmarktverfassung weist wegen ihrer starken korporativistischen Prägung keine Flexibilität durch individuelle Anpassungsreaktionen auf; vielmehr beruht die Funktionsweise dieses Systems auf „maßvollen" Lohnabschlüssen und einer Verteilung des Anpassungsdrucks auf die gesamte Wirtschaft.

Trotz weitgehend kodifizierter individueller Arbeitsbedingungen kann der schweizerische Arbeitsmarkt als ziemlich flexibel bezeichnet werden. Die Gründe hierfür liegen zum einen in der dezentralen Aushandlung der Tarifabschlüsse mit der Bereitschaft einer Konsensfindung und zum anderen in der Möglichkeit, das ausländische Arbeitspotential als Beschäftigungspuffer einzusetzen.

Das französische System zeichnet sich durch ein hohes Maß an Starrheit aus, das aus dem starken staatlichen Einfluß (Arbeitsgesetzgebung, Zwangsschlichtung der Tarifauseinandersetzungen) resultiert. Anpassungen des Gesamtsystems können nur in Form diskretionärer staatlicher Eingriffe erfolgen.

Obgleich eine hohe Regulierungsdichte der Arbeitsbeziehungen und ein zentralisiertes ausgedehntes Verhandlungssystem wohl eher auf ein inflexibles Arbeitssystem schließen lassen, kann durch den gesellschaftlichen Konsens die Funktionsfähigkeit des schwedischen Arbeitsmarktes aufrecht erhalten werden.

An die Analyse der Arbeitsmarktordnungen dieser ausgewählten Staaten schließt sich die Darstellung der gesamtwirtschaftlichen Wirkungen des Systems der Arbeitsmarktregulierungen an. Die Verfasser arbeiten ein Kriterium heraus, um Regulierungen hinsichtlich ihrer Marktkonformität zu überprüfen. Demzufolge führt eine marktwidrige Regulierung zu Reallöhnen, die höher sind als der sich bei Wettbewerb ergebende Gleichgewichtslohn. Prinzipiell läßt sich empirisch zeigen, daß in Staaten mit korporativistischen Arbeitsmarktsystemen zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit externe Flexibilitätspuffer bemüht werden müssen, während sich bei dezentralen Systemen grundsätzlich Gleichgewichtslöhne herausbilden. Sofern weder ein freier Arbeitsmarkt vorliegt, noch korporativistische Ausgleichsmechanismen verfügbar sind, ergeben sich Anpassungsprobleme, die zu einer verstärkten Arbeitsfreisetzung aufgrund der Inflexibilität des Gesamtsystems führen.

Unter Punkt *III. Auswirkungen der Arbeitsmarktregulierungen auf Arbeitskosten und Produktivität* werden zunächst die unmittelbaren Konsequenzen der Regulierungen diskutiert. So sehen die Autoren die Wirkung der Arbeitsschutzmaßnahmen und Arbeitszeitregelungen vornehmlich in der Errichtung von Marktbarrieren, die den

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Marktzutritt potentieller Unternehmer verhindern oder zumindest doch erschweren. Kollektive Verhandlungen führen demgegenüber aufgrund der bipolaren Monopolisierung zu Löhnen, die weit über den sich im Wettbewerbsgleichgewicht bildenden sein dürften. Eine Abschottung des Arbeitsmarktes gegenüber weniger qualifizierten Arbeitskräften wird durch die Unabdingbarkeit der Tarifnormen und durch das Günstigkeitsprinzip erzielt. Als Konsequenz des Bestandsschutzes von Arbeitsverhältnissen in Form des Kündigungsschutzgesetzes etc. muß ein verändertes Einstellungsverhalten der Arbeitgeber konstatiert werden; so wird eine vorübergehende Steigerung der Nachfrage nach Arbeitskräften im Wege zusätzlicher Überstunden ausgeglichen und Beschäftigungsexperimente werden weitgehend unterlassen. Maßgeblichen Einfluß auf die unternehmerischen Entscheidungen kann wohl der Mitbestimmung bescheinigt werden, wodurch dem Arbeitskräfteabbau sehr enge Grenzen gesetzt werden.

Während die genannten Regulierungen sich unmittelbar in höheren Arbeitskosten niederschlagen und damit die Nachfrage nach Arbeit zurückgeht, können nach Ansicht der Verfasser langfristige Folgen in Form von Arbeitslosigkeit 2. und 3. Grades (Kapitalmangel- und technologische Arbeitslosigkeit) durch verringerte Kapitalbildung und durch Umleitung des technischen Fortschritts in eine arbeitssparende Richtung auftreten.

Die Autoren interpretieren das gegenwärtige System von Arbeitsmarktregulierungen als Interventionsspirale, deren Ursprung das Gebot zu kollektiv ausgehandelten Arbeitsentgelten und -bedingungen war. Der Grund für die Einführung der weiteren Regulierungen liegt nach Ansicht der Verfasser in der Verhinderung von Ausweichreaktionen der Marktteilnehmer.

Von Verfechtern der Regulierungen wird stets das Argument der Produktivitätssteigerung der Regulierungen ins Felde geführt. So ziehe die Regelung des Arbeitsschutzes eine Produktivitätserhöhung wegen der gesundheitlichen Absicherung der Arbeitnehmer nach sich. Dem System einer kollektiven Aushandlung von Tarifverträgen wird eine Minderung der Transaktionskosten beigemessen und durch die Existenz der Gewerkschaften als Sprachrohr der Arbeitnehmerschaft könne die Personalfluktuation abgebaut werden. Die Vorteile des individuellen Bestandsschutzes seien in einer stärkeren Identifikation des Arbeitnehmers mit dem Unternehmen, an einer verstärkten Weitergabe des durch die Stammarbeiter erworbenen unternehmensspezifischen Kenntnisse an Neueingestellte und in einem höheren Anreiz zur Investition in Humankapital zu sehen. Als Rechtfertigungsansatz dient den Regulierungsverfechtern hierbei die Theorie impliziter Kontrakte, derzufolge die Arbeitnehmer wegen der Absicherung ihres Einkommens und die Unternehmer aufgrund der Such- und Anlernkosten an langfristigen Bindungen interessiert seien. Da sich jedoch bei derartiger Interessenlage kollektive Verhandlungen und ein natürlicher Kündigungsschutz am Markt aufgrund der Kosteneinsparungen selbst herausbilden dürften, bedarf es nach Auffassung der Autoren keiner Regulierungsmaßnahmen; vielmehr müßten die Arbeitgeber von sich aus eine derartige Ausgestaltung der Arbeitsverhältnisse durchsetzen. Demzufolge seien diese Regulierungsargumente als weitgehend entkräftet anzusehen.

Im Anschluß daran wird die Hypothese des Marktversagens am Arbeitsmarkt überprüft. Die Behauptung, die Angebotskurve sei negativ geneigt, kann unter Bezugnahme auf die Situation zur Zeit der Industrierevolution widerlegt werden; vielmehr handelt es sich durch den ständigen Zustrom neuer Arbeitswilliger um eine Verschiebung einer normal verlaufenden Angebotsfunktion. Weiterhin wird von Regulierungsbefürwortern gerne das Argument ungleicher Machtverteilung bemüht, das jedoch auf drei Implikationen (Monopson, keine Ausweichmöglichkeit der Arbeitneh-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mer und Funktionsfähigkeit des Countervailing Power-Konzeptes) beruht. Da in einem wettbewerblich organisierten Wirtschaftssystem sich weder die Arbeitsnachfrage in Form eines Monopsons darstellt, noch eine Beschränkung der Ausweichmöglichkeiten der Arbeitnehmer vorliegt, kann dieses Argument in den Bereich der Spekulation verwiesen werden. Die These, die Nachfrage sei nicht negativ geneigt, da die Produktivität positiv überproportional mit dem gezahlten Lohn korreliere, kann nur im Zusammenhang mit anderen Regulierungen verifiziert werden und scheidet daher als Rechtfertigungsgrund für Arbeitsmarktregulierungen aus. Ebenso muß eine Kollektivguteigenschaft von Arbeitsverhältnissen verneint werden; denn verbesserte Arbeitsbedingungen und höhere Löhne kommen nicht allen, sondern nur den tatsächlichen Beschäftigten zugute. Andererseits können die hierdurch entstehenden Kosten bei gering qualifizierten Arbeitskräften zu Löhnen führen, die über deren Wertgrenzprodukt liegen mit der Konsequenz, daß diese Arbeitskräfte freigesetzt werden. Das Vorliegen negativer Externalitäten bei individueller Vertragsfreiheit kann nicht nachvollzogen werden, da entstehende Versorgungsleistungen und Mobilitätsaufwendungen der Arbeitnehmer gewiß in das betreffende Kosten-Nutzen-Kalkül aufgenommen und nicht fremden Dritten aufgebürdet werden. Als fragwürdig erweist sich auch die Rechtfertigung des BfA-Monopols. Nicht häufiger Stellenwechsel, sondern wohl eine bedarfsadäquate Bedienung der Nachfrage, um ein langfristiges Überleben am Markt zu sichern, kann wohl als Zielsetzung privater Stellenanbieter vermutet werden.

Die Autoren fassen die entsprechenden Argumente im Anschluß daran zusammen und resümieren, daß für die mangelhafte Funktionsweise des deutschen Arbeitsmarktes Staatsversagen ursächlich ist.

In Punkt V wird ein Fazit der Regulierung gezogen. Die Regulierungen führen zu einem niedrigeren Beschäftigungsniveau, das Finden eines neuen Arbeitsplatzes und die Neugründung von Unternehmen werden erschwert und eine Interventionsspirale ausgelöst. Der deutsche Arbeitsmarkt erweist sich demzufolge als inflexibel.

Auf Basis der erkannten Mißstände unterbreiten die Verfasser Vorschläge zur Deregulierung des Arbeitsmarktes, wobei das Steuersystem und das System der sozialen Absicherung nicht in die Betrachtung einbezogen werden. Das Deregulierungskonzept basiert auf den folgenden Grundlagen:

1. Abdingbarkeit des Günstigkeitsprinzips für notleidende Unternehmen und für Arbeitslose, 2. grundsätzliche Zulässigkeit befristeter Arbeitsverträge, 3. Abschaffung der Allgemeinverbindlichkeitserklärungen, 4. Beschränkung der Kriterien für die *Sozialauswahl* auf betriebsbedingte Aspekte wie Leistung und Dauer der Betriebszugehörigkeit, 5. Beseitigung der Sozialplanpflicht, 6. Zulässigkeit der zeitlich unbegrenzten Arbeitnehmer-Überlassung, 7. Aufhebung des BfA-Vermittlungsmonopols, 8. Entlastung der Unternehmen von Kosten übergeordneter sozialpolitischer Zielsetzungen, 9. Beseitigung der meisten Arbeitszeitbeschränkungen, 10. Präzisierung der Mitbestimmungsrechte dergestalt, daß eine wirtschaftliche Beeinträchtigung des Unternehmens ausgeschlossen wird, und 11. gesetzliche Verankerung einer Rahmenordnung für Arbeitskämpfe.

Die Vorschläge sind so angelegt, daß eine Stärkung der Marktkräfte durch das Zulassen von Außenseiterkonkurrenz und durch Dezentralisierung eine Marktlohnfindung ermöglicht wird.

Auf die Darlegung der Deregulierungsmaßnahmen folgt deren juristische Bewertung, die die gegenwärtige Gesetzeslage und die Entscheidungen der maßgeblichen Gerichte analysiert. Zudem werden Empfehlungen für die Gestaltung der entsprechenden gesetzlichen Normen abgegeben.

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zum Abschluß der Studie wird auf die Frage, welche Veränderungen durch die Schaffung des EG-Binnenmarktes sich für den deutschen Arbeitsmarkt ergeben könnten, eingegangen. Ob die Regulierungen des Arbeitsmarktes sich nachteilig auf die Position des Standortwettbewerbs auswirken werden, hängt maßgeblich davon ab, wie stark der Unterschied im Regulierungsniveau der einzelnen Staaten veranschlagt werden muß, wie die Währungsordnung ausgestaltet ist und inwieweit es gelingt, die Hemmnisse des Faktor- und Güterverkehrs zu beseitigen.

Das europäische Fixkurssystem wird demzufolge wohl eher zu einer Verstärkung des Standortwettbewerbs beitragen. Für die Bundesrepublik wird aufgrund des zunehmenden negativen Saldos der Direktinvestitionen eine abnehmende Standortattraktivität diagnostiziert.

Der Darstellung des institutionellen Rahmens und der Harmonisierungsbestrebungen der Arbeitsmarktregulierungen in der EG folgt ein Fazit, in dem die Bedeutung der Deregulierung des deutschen Arbeitsmarktes nochmals hervorgehoben und gleichzeitig vor einer Unterstützung einer administrativen Harmonisierung gewarnt wird.

Der Aufbau der Studie, die vorbildlich mit Tabellen, Schaubildern und Übersichten versehen ist, erweist sich als weitgehend konsistent und überzeugend. So werden zunächst der Stellenwert sowie die Problembereiche des Arbeitsmarktes erläutert und die wesentlichen Elemente der Arbeitsmarktregulierung in der Bundesrepublik dargestellt, um hernach Parallelen in anderen ausgewählten Staaten aufzudecken. Der Analyse der Regulierungswirkungen folgt die Auseinandersetzung mit den Argumenten zugunsten einer Regulierung und schließlich die Ausarbeitung von Deregulierungsvorschlägen, deren Implementierungsmöglichkeit aus juristischer Perspektive nachgegangen wird. Eine Abrundung erfahren die Überlegungen durch die Einbeziehung der Rechtssetzung der EG.

Die Subsumtion der Auseinandersetzung mit der Hypothese des Marktversagens unter *D. Gesamtwirtschaftliche Wirkungen des Systems der Arbeitsmarktregulierungen* erscheint jedoch etwas problematisch. Der Studie dienlicher wäre es gewesen, die Argumente pro Regulierung auszugliedern, en bloc darzustellen und dann zu hinterfragen.

Zwar wird auch eine Unterscheidung zwischen marktgerechten und marktwidrigen Regulierungen vorgenommen, jedoch im Laufe der Abhandlung nicht weiterverfolgt. Allerdings basiert diese Unterscheidung vornehmlich auf statischen Kriterien, läßt also dynamische und evolutorische Aspekte völlig außer acht. In diesem Zusammenhang wäre eine grundsätzliche Auseinandersetzung mit den Wirkungen von Regulierungen von Vorteil gewesen, in der beispielsweise auf die Verminderung der transaktionalen Komplexität mit der Folge der Reduzierung von Informationskosten, auf die Verhinderung des Marktzutritts bestimmter Marktteilnehmergruppierungen, auf die Einschränkung innovativer Gestaltungsformen etc. eingegangen hätte werden können. Diese theoretischen Grundüberlegungen hätten ein brauchbares Fundament für alle weiteren Analyseschritte abgegeben.

Obwohl den Arbeitsmarktordnungen anderer Staaten ein vergleichsweise breiter Raum eingeräumt wird, werden die dabei gewonnenen Resultate für die Ausarbeitung der Deregulierungskonzeption nur unwesentlich genutzt. Vielmehr beschränken sich die Erkenntnisse auf die Notwendigkeit eines oder mehrerer Flexibilitätspuffer des Arbeitsmarktes, die eine störungsfreie Funktion erst ermöglichen sollen. Weiterhin stellt sich die Frage, ob die Formulierung von Deregulierungsempfehlungen nicht auf Basis der ordnungspolitischen Grundsatzentscheidung für die soziale Marktwirtschaft hätte vorgenommen werden sollen. Ein derartiger Ansatz hätte den Anforde-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungen des Holismus genügen und daher das Steuer- und Sozialversicherungssystem mit einbeziehen müssen.

Zugute gehalten werden muß den Verfassern, da sie die politischen Erfordernisse einer gesetzlichen Implementierung beachtet haben. Dienlich wäre der Dringlichkeit des Deregulierungsbedarfes wohl auch eine stärkere Hervorhebung der Begünstigten dieser Regulierung gewesen.

Insgesamt handelt es sich um eine wegweisende Studie im Bereich der theoretischen Abhandlung der Arbeitsmarktregulierungen. Sie gibt eine vortreffliche Zusammenschau der gegenwärtig bestehenden Arbeitsmarktregulierungssysteme, der Argumente für und gegen die Regulierungen und ein ansprechendes Lösungsszenario. Für Wissenschaftler und Praktiker stellt diese Publikation eine Pflichtlektüre dar.

P. Oberender, Bayreuth

Duru, G./*Paelinck,* J. H. P. (eds.): Econometrics of Health Care (Advanced Studies in Theoretical and Applied Econometrics, vol. 20). Kluwer Academic Publishers, Dordrecht/Boston/London 1991. 248 S. Dfl. 185,–/US-$ 99,–.

Der vorliegende Proceedings-Band legt ausgewählte Referate von gleich drei Konferenzen vor: Zwei Tagungen der Applied Econometrics Association in Lyon, 1983 und Rotterdam 1985 und die Fourth International Conference on System Sciences in Health Care, Lyon 1988. Er umfaßt vier Teile, beginnend mit einer einkapiteligen Einleitung, die das Gesundheitssystem einer entwickelten westlichen Industrienation in einen weiteren volkswirtschaftlichen Kontext stellt *(Saillard).* Leider gehört aber gerade dieser Beitrag zu den schwächeren des Bandes, denn außer einigen Allgemeinplätzen und ausgewählten Simulationsergebnissen eines nur oberflächlich vorgestellten und schlecht motivierten Modells erfährt man kaum etwas.

Der zweite Teil des Bandes, mit „Supply and Demand" überschrieben, gleicht diesen schlechten Einstand teilweise wieder aus. Der erste Beitrag etwa *(van de Ven/Hooijmans),* stellt den sog. MIMIC Health Status Index vor, der Gesundheit als eine latente, d.h. nicht beobachtbare Variable modelliert, die aber aufgrund ihrer Abhängigkeit von beobachtbaren exogenen Variablen und aufgrund ihrer Konsequenzen für weitere beobachtbare endogene Variablen indirekt dann doch wieder meßbar wird (MIMIC = Multiple Indicators Multiple Causes). Solche Modelle sind spätestens seit einem einflußreichen Aufsatz von Jöreskog und Goldberger in JASA 1975 in der Statistik wohlbekannt und vermeiden hier die bekannten Nachteile der sog. klassischen Gesundheitsindikatoren, die im wesentlichen nichts als gemittelte Inanspruchnahmeindikatoren sind und daher auch bei angebotsinduzierten Variationen des Konsums, die mit der Gesundheit nichts zu tun haben, eine Variation der Gesundheit suggerieren können. Bei MIMIC-Modellen jedoch werden diese Angebotsfaktoren aus dem Index quasi wieder herausdividiert.

Ein weiterer, sowohl konzeptionell als auch methodisch hervorragender Aufsatz *(Hay)* studiert die Determinanten für die Wahl einer ärztlichen Subspezialität (Allgemeinmedizin, Chirurgie, Gynäkologie, Kinderheilkunde etc.), wobei erwartungsgemäß das subfachspezifische Einkommen an erster Stelle der exogenen Variablen steht. Im Unterschied zu verschiedenen anderen „naiven" Untersuchungen der gleichen Materie beachtet der Autor hier jedoch die Rückkopplung zwischen Einkommen und Subdisziplin, da ein Zustrom von Ärzten in eine bestimmte Subdisziplin deren spezifisches Verdienstpotential reduziert. Wir haben es hier also mit einem typischen

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

simultanen Gleichungssystem zu tun, mit der zusätzlichen Komplikation, daß eine der beiden gemeinsam abhängigen Variablen, nämlich die Subdisziplin, nicht metrisch meßbar ist.

Die Erklärung der Nachfrage nach Gesundheitsgütern in Belgien von *Carin/van Dael* zählt dagegen zu den Beiträgen, die man nicht unbedingt gelesen haben muß. Ich glaubte, meinen Augen nicht zu trauen, als ich die auf 14 Beobachtungen mit 10 erklärenden Variablen pro Gleichung basierenden Schätzungen der Autoren sah. Hier muß man sich natürlich über einen guten Fit nicht wundern, so daß die stolz präsentierten hohen R^2 und insignifikanten, ohnehin bei Querschnittsdaten wenig sinnvollen Durbin-Watson-Statistiken, nicht viel mehr als Papierverschwendung sind.

Der dritte Teil des Sammelbandes (Functioning: Cost and Financing) bringt trotz seines spezifischen Titels eher ein Potpourri von Dingen, die anderswo schlecht einzuordnen sind, wie eine methodisch sehr interessante Untersuchung *(B. Larscher)* über die Determinanten der Sterblichkeit in einem Hospital. Hier werden Todesfälle pro Tag als Poisson-Variable mit von Tag zu Tag verschiedenen, aber von beobachtbaren exogenen Variablen abhängigen Parametern modelliert, wie in der Ökonometrie seit kurzem auch in anderen Kontexten häufig vorgeschlagen, wobei als methodische Neuerung hier auch nichtstationäre Modell-Störgrößen zugelassen sind.

Eher politisch denn methodisch interessant ist dagegen die Studie von *P. Zweifel* zu den Auswirkungen verschiedener Bonus-Systeme in der privaten deutschen Krankenversicherung. Bekanntlich bieten ja verschiedene bundesdeutsche private Krankenversicherer ihren schadensfreien Kunden Rückvergütungen an mit – so Zweifel – folgenden Konsequenzen:

1. Ob oder ob nicht für einen Versicherten das Rückvergütungssystem einem Selbstbehalt vorzuziehen ist, hängt von den jeweiligen Nutzenfunktionen im Gesund- und Krankheitsfalle ab. Insbesondere ziehen Individuen, die bei Krankheit risikoaverser sind, eine Rückvergütung vor. 2. Versicherte mit einer Auswahl zwischen Tarifen mit und ohne Selbstbeteiligung fragen bei geringfügigen Gesundheitsbeschwerden eher ärztliche Leistungen nach als Kunden von Versicherungen, in denen es nur Rückvergütung gibt. 3. Der Verzicht auf die Inanspruchnahme ärztlicher Leistungen bei geringfügigen Beschwerden nimmt nochmals zu, wenn der Umfang der Rückvergütung mit der Zahl der absolvierten schadensfreien Jahre wächst. 4. Die Inanspruchnahme von Gesundheitsgütern variiert im Zeitablauf am wenigsten bei Kunden einer Versicherung mit Selbstbehalt. Diese Konsequenzen werden zunächst aus Verhaltensannahmen logisch deduziert und danach an Daten der deutschen PKV überprüft und bestätigt (soweit das mit statistischen Methoden möglich ist).

Ein weiterer lesenswerter Beitrag in diesem dritten Teil *(R. Brennecke)* präsentiert ein Mikrosimulationsmodell des Gesundheitswesens in der Bundesrepublik. Im Gegensatz zu Zweifel geht Brennecke dabei nicht von verhaltenstheoretischen Axiomen, sondern von den Daten aus und baut quasi einen Mikrokosmos unseres Gesundheitswesens auf. Verständlicherweise sind solche Riesen-Projekte weitaus diffiziler zu würdigen als theoretische Deduktionen, weshalb ich mich hier auf die Bemerkung beschränke, daß dieser Beitrag, hinter dem ganz offensichtlich eine Heidenarbeit steckt, die deutsche Mikrosimulationsgemeinde würdevoll vertritt.

Der vierte und letzte Teil des Sammelbandes, betitelt „Synthesis", versucht eine Zusammenschau. Wie schon im dritten Teil, führt der Titel aber auch hier teilweise in die Irre, denn der erste der beiden in diesem Abschnitt zusammengefaßten Aufsätze (*Auray* et al.) behandelt ein abstraktes, rein statistisches Klassifikationsproblem, nämlich wie man am besten aufgrund von Symptomen Krankheiten diagnostiziert. Solche Fragen beschäftigen die Klassifikationstheoretiker in der Statistik schon seit

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Jahrzehnten und sind natürlich für die Diagnose von Krankheiten von größter Relevanz. Leider ist dieser methodisch kompetente Aufsatz für einen Einstieg in diese Materie aber viel zu knapp. Der zweite und zugleich den Sammelband abschließende Aufsatz des vierten Teils, betitelt „A general equilibrium model of health care" *(Chatterji/Paelink),* wird der Kapitelüberschrift zwar mehr gerecht, ist aber ebenfalls zu knapp, denn mehr als eine grobe Skizze eines potentiellen Modells für ein entwickeltes Gesundheitswesen liefert er leider nicht.

Zusammenfassend bleibt zu konstatieren, daß dieses Buch mehr verspricht als es letztendlich hält. Vieles wird nur andiskutiert, die durchaus vorhandenen guten Ansätze und Ideen sind inzwischen auch aus anderen Quellen schon bekannt (wie bei einem Proceedings-Band mit teilweise acht Jahre alten Referaten auch nicht anders zu erwarten), und nur um ein Regal zu füllen, braucht man dieses Sammelwerk nicht unbedingt.

W. Krämer, Dortmund

Ramb, Bernd-Thomas (Hrsg.): Krise der Ökonomie (Homo oeconomicus VII, Münchner Institut für integrierte Studien e.V., Bd. 11). Accedo Verlagsgesellschaft, München 1989. 299 S. DM 30,–.

„Krise der Ökonomie" ist ein in vielfacher Hinsicht auslegbares Thema, und entsprechend vielfältig sind auch die in diesem Sammelband gegebenen Antworten. Das ist, so denke ich, eine Stärke und nicht etwa eine Schwäche des Buches. Der Begriff „Krise" wird von den Autoren durchaus unterschiedlich verstanden; er reicht von der Konstatierung grundlegender, den weiteren Wissensfortschritt hemmender Defizite bei dem Berliner Ökonomen *Helmut Arndt* bis hin zur Charakterisierung gegenwärtig ablaufender Kontroversen als normale Entwicklungsprozesse einer in sich selbst wesentlich gesunden Wissenschaft bei *Hans Werner Holub* (Innsbruck) und *Klaus Schöler* (Siegen); eine dazwischen liegende Position nimmt etwa *Kurt W. Rothschild* (Wien) ein, der einerseits keine besondere Krise feststellt, sondern meint, es seien überzogene Monopolansprüche vor allem neoklassischer Ökonomen und übersteigerte Erwartungen an die Leistungsfähigkeit mathematisch-ökonometrischer Modelle, die den Eindruck des Versagens und der Krise hervorriefen (vgl. S. 20).

Bei der Konzeption des Sammelbandes ist auch die Doppeldeutigkeit des Wortes „Ökonomie" – im Sinne realer Wirtschaft und als theoretische Erfassung wirtschaftlicher Zusammenhänge – durchaus als Vorteil aufzufassen; wie die Beiträge der meisten Autoren zeigen, wird zumindest in der Öffentlichkeit ein enger Zusammenhang zwischen den ökonomischen Krisenerscheinungen und einer vermuteten Krise der ökonomischen Theorie hergestellt. Aus der Vielzahl der insgesamt vierzehn Beiträge wende ich mich im folgenden vor allem jenen Aufsätzen zu, die in besonderer Weise zu Zustimmung oder Widerspruch herausfordern. *Helmut Arndt* sieht in seinem Beitrag „Ökonomie: Natur- und Geisteswissenschaft?" das zentrale Problem der Ökonomie in der „Antinomie von Naturgesetzlichkeit und Gestaltungsfreiheit" (S. 23), dem die neoklassische Gleichgewichtsökonomik mit ihrer deterministischen Vorstellung von menschlichem Verhalten nicht gerecht werde. Insbesondere würden die Rationalisierungs- und Innovationsprozesse in diesem Rahmen nicht angemessen erfaßt. Den traditionellen neoklassischen Investitionsmultiplikatoren und Akzeleratoren in Gleichgewichtsmodellen stellt er die seiner Meinung nach ungleich entscheidenderen Produktivitäts- und Bedarfsmultiplikatoren in „Entwicklungsmodellen" gegenüber; allerdings gelangt er dabei, wenn ich es richtig sehe, über eine *Beschreibung* abgelau-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fener Entwicklungsprozesse (am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland) nicht hinaus. Gewiß hat *Arndt* recht, wenn er auf die Gefahr hinweist, daß das Denken in Kategorien des allgemeinen Gleichgewichts den Blick für dynamische Entwicklungsprozesse verstellen kann; allerdings gilt dies für die besseren Vertreter des Fachs – den von ihm mehrfach kritisierten P. A. Samuelson eingeschlossen – gerade nicht; ein auch heute noch sehr lesenswertes Beispiel dafür, wie man Gleichgewichtsanalyse sinnvoll mit der Betrachtung dynamischer Prozesse verbinden kann, ist etwa Egon Sohmens *Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik* (1976). Umgekehrt erscheint mir die Einschätzung von *Klaus Schöler* zu optimistisch. Zwar ist seiner grundsätzlichen Charakterisierung des Methodenproblems der Ökonomie (wie übrigens jeder anderen Wissenschaft) als Balance zwischen außerwissenschaftlich veranlaßter Dogmatisierung einerseits und einer hemmungslosen Theorienvielfalt aufgrund ungesicherter methodischer Grundlagen andererseits durchaus zuzustimmen; angesichts des hohen Ressourcenaufwands, der heute in die Entwicklung von Theorien gesteckt werden muß (und über den jeweils herrschende Richtungen der Ökonomie durch ihre Vertreter wesentlich bestimmen), erscheint indessen sein im Kern berechtigter Verweis auf die ausgleichende Funktion eines an der Realität orientierten Theorienwettbewerbs doch ein wenig zu blauäugig. Daher erscheint mir auch sein Resümee – die Krise der Ökonomie scheine primär eine „Krise ihrer Kritiker" (S. 131) zu sein – in dieser Allgemeinheit nicht begründet.

Mehrere Autoren verweisen zu Recht auf die Leistungsfähigkeit mikroökonomisch fundierter neoklassischer Analysen und insbesondere auf die in den letzten Jahrzehnten erzielten Fortschritte: So sieht *Hans Werner Holub* eine rasche Entwicklung von Elementen einer umfassenden „Konflikt-Grundidee", kurz K-Idee (S. 84), deren wesentliches Merkmal eine intensivierte Beschäftigung mit Ordnungspolitik und ein Denken in (ökonomischen) Alternativen sei. Der Münsteraner Nationalökonom *Karl-Hans Hartwig* verweist auf unbezweifelbare Erkenntnisfortschritte in der Nationalökonomie anhand der Beiträge der neuen Konsumtheorie, die er als eindrucksvolles Beispiel „für progressive Problemverschiebungen" (S. 153) bezeichnet. *H. Jörg Thieme* (Bochum) zeigt am Beispiel der Geldpolitik, daß die von der Bundesbank angestrebte Verstetigungsstrategie durchaus begründet war, aber andererseits bei ihrer Umsetzung auf zahlreiche institutionelle, in den Modellen kaum berücksichtigte, Widerstände und Hemmnisse stieß. Eine stärkere Berücksichtigung solcher institutioneller Faktoren würde nach Thiemes Einschätzung die Leistungsfähigkeit der Theorie wesentlich erhöhen. Am Beispiel der Entwicklungsökonomie zeigt schließlich *Hartmut Picht* (Indiana University, Bloomington), daß dem grundlegenden Mißtrauen der „unorthodoxen" Entwicklungsökonomen in die Funktionsfähigkeit regionaler, nationaler und internationaler Märkte durchaus überzeugende, auch empirisch substantiierte Argumente zugunsten marktwirtschaftlicher Entwicklungsstrategien entgegengehalten werden konnten. Picht, der sich dieser marktwirtschaftlichen Grundrichtung (gegen die heterodoxe Kritik) anschließt, plädiert für eine „neue Entwicklungsökonomie", in deren Zentrum, ähnlich wie bei *Thieme,* ordnungspolitische und polit-ökonomische Kategorien und Analysen stehen sollen. Für ihn ist der Mangel an „institutionellem Kapital", und weniger der Mangel an physischen Ressourcen, das entscheidende Entwicklungshemmnis in der Dritten Welt.

Manfred J. Holler (Aarhus) sieht die „Ökonomie zwischen Unsicherheit und Normierung" und den Ökonomen als „normativen Künstler", der durch seinen Versuch, wirtschaftliche Unsicherheit zu reduzieren, neue Unsicherheit schafft. Am Beispiel des bekannten „Chicken-Spiels" zwischen „Alf" und „Ben" mit der Schiedsrichterin „Betty" (die hier stellvertretend für den Ökonomen steht) wird das Konzept der normativen Rationalität anschaulich dargelegt. In der Normierung durch Professionali-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sierung der Wirtschaftswissenschaften – und damit einer nicht nur erklärenden, sondern durchaus intervenierenden Rolle von Ökonomen – sieht Holler demzufolge ein wesentliches Krisenelement der Theorie.

Eine ganz andere Fragestellung untersucht der Theologe *Andreas Pawlas* (Hamburg), der das Verhältnis von Theologie und der Krise der Ökonomie anhand des marktwirtschaftlichen Konzepts von Adam Smith in Verbindung mit der theologischen Suche nach Gerechtigkeit in der ökonomischen Welt beleuchtet. Pawlas' „Ehrenrettung" von Smith gegen eine voreilige theologische Verdammung, die oftmals das in der *Theory of Moral Sentiments* explizierte ethische Fundament des *Wohlstands der Nationen* übersieht, ist durchaus beizupflichten. Allerdings arbeitet er m. E. nicht genügend heraus, daß nur bestimmte Aspekte der Gerechtigkeit, insbesondere der Äquivalenz (Tauschgerechtigkeit), in Smith' *System der natürlichen Freiheit* passen, während andere Dimensionen, wie etwa die für den Theologen wichtige Frage nach der Verteilungsgerechtigkeit, dort nicht mehr systematisch verankert werden können; diese Frage wird Pawlas sicherlich nicht als „unevangelische" Forderung nach eschatologischer Gerechtigkeit abqualifizieren wollen. Im anschließenden Beitrag von *Helmar H. Veltzke* (Bremen) wird das Hauptproblem der Ökonomie-Krise aus philosophischer Perspektive in einer zu starken „Atomisierung" und in der Vernachlässigung des ganzheitlichen Aspektes von Ökonomie gesehen. Dazu gehöre auch eine Verknüpfung der sozio-ökonomischen Theorie mit verwandten Disziplinen, insbesondere der Biologie, der Psychologie, der Soziologie und der Philosophie.

Der Band enthält neben zwei interessanten Rezensionen zu Fragen der Arbeitsverhältnisse und zu einer marxistischen Analyse der Arbeitsteilung schließlich einen sehr lesenswerten abschließenden Beitrag, in dem *Bernd-Thomas Ramb* (Siegen) versucht, die „Krise der Ökonomie" in verschiedener Hinsicht zu systematisieren und zu differenzieren. Nach einer generellen Untersuchung des Krisenbegriffs unterscheidet er zwei Arten von „Erkenntniskrisen", nämlich eine „definitorische Krise", die auf unterschiedlichen Definitionen des Zwecks wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnis beruht, und eine „methodologische Krise", deren wesentliches Kennzeichen der Umstand ist, daß es keine zwingende Methode der Gewinnung ökonomischer Erkenntnisse gibt; hierbei gibt sich Ramb als kritischer Anhänger des kritischen Rationalismus zu erkennen. Hinzu kommen nun noch verschiedene „Akzeptanzkrisen", die sich insbesondere aus der (auch in anderen Beiträgen thematisierten) Interessenlage und dem unterschiedlichen Beurteilungsvermögen der Adressaten wirtschaftspolitischer Empfehlungen ergeben. Ramb kommt zu einer Schlußfolgerung, der ich uneingeschränkt zustimmen möchte: „Vorrangige Aufgabe der Wirtschaftswissenschaftler ist ... nicht die mehr oder weniger fruchtlose Bearbeitung bestehender oder vermuteter Erkenntniskrisen, sondern die Beseitigung vermeidbarer und daher unnötiger Akzeptanzkrisen durch eine klare Darstellung ihrer – wie auch immer gewonnenen – ökonomischen Erkenntnisse" (S. 285).

H. G. Nutzinger, Kassel

Breyer, Friedrich: Ökonomische Theorie der Alterssicherung. Verlag Franz Vahlen, München 1990. 179 S. Geb. DM 48,–.

Das Buch ist als Lehrbuch konzipiert und soll „die ökonomische Theorie der Alterssicherung in ihren wichtigsten positiven und normativen Aspekten" darstellen (Vorwort). Es bietet in insgesamt acht Kapiteln eine Abfolge allgemeiner Modellanalysen

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu folgenden Themen: Vergleich der Effizienz von Kapitaldeckungsverfahren und Umlageverfahren, ergänzend auch von freiwilliger und obligatorischer Sicherung (Kapitel 2 - 4); Einflüsse von Rentenversicherungsregeln auf die Ruhestandsentscheidung und Rückwirkungen dieser Entscheidung auf Gesamtwirtschaft und Rentenversicherung (Kapitel 5 + 6); politische Mehrheitsentscheidungen über die Einführung und Ausweitung einer obligatorischen umlagefinanzierten Rentenversicherung in einer plebiszitären Demokratie (Kapitel 7 + 8). Jedes Kapitel schließt mit Übungsaufgaben und Literaturhinweisen.

Grundlage des Effizienzvergleichs in den Kapiteln 2 bis 4 ist ein hochaggregiertes Modell zweier überlappender Generationen, in dem neben der Bevölkerungsentwicklung Lohnsatz, Zinssatz, Konsum und Sparen bzw. Rentenversicherungsbeitrag erfaßt sind und in dem das repräsentative Individuum seinen Nutzen aus dem Konsum in der Erwerbsphase und im Alter maximiert. In der Modellwelt der Kapitel 2 und 3 erfolgt die Maximierung unter der Annahme eines exogenen „Produktionssektors", d.h. die Alterssicherung läßt Lohnsatz, Zinssatz und Kapitalstock unberührt; unter diesen Annahmen wird gezeigt, wie unterschiedliche Werte der exogenen Größen, unterschiedliche Zeithorizonte, unterschiedliche Prämissen über Egoismus und Altruismus, über sichere und unsichere Lebensdauer u.a.m. die Pareto-Optimalität insbesondere von Kapitaldeckungs- und Umlageverfahren beeinflussen. Kapitel 4 weitet den Effizienzvergleich aus, indem Rückwirkungen der Alterssicherung auf Kapitalstock, Volkseinkommen, Lohnsatz und Zinssatz im Rahmen eines einfachen neoklassischen Wachstumsmodells für eine geschlossene Volkswirtschaft berücksichtigt werden.

In Kapitel 5 wird das Modell überlappender Generationen durch ein neoklassisches Arbeitszeit-Freizeit-Modell mit kontinuierlicher Zeit ersetzt, um den Einfluß von Rentenversicherungsregeln auf die optimale Ruhestandsentscheidung eines repräsentativen Arbeiters zu untersuchen. Referenzsituation für „Nulleinfluß" ist die optimale Ruhestandsentscheidung bei vollkommenem Kapitalmarkt, versicherungstechnischer Äquivalenz und bekannter individueller Lebenserwartung; davon ausgehend wird gezeigt, wie konkrete Rentenversicherungssysteme von den zwei ersten Voraussetzungen abweichen und wie sich daraus andere optimale Pensionierungszeitpunkte und Lebensarbeitszeiten ergeben. Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen dieser Variabilität der Lebensarbeitszeit werden dann in Kapitel 6 wieder im Modell überlappender Generationen betrachtet; die Analyse in Kapitel 4 wird damit auf den Fall endogener Lebensarbeitszeiten ausgeweitet.

In den Kapiteln 7 und 8 geht es nicht mehr um die Eigenschaften pareto-optimaler Alterssicherungen, sondern um die Frage, für welche Alterssicherung die Wähler in einer direkten Demokratie mehrheitlich votieren werden. Den Diskussionsrahmen bilden Ansätze aus der ökonomischen Theorie der Demokratie und ein Modell dreier überlappender Generationen, wobei die Mitglieder dieser Generationen im wesentlichen über die Einführung oder Fortführung eines obligatorischen umlagefinanzierten Rentensystems – modelltechnisch: über die Höhe des Beitragssatzes – abstimmen. Kapitel 7 modelliert die Mehrheitsentscheidungen unter der Annahme individuell rationalen Verhaltens, d.h. Interesseneinheit ist das Individuum (was Altruismus nicht ausschließt). Kapitel 8 konzentriert sich auf Mehrheitsentscheidungen bei familiär rationalem Wählerverhalten, d.h. Interesseneinheit ist die Familie. In beiden Kapiteln werden irreversible und reversible Wahlentscheidungen betrachtet, um das Abstimmungsverhalten einer Generation in unterschiedlichen Altersphasen zu greifen. Die Abfolge von Modellvarianten soll u.a. den Einfluß von Lebensalter, Bevölkerungsentwicklung und Familienstruktur auf die Akzeptanz eines umlagefinanzierten Rentensystems sichtbar machen.

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Insgesamt eine Abfolge formaler Modelle, bei der – berücksichtigt man die lange Liste korrigierter Errata – im jeweiligen Modellrahmen inhaltlich und formal klar argumentiert wird. Zu wenig erörtert wird m.E., inwieweit Ergebnisse aus einer Modellwelt in eine andere übertragbar sind. Nach den jüngsten Publikationen zur „Theorie der Alterssicherung" eine weitere lehrbuchhafte Darstellung in deutscher Sprache, die an die internationale Diskussion auf diesem Gebiet anknüpft und die vorhandene Lehrbuchliteratur zu realisierten Systemen der Alterssicherung im Bereich der theoretischen Grundlagen teilweise ergänzt.

H. Albeck, Saarbrücken

Schultz, Theodore W.: Restoring Economic Equilibrium. Human Capital in the Modernizing Economy. Basil Blackwell, Cambridge, Mass./USA 1990. XII, 234 S. £ 30,00.

Der Humankapital-Ansatz hat sich als ein überaus fruchtbares theoretisches Konzept erwiesen, das in vielerlei theoretischen Zusammenhängen wie in Fragen der angewandten und empirischen Forschung neue Einsichten und Erklärungen ermöglicht hat. Th. W. Schultz, dem 1979 der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften zuerkannt wurde, und eine durch ihn bestimmte ‚Schule' an der University of Chicago (G. Becker, Z. Griliches, F. Welch u.a.) haben wichtige, zum Teil pionierhafte Beiträge in diesem Bereich geleistet.

In ‚Restoring Economic Equilibrium', einer Monographie, die eher den Charakter eines längeren Essay aufweist, läßt Schultz in einer weitgespannten Zusammenschau diese Forschung Revue passieren. Leitgedanke ist, daß eine wachsende Wirtschaft notwendig eine Abfolge von Ungleichgewichten darstelle, die Annahme einer Tendenz zum Gleichgewicht wesentliche Bedingungen und Einflußfaktoren der Anpassung ausblende, in solchen Anpassungsprozessen vielmehr eine umfassende unternehmerische Leistung von Individuen, Haushalten und Unternehmungen liege und diese Anpassungsleistungen wesentlich durch Humankapital bestimmt werden.

In einer Reihe von Anwendungsbeispielen, nicht zuletzt aus dem Bereich der Landwirtschaft und des Modernisierungsprozesses der Agrarproduktion in Entwicklungsländern, demonstriert Schultz die Ursachen von Wachstum und Ungleichgewichten, die unternehmerischen Anpassungsreaktionen und die Rolle des Humankapitals für die Wiederherstellung von Gleichgewichten, wobei auf weitgestreute empirische Evidenz aus verschiedenen Quellen zurückgegriffen wird. Bereits für die Entstehung von Möglichkeiten der Einkommenserhöhung kommt dem Humankapital entscheidende Bedeutung zu (arbeitsteilige Spezialisierung, technischer Fortschritt aus organisierter Forschung und Entwicklung); dasselbe gilt für das Aufgreifen solcher Möglichkeiten, die Ausbreitung von Innovationen und andere ökonomisch-rationale und kreative Anpassungsreaktionen zur Wiederherstellung eines Gleichgewichts. Der Modernisierungsprozeß der wirtschaftlichen Entwicklung und die Dynamik des Wachstums in entwickelten Volkswirtschaften werden dabei nicht nur von Schumpeterschen Unternehmern bestimmt, sondern ebenso von den Fähigkeiten der Individuen, der Haushalte, der kleinen Landwirte etc.

Das Buch von Schultz ist in seiner breiten Orientierung nicht für den Spezialisten geschrieben, der jedoch an verschiedener Stelle Anregungen für die eigene Arbeit finden mag.

H.-J. Bodenhöfer, Klagenfurt

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

John, Gerd (Hrsg.): Besteuerung und Unternehmenspolitik. Festschrift für Günter Wöhe. Verlag Franz Vahlen, München 1989. 389 S. Geb. DM 148,–.

Anzuzeigen ist die Festschrift zum 65. Geburtstag von Günter Wöhe. *Gerd John,* der inzwischen viel zu früh verstorbene Regensburger Kollege, hat sie herausgegeben und hierfür ein breites Spektrum an Aufsätzen von Schülern, Freunden, Kollegen des Jubilars zusammengestellt. John leitet den ansehnlichen Band mit einer Laudatio auf den Jubilar ein und rundet die Festschrift mit dessen umfänglichem Veröffentlichungsverzeichnis ab.

Wie bei Festschriften verbreitet, ist der Sammelband nicht auf eine bestimmte Thematik ausgerichtet. Daher wird man auch vom Titel „Besteuerung und Unternehmenspolitik" keine konsistente Folge einschlägiger Abhandlungen erwarten können. Allerdings ist der stark überwiegende Teil dem Bereich zuzurechnen, in dem der Jubilar die größte Anerkennung verdient: der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre. Mit dem Versuch einer sachbezogenen Reihung sollen die diesbezüglichen Beiträge kurz skizziert, die übrigen nur kursorisch angezeigt werden.

Die umfassendste Thematik spricht der Aufsatz von *Klaus Kuhn* über „Das Steuerwesen der Unternehmung" an, dessen Aufgaben der Autor wie folgt einteilt: 1. Mitwirkung im Besteuerungsverfahren, 2. Steuerpolitik, 3. Berücksichtigung der Steuerbelastung bei unternehmerischen Entscheidungen. Besonders interessant ist es, hierzu einige Detaileinschätzungen eines erfahrenen Praktikers zu lesen, so etwa, daß die Unternehmenspraxis die Frage, ob dispositionsunabhängige fixe Kosten in Form bestimmter Steuern entscheidungsrelevant seien, „mit größtem Interesse" verfolge. Aufschlußreich erscheint die Betonung der Aufgabe, die Steuergesetzgebung und deren Auslegung – namentlich über die Wirtschaftsverbände – zu beeinflussen. Unbegründet ist m.E. der Vorwurf gegenüber der Betriebswirtschaftslehre, daß der Kostencharakter der Steuern noch nicht „zielentsprechend geklärt" sei. Auch die Vorstellung, von der Wissenschaft seien umsetzbare Erkenntnisse über die Steuerüberwälzung zu erwarten, ist wohl als problematisch anzusehen.

Von breiter Bedeutung ist auch der Beitrag von *Gerd Rose* über „Steuerrechtssprünge und Betriebswirtschaftliche Steuerplanung". Für Rose ist „Dispositionssicherheit" ein wichtiges Ziel dieser Planung: Das Unternehmensinteresse ist verständlich, Steuern in Entscheidungsrechnungen nach demjenigen Stand des Steuerrechts zu berücksichtigen, der während der Entscheidungswirkung gültig ist. (Der Rezensent kann dies auch als Berliner Arbeitnehmer gut verstehen.) Steuerrechtssprünge, die Gesetzgebung und Rechtsprechung auslösen, können bei irreversiblen Entscheidungen sehr ärgerlich sein. Doch ist die Problematik wohl noch nicht vollständig diskutiert, etwa: Hätte ein Investor mit Vertrauensschutzbescheid nicht vielleicht einen unbilligen Vorteil gegenüber Investoren, die kurz nach einer Steuerverschärfung in den Markt eintreten? Wie verhält sich die vom Staat erwartete Dispositionssicherheit zur generellen Unsicherheit des Marktes?

Der Beitrag von *Lutz Fischer* über die effektive Steuerbelastung von Unternehmen greift ebenfalls eine generelle Frage auf. Er stellt den Stand der Diskussion zu dem Anliegen zusammen, die Steuerlast national mit einem einzigen typisierenden Prozentsatz zu charakterisieren. Offenbar darf hierfür nicht auf juristisch, sondern nur auf ökonomisch definierte Bemessungsgrundlagen abgestellt werden. Es wird deutlich, daß das differenzierende Steuerrecht je nach Situation zu sehr unterschiedlichen Steuerlasten führen kann, so daß keine aussagefähige einheitliche nationale Belastungsziffer formuliert werden kann.

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In seinem Beitrag „Sofortabschreibung, sofortiger Verlustausgleich und Marktlenkung von Risikokapital" stellt *Dieter Schneider* die Frage: „Wie müßte eine Verrechnung von Anlagenabschreibungen und Verlusten in der handels- und steuerrechtlichen Gewinnermittlung aussehen, wenn durch die Wirtschaftsordnung eine Marktlenkung von Risikokapital verwirklicht werden soll?" Basis für die Antwort ist die (vom Rezensenten geteilte, aber kaum einhellige) Auffassung, daß Innenfinanzierung die Marktlenkung von Risikokapital stört. Schneider weist zunächst die Cash-flow-Besteuerung als „Fata morgana" hinsichtlich des Zieles investitionsneutraler Besteuerung wegen ihrer Förderung der Innenfinanzierung zurück. Diesen Effekt lehnt er auch bei der Abschreibung nach den herrschenden Konventionen ab; doch geht m.E. seine Auffassung zu weit, daß die Abschreibung auf ihre Finanzierungsfunktion auszurichten sei und es somit darauf ankäme, daß der Vermögensendwert der Abschreibungsbeträge gerade die Wiederbeschaffung ermöglicht. An die Stelle von Teilwertabschreibungen, steuerlicher Rückstellungsbildung etc. will Schneider einen sofortigen Verlustausgleich setzen oder (stärker präferiert) handelbare Verlustverrechnungsgutscheine einführen.

U.a. werden Steuerwirkungen auf die Finanzierung aus anderer Richtung in dem Beitrag von *Hartmut Bieg* „Zur Eigenkapitalausstattung der Unternehmungen in der Bundesrepublik Deutschland" angesprochen. Nach einer Diskussion der Eigenkapital-Meßprobleme und erheblicher Schwächen der HGB-Handelsbilanz hinsichtlich des Gläubigerschutzes weist Bieg auf die Benachteiligung der Eigenfinanzierung durch Gewerbe-, Vermögen- und (noch) Gesellschaftsteuer hin.

Eine weitere derartige Diskriminierung stellt *Ulrich Döring* u.a. in seinem Aufsatz „Zur steuerlichen Erfassung von Zinseinkünften" heraus: Die bei Zinsen auf Schuldverschreibungen (im Gegensatz zu Dividenden) weitverbreitete Steuerhinterziehung fördert indirekt die Fremdfinanzierung. Dörings Diskussion der einzel- und gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen einer Quellensteuer auf Zinsen mag zwischenzeitlich „nur noch" akademisch interessant erschienen sein – seit dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 27. 6. 1991 ist sie wieder höchst aktuell.

Eine Spezialfrage der Förderung der Unternehmensfinanzierung behandelt *Jürgen Bilstein*. Er prüft, ob und inwieweit Beteiligungs-Sondervermögen sowie Unternehmensbeteiligungsgesellschaften „geeignete Instrumente der Vermögensbildung und des indirekten Zugangs nicht emissionsfähiger Unternehmen zum organisierten Kapitalmarkt" darstellen. Dabei verdeutlicht Bilstein im Vergleich der beiden Alternativen Vorteile für die Unternehmensbeteiligungsgesellschaften.

Zwei renommierte Praktiker diskutieren Grundlagenprobleme des Steuerrechts: *Franz Klein* geht auf die „Frage der künftigen Steuerhoheit der Europäischen Gemeinschaft" ein. Er präferiert ein Hebesatzrecht der EG für einen Anteil an der Mehrwertsteuer, wenngleich er eine gerechtere Lastenverteilung bei der 1988 beschlossenen Einführung einer z.T. bruttosozialproduktabhängigen Finanzierung sieht. *Armin Feit* beschreibt das Schicksal der Gewerbesteuer als „ewiges Stiefkind der Steuerreform". Das Fehlen der finanzwissenschaftlichen Begründung dieser Steuerart erscheint leicht nachvollziehbar, doch wird man nicht (wie Feit) von einer auch „betriebswirtschaftlich gebotenen Beseitigung dieser Abgabe" sprechen können, da derartige Aussagen m.E. den Kompetenzrahmen der Betriebswirtschaftslehre überschreiten.

Ein mögliches Übel des praktizierten Steuerrechts nimmt *Franz W. Wagner* in seinem Beitrag zur Abschreibung des freiberuflichen Praxiswerts aufs Korn. Er prangert zu Recht den methodischen Fehler der Rechtsprechung zur Teilwertabschreibung des Firmenwerts („Einheitstheorie") an, der bis 1985 von der Rechtsprechung zugun-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sten des Einzelpraxiswerts durch einen weiteren Fehler gemildert werden sollte, indem dieser als aliud gegenüber dem Firmenwert behandelt wurde. Da allerdings der Sozietätspraxiswert faktisch als ein noch anderer Fall klassifiziert wurde, droht nun, daß dieser nicht von der planmäßigen steuerlichen Abschreibung des Firmenwertes erfaßt wird. Hierfür zeigt Wagner die ökonomischen Nachteile auf. (Die Kritik kann auch weiter einsetzen: Wenn – wie im Handelsbilanzrecht – dem Firmenwert die Aktivierungsfähigkeit überhaupt abgesprochen wird und dieser nur als Bilanzierungshilfe akzeptiert wird, können bei gleichzeitiger Versteuerung des Veräußerungsgewinns problematische Einflüsse der Besteuerung auf die Kaufpreisbildung nicht eintreten.)

Die soeben zugrundegelegte Position des Rezensenten wird von *Heinz Kußmaul* nicht geteilt, der die Eigenschaft eines Wirtschaftsgutes/Vermögensgegenstandes nicht nach der Einzelveräußerbarkeit, sondern nach „Zugangsfähigkeit und rechtlicher Sicherung" bestimmt. Sein Beitrag über die „Ertragsteuerliche Bedeutung des Begriffs ‚Wirtschaftsgut'" bringt insbesondere einen guten systematischen Überblick über die von der wirtschaftsgutbezogenen Qualifizierung eines Sachverhalts abhängigen Gestaltungsmöglichkeiten.

Karl-Heinz Mittelsteiner diskutiert das „Verhältnis der Steuerbilanz zur Handelsbilanz" im Überblick. Im Detail beschreibt er einen 1989 vorgesehenen Entwurf eines Erlasses, der durch die zwischenzeitliche Einfügung von § 5 Abs. 1 Satz 2 EStG gegenstandslos geworden ist.

Ein wichtiges Bindeglied zwischen Steuerbilanz und Handelsbilanz sind die steuerrechtlichen Abschreibungen nach § 254 HGB, auf die *Karlheinz Küting* eingeht. Deren Definition ist strittig: Ergeben sie sich aus der Differenz gegenüber der tatsächlichen oder der höchstzulässigen handelsrechtlichen Abschreibung? Küting entscheidet sich für die erstgenannte Erklärung, der jedoch m.E. sowohl der Wortlaut („nur steuerrechtlich zulässige Abschreibung") als auch der Zweck der Vorschrift entgegensteht. Bei der Antwort nach Küting sind freilich die von ihm dargestellten (handels-)bilanzpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten erheblich weiterreichend.

Der Radius der Tätigkeit des Jubilars wird in zwei weiteren Beiträgen widergespiegelt, die nur angezeigt seien: *Ryuji Takeda* schreibt über „Rechnungslegung und Offenlegung der Bilanzpolitik in Japan"; *Klaus v. Wysocki* stellt gemeinsam mit *Viktoria v. Oertzen* und *Rudolf Krämmer* „Überlegungen zur Anwendbarkeit des Bootstrap-Verfahrens bei betriebswirtschaftlichen Prüfungen" dar.

Inhaltlich weiter am Rande liegen die Beiträge von *Rudolf Gümbel* über „Handelsspanne und Preispolitik" und *Bernhard Hartmann* „Zum Entwicklungsstand der EDV-Anwendung in der Industriellen Produktion".

In mehrfacher Hinsicht „aus dem Rahmen fallend" ist schließlich die Geburtstagsgabe von *Horst Albach:* Er will „Zur Bestimmung von Koordinations-Eliten aus Jahresabschlüssen" beitragen. Albach unterscheidet Leistungs-Elite und Koordinations-Elite. Die Koordinations-Elite in der Wirtschaft bestimmt er nach den Mitgliedschaften in den Aufsichtsräten der 50 umsatzstärksten Industrie-Aktiengesellschaften. (Daß diese im Anhang als Teil des Jahresabschlusses anzugeben sind, stellt wohl die ansonsten nicht sehr enge Beziehung zum Thema her.) Koordinations-Elite in der Wissenschaft mißt Albach nach den Kontakten der Wissenschaftler in Gremien von der Deutschen Forschungsgemeinschaft bis zum Wissenschaftsrat.

Da die Koordinations-Elite nach Albach „durch häufigen Augenkontakt definiert" ist und die vorliegende Festschrift die Kontakte des Jubilars mit anderen hervorragenden Wissenschaftlern und Praktikern dokumentiert, gehört dieser offenbar nicht

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur zur Leistungs-, sondern auch zur Koordinations-Elite. Wöhe ist zu diesem Buch zu beglückwünschen, welches nicht nur in den Bücherschränken der steuerlichen Leistungs-Elite nicht fehlen sollte.

Th. Siegel, Berlin

Kallfass, Hermann H.: Großunternehmen und Effizienz (Wirtschaftspolitische Studien aus den Instituten für europäische Wirtschaftspolitik und für Industrie- und Gewerbepolitik der Universität Hamburg, Heft 79). Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1989. IX, 159 S. DM 56,–.

Die Wissenschaft steht dem Phänomen der Großunternehmen mehr oder weniger zwiespältig gegenüber. Einerseits wird die Existenz von Großunternehmen mit einer Vermachtung von Märkten, verbunden mit Ausbeutung der jeweiligen Marktgegenseite und sonstigen Beeinträchtigungen der Funktionsweise des Marktmechanismus assoziiert. Andererseits sind Großunternehmen unter bestimmten produktionstechnischen Gegebenheiten aus Effizienzgründen erwünscht und nicht wenige Autoren sehen in ihnen einen wesentlichen Motor für Innovationen bzw. einen Garant für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft. Die hier zu besprechende Schrift von *Kallfass* ist genau diesem Problemkreis gewidmet. Der Autor will aufzeigen, aus welchen Gründen „sich in manchen Wirtschaftsbereichen große Unternehmen in der Organisationsform der managergeleiteten Kapitalgesellschaft herausbilden ...?" (S. 4). Darauf aufbauend soll geklärt werden, welche Wirkungen von den „Produktionsbedingungen, unter denen sich Großunternehmen bilden, sowie von den dadurch bedingten Markt- und Organisationsstrukturen auf die güterwirtschaftlichen Wettbewerbsprozesse" ausgehen (S. 5).

In dem mit „Einführung und Grundlegung" überschriebenen ersten Kapitel geht der Verfasser vor allem auf den Beurteilungsmaßstab der wirtschaftlichen Effizienz ein und unterscheidet hier die „technische", die „qualitative", die „allokative" sowie die „Lenkungseffizienz". Das zweite Kapitel behandelt die Gründe für die Herausbildung von Großunternehmen, wobei sich die Argumentation eng an die Ansätze von R. *Coase* und von O. E. *Williamson* anlehnt. Der Autor stellt hierbei die Verwendung idiosynkratischer Produktionsmittel in den Vordergrund. Dabei handelt es sich bekanntlich um solche hochspezialisierten Ressourcen, die ihren Nutzen vor allem in einem ganz bestimmten Produktionszusammenhang entfalten und deren Wert in der nächstbesten Verwendungsalternative demgegenüber deutlich geringer ist („sunk costs"). Sind für die Herstellung eines Gutes idiosynkratische Produktionsmittel erforderlich, so ist der Bezug dieses Gutes über den Markt problematisch; mit der Investition in die betreffende Ressource entsteht eine längerfristige Bindung, und der Tauschpartner könnte versuchen, hieraus einseitige Vorteile zu ziehen (Gefahr opportunistischen Verhaltens). Nach *Williamson* ist es daher zweckmäßig, solche Produktionsprozesse innerhalb eines Großunternehmens zu organisieren. Es handelt sich hier um eine spezielle Art von Größenvorteil, der in den mit einem Marktaustausch verbundenen Transaktionskosten begründet ist. Als weitere Ursache für die Existenz von Großunternehmen behandelt *Kallfass* verschiedene Arten von „economies of scale" und „of scope" bzw. Marktmachtvorteile.

Das dritte Kapitel enthält vielfältige Argumente dafür, warum die Organisationsform der Kapitalgesellschaft für Großunternehmen günstig ist. Hier hebt der Autor vor allem Vorteile der Beteiligungsfinanzierung bei Einsatz idiosynkratischer Investitionsgüter bzw. bei hohem Marktrisiko hervor und betont die Vorteile einer Delega-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tion von Leitungsaufgaben an Manager. Die beiden folgenden Kapitel behandeln die „Wettbewerbsprozesse zwischen etablierten Unternehmen" (Kapitel 4) und den „Wettbewerb durch Newcomer" (Kapitel 5). *Kallfass* zeigt, daß der Wettbewerb bei einem hohen Anteil an idiosynkratischen Kapitalgütern wohl in der Regel nur langfristig zur Korrektur von Ineffizienzen führt. Der wesentliche Grund hierfür ist darin zu sehen, daß die etablierten Anbieter die bei einem Marktaustritt anfallenden „sunk costs" nicht in ihrem kurzfristigen Kalkül berücksichtigen und somit ihre Kapazitäten im Falle eines Nachfragerückganges nur verzögert anpassen; zudem können sie durch entsprechendes Preissetzungsverhalten auch den Markteintritt von Newcomern erschweren. Führen die (im zweiten Kapitel behandelten) Größenvorteile zu einer Vermachtung von Märkten, so sind auch aus diesem Grunde Effizienzeinbußen zu befürchten.

Neben der Gefahr hoher sunk costs bei Einsatz von idiosynkratischen Produktionsmitteln bestehen weitere wesentliche Markteintrittsbarrieren etwa in der Höhe der erforderlichen finanziellen Mittel sowie im Zeitbedarf, der für den Aufbau einer Marktposition erforderlich ist. Der Autor hebt hervor, daß die Überwindung einiger dieser Markteintrittsbarrieren durch die Existenz eines „gut organisierten" Kapitalmarktes erleichtert wird, „auf dem große, riskante Investitionsvorhaben unabhängig von ihren Wirkungen auf vorhandene Investitionsgüterbestände etablierter Unternehmen finanziert werden" und wo die Newcomer ihren Kapitalbedarf „zu ähnlichen Konditionen finanzieren können wie etablierte Unternehmen" (S. 115 f.). Hier fehlt allerdings ein Hinweis darauf, daß gerade ein funktionsfähiger Kapitalmarkt die letztgenannte Bedingung nicht erfüllt; vielmehr wird der Newcomer in der Regel schlechtere Konditionen als ein etabliertes Unternehmen erhalten, was nichts anderes als die Berücksichtigung seines objektiv höheren Geschäftsrisikos durch die Kapitalgeber widerspiegelt.

Eine weitere mögliche Quelle von Ineffizienzen, nämlich „Principal Agent"-Probleme, behandelt das sechste Kapitel. Der Autor gibt hier eine Übersicht über die verschiedenen Aspekte dieser Problematik und betont abschließend die mögliche Bedeutung einer Kontrolle durch den Kapitalmarkt: Die Kapitaleigner können über Kauf bzw. Verkauf von Unternehmensanteilen ihr Vertrauen zum Management eines Unternehmens artikulieren, weshalb sich hieraus eine Lösung der Kontrollprobleme ergeben könnte. Abschließend werden die wesentlichen Ergebnisse der Untersuchung in knapper Form zusammengefaßt (Kapitel 7). Dabei übt der Autor im Hinblick auf wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen äußerste Zurückhaltung. Er bemerkt lediglich, daß „der Kapitalmarkt-Koordination ... in marktlichen System ... eine übergeordnete Stellung dafür zu(kommt), daß die wirtschaftlichen Aktivitäten auf das Ziel wirtschaftlicher Effizienz gelenkt werden. Diese Erkenntnis ist in der Ausgestaltung der Wettbewerbsordnung zu berücksichtigen" (S. 142). Mit der Frage, wie dies geschehen könnte, bleibt der Leser aber allein gelassen.

Ein Leser, der aufgrund des Titels des Buches eine umfassende Behandlung der Problematik von Großunternehmen in Marktwirtschaften erwartet, könnte vom Inhalt enttäuscht sein. Das besonders Interessante an der Arbeit von *Kallfass* liegt darin, wie er das „sunk cost"-Argument konsequent auf verschiedene Aspekte des Phänomens der Großunternehmen anwendet und vielfältige Implikationen herausarbeitet. Andere Aspekte des Themas werden demgegenüber eher stiefmütterlich behandelt. So bleiben etwa die Ausführungen zur dynamischen Effizienz meist eher vage, wobei *Kallfass* die mannigfaltig vorliegende Literatur zur Flexibilität und Innovativität von Großunternehmen im Vergleich zu Kleinunternehmen weitgehend unerwähnt läßt. Schon der von ihm verwendete Effizienzbegriff impliziert ein sehr beschränktes Verständnis von Innovationen, das Unternehmer lediglich als „Anpasser" an sich wan-

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

delnde Rahmenbedingungen sieht. Auch wird nicht versucht, die Aussagen mit den Ergebnissen entsprechender empirischer Untersuchungen zu konfrontieren. Überhaupt enthält sich der Autor so gut wie jeglicher (expliziter) Wertung; er nennt jeweils eine Reihe von Argumenten, wägt diese aber in keiner Weise gegeneinander ab. So zeigt *Kallfass* zwar, wie der Markt – insbesondere der Kapitalmarkt – zur Lösung der mit oligopolistischen Marktstrukturen verbundenen Probleme beitragen *kann;* er sagt aber nichts darüber aus, wie wahrscheinlich eine solche Marktlösung ist.

Leider liefert *Kallfass* auch so gut wie keine Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile von Großunternehmen bei der Leistungserstellung, sondern beschränkt sich fast ausschließlich auf die Schilderung der möglichen Vorteile der Produktion in einem Großunternehmen. Wenn Aussagen wie etwa die, daß in Großunternehmen „eine hohe Flexibilität in der Anpassung der Produktionsstufen aufeinander gegeben ist, schnelle und zuverlässige Informationsprozesse mit geringen Informationskosten realisiert werden können und eine gute Abstimmung der Pläne durch eine Anpassung der Erwartungen möglich ist" (S. 35) kaum im Ansatz relativiert werden, so kann man darin schon eine gewisse Schlagseitigkeit in der Argumentation sehen. Infolge dieser Einseitigkeit der Argumentation und des Fehlens von Aussagen über die Wahrscheinlichkeit von Marktlösungen für die angesprochenen Probleme liest sich die Arbeit über weite Passagen wie die Darstellung einer Art „heilen Welt" der Großunternehmen. Jedenfalls ist hier kaum etwas von der Zwiespältigkeit zu spüren, mit der das Phänomen der Großunternehmen in der Regel betrachtet wird.

Alles in allem gibt dieses wohlorganisierte Buch einen schnellen Überblick über eine Reihe von Argumentationsketten, die für die Frage nach dem Stellenwert von Großunternehmen in Marktwirtschaften von zentraler Bedeutung sind. Die Darstellung der Argumentation im Haupttext ist relativ knapp gehalten; dafür macht der Autor sehr ausgiebig von Fußnoten Gebrauch, in denen er die Argumentation vertieft, auf Nebenaspekte eingeht und vor allem auf die vielfältig angegebene Literatur verweist. Zu kritisieren ist eine gewisse Einseitigkeit der weitgehend auf das „sunk cost"-Argument beschränkten Argumentationsweise. Insbesondere wäre eine stärkere Abwägung der verschiedenen Argumente sowie eine Berücksichtigung der Ergebnisse empirischer Untersuchungen zu dem Thema wünschenswert gewesen.

M. Fritsch, Berlin

Schmachtenberg, Rolf: Intertemporale Tauschökonomien mit unvollständigen Marktsystemen (Studies in Contemporary Economics). Springer, Berlin u. a. 1990. VI, 191 S. Brosch. DM 49,–.

In den letzten 10 bis 15 Jahren sind Fortschritte in der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie auf dem Gebiet der unvollständigen Marktsysteme im Rahmen intertemporaler Allokationsmodelle erzielt worden.

Zu diesem Gebiet leistet Rolf Schmachtenberg mit dem vorliegenden Band einen wichtigen Beitrag, der zum einen die bisher in der Literatur erzielten Ergebnisse (von Cass, Duffie, Shafer etc.) in einen Gesamtrahmen einordnet und zum anderen die Grenzen der Forschung auf diesem Gebiet in vielen Punkten herausschiebt. Dabei liegt dem Band als grundlegendes Modell ein intertemporales Tauschmodell mit unendlichem Zeithorizont und Unsicherheit zugrunde, das dadurch charakterisiert ist, daß die Marktteilnehmer wegen der angenommenen zeitinduzierten Trennung der Märkte den Kaufkrafttransfer zwischen den Perioden und eintretenden Zuständen

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Ökonomie durch ein System von nominalen 2-periodigen Finanzinstrumenten vollziehen.

Der vorliegende Band von Schmachtenberg ist zwar technisch in fast allen Teilen sehr anspruchsvoll, dennoch beginnt der Autor – für eine solche Arbeit keineswegs üblich – mit einem ausführlichen Kapitel (Kap. 2), in dem die Ergebnisse der Arbeit rein verbal erläutert und motiviert werden. Darüber hinaus werden die Ergebnisse der Arbeit in die bisher erhaltenen Resultate der Literatur sinnvoll eingeordnet. Dieses zweite Kapitel stellt allein schon von seinem Umfang her (es macht ca. ein Viertel vom Umfang des gesamten Buches aus) mehr als ein einleitendes Kapitel dar; es ist darüber hinaus eine hervorragend gelungene Einführung in die strukturellen Elemente intertemporaler Allokationsprobleme bei einem unvollständigen Marktsystem.

Im darauffolgenden dritten Kapitel wird das Grundmodell einer intertemporalen Tauschökonomie in voller Allgemeinheit vorgestellt. Im Gegensatz zu vielen anderen Beiträgen in diesem Gebiet wird angenommen, daß zu jedem Zeitpunkt und eingetretenem Zustand der Ökonomie nicht nur ein Konsumgut gehandelt werden kann, sondern daß die Anzahl der handelbaren Güter endlich und zustandsabhängig ist. Die Konsumenten nehmen aktiv nur in zwei aufeinanderfolgenden Perioden am Marktgeschehen teil; dabei werden die Teilnahmeperioden derart gestaltet, daß der Konsumsektor eine einer „overlapping generations"-Ökonomie äquivalente Struktur hat. Das Entscheidungsproblem eines Konsumenten besteht dann in der Wahl eines finanzierbaren Konsumgüterbündels für die erste Planungsperiode und für jeden möglichen Zustand der Ökonomie in der folgenden Planungsperiode und in der Wahl eines Portefeuilles von Finanzinstrumenten, mit denen der Konsument Kaufkraft transferieren kann. Da dem Konsumenten das Eintreten der Zustände in der zweiten Planungsperiode in seiner ersten Planungsperiode nicht bekannt ist, handelt es sich hier um ein Entscheidungsproblem bei Unsicherheit. Es entspricht der angestrebten Allgemeinheit des vorgestellten Modellrahmens, daß keine Erwartungsnutzenhypothese angenommen wird, sondern daß Risikovorliebe und subjektive Wahrscheinlichkeit der Konsumenten in der Präferenzrelation über kontingente Konsumströme inkorporiert sind. Die Unvollständigkeit des Marktsystems äußert sich hier darin, daß in einer beliebigen Periode und in einem beliebig realisierten Zustand der Ökonomie die Anzahl der Finanzinstrumente kleiner als die Auswahl der möglichen Folgezustände in der nächsten Periode ist. Zentral in diesem Kapitel ist die Definition eines intertemporalen Gleichgewichts, das als eine Folge von Spotmarktpreisen eingeführt wird, das in jeder Periode und jedem möglichen Zustand Nachfrage und Angebot an Konsumgütern und Finanzinstrumenten balanciert.

Der Existenzbeweis für ein solches intertemporales Gleichgewicht ist nicht trivial. Er nimmt in Form mehrerer vorbereitender Hilfssätze die beiden Kapitel 5 und 6 des Buches in Anspruch. Der Beweis des Existenzsatzes für die von Schmachtenberg betrachtete Ökonomie ist in der Literatur neu. Er kommt mit relativ allgemeinen Annahmen aus und ist durch seine Beweistechnik (Approximation des Gleichgewichts durch Gleichgewichte in Ökonomien mit endlichem Zeithorizont, sog. „truncated economies") auch richtungsweisend für verwandte Modellstrukturen.

Neben dem in den Kapiteln 3, 5 und 6 dargestellten Hauptteil der Arbeit ist eine Fülle von wichtigen und neuen Resultaten in den restlichen Kapiteln enthalten. So enthält Kapitel 4 wichtige Beiträge bezüglich stationärer Gleichgewichte in einem stochastischen OLG-Modell und des „sunspot"-Phänomens. So wird beispielsweise gezeigt, daß neben den bekannten Ursachen für das „sunspot"-Phänomen auch die Unvollständigkeit des Marktsystems sowie mangelnde Koordination der individuellen subjektiven Einschätzungen über die „sunspots" selbst als weitere Ursache in

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Betracht zu ziehen sind. Darüber hinaus zeigt Schmachtenberg (Theorem 4.1, 4.2), daß das von ihm betrachtete Modell einer allgemeinen intertemporalen Tauschökonomie im allgemeinen keine stationären Gleichgewichte besitzen kann, was ein neues Licht auf bisher erhaltene Ergebnisse in der Literatur über stationäre Gleichgewichte wirft.

Das letzte Kapitel (Kapitel 7) des Bandes behandelt die Auswirkungen der Einführung von Außengeld in das Modell der intertemporalen Tauschökonomie. Dieses Kapitel ist eher exemplarisch gehalten. Nachdem die Definition des intertemporalen Gleichgewichts durch Einführung eines neuen Wirtschaftssubjektes (das externes Geld ausgibt und einfordert) modifiziert ist, folgt eine Untersuchung über die Möglichkeiten der Verbesserung der Gleichgewichtsallokation durch Einführung von Außengeld. Insgesamt fallen die Ergebnisse, wie zu erwarten ist, nicht eindeutig aus.

Zusammenfassend kann man sagen, daß der vorliegende Band von Rolf Schmachtenberg einen hervorragenden Einblick in den neuesten Stand der Forschung auf dem Gebiet der stochastischen OLG-Modelle gibt, den der Autor selbst an vielen Stellen vorangetrieben hat. Das Buch wendet sich in erster Linie an den aktiven Forscher auf diesem Gebiet. Da viele der rein technischen Argumente im Appendix untergebracht und im Text durch plausible Überlegungen ersetzt sind, ist das Buch aber durchaus auch für interessierte Leser geeignet, die sich über dieses Gebiet nur informieren möchten. Für denjenigen Leser, der auf Eleganz und Geschlossenheit von Modellen Wert legt, mag vielleicht das letzte Kapitel, das mehr Fragen aufwirft als es befriedigende Antworten zu geben vermag, eher überflüssig erscheinen, da es auch aus dem allgemeinen Rahmen des Buches etwas herausfällt. Auf der anderen Seite sind gerade in diesem Kapitel viele Anregungen für weitere Forschungsarbeiten auf diesem Gebiet zu finden, die den Band für Wissenschaftler auf diesem Gebiet besonders interessant machen.

S. Berninghaus, Mannheim

DOI https://doi.org/10.3790/schm.112.3.467 | Generated on 2024-04-25 02:09:53
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/