

## Buchbesprechungen

*Krengel, Rolf*: Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung. Duncker & Humblot, Berlin 1986. XII, 230 S. DM 68,-.

Nach mehr als 35jähriger wissenschaftlicher Tätigkeit hat Rolf Krengel im Jahre 1985 das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung verlassen; ohne Zweifel hat er die Ausrichtung und das Ansehen dieses Instituts durch seine eigenen und die in seiner Industrieabteilung entstandenen wissenschaftlichen Arbeiten in der Nachkriegszeit entscheidend mitgeprägt. Vor kurzem hat er nun die Geschichte „seines“ Instituts aufgeschrieben.

Herausgekommen ist ein Buch, das aus vielerlei Gründen überaus lesenswert ist. Natürlich wird man ausführlich informiert über Fakten und Daten der Geschichte des DIW, akribisch werden fast alle Veröffentlichungen des Instituts aufgezählt. Es wird über die Lebensläufe der Männer – vor allem der Präsidenten –, die das Institut geprägt haben, berichtet. Aber der besondere Reiz des Buches liegt – zumindest aus der Sicht des Rezensenten – in der zeitgeschichtlichen Betrachtung, in der Darstellung der Konflikte und Gefährdungen, denen das Institut seit seiner Gründung ausgesetzt war. Dies gilt vor allem für die Zeit der nationalsozialistischen Herrschaft, den Zweiten Weltkrieg und die erste Nachkriegszeit. An diesen Stellen wird Rolf Krengels DIW-Geschichte spannende Lektüre, allgemeine Informationen werden ergänzt durch ausführliche Äußerungen der „handelnden Personen“.

Es seien hier nur zwei wichtige Zeiträume erwähnt: Die Zeit während der Weltwirtschaftskrise und der Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg.

1925 war das „Institut für Konjunkturforschung“ von Ernst Wagemann, der damals auch noch Präsident des Statistischen Reichsamtes war, gegründet worden mit dem Ziel der Konjunkturbeobachtung, der Konjunkturforschung „zur Aufdeckung größerer Gesetzmäßigkeiten“ und zur Konjunkturprognose, wobei noch bis 1929 regelmäßig das sog. Harvard-Barometer berechnet wurde. Rolf Krengel schildert dann eindrucksvoll, daß eine rechtzeitige Erfassung der heraufziehenden Wirtschaftskrise nicht gelang: Die Bedeutung des New Yorker Börsenkrachs im Oktober 1929 wurde verkannt, noch Ende 1929 wurden neue Auftriebstendenzen prognostiziert. Erst im August 1930 wurde dann die dramatische Situation vom Institut in einer zutreffenden Analyse geschildert; aber erst 1932 plädierte E. Wagemann für ein Eingreifen durch kreditfinanzierte Arbeitsbeschaffungsprogramme. Hätte eine frühere, mit der Autorität Wagemanns verbundene richtige Analyse und wirtschaftspolitische Empfehlung das Ausmaß des Zusammenbruchs in Deutschland verringern und eventuell die politischen Folgen verhindern können?

Ebenso interessant wie Krengels Bericht über die späten zwanziger und frühen dreißiger Jahre lesen sich die Abschnitte über den Wiederaufbau nach dem Krieg unter Ferdinand Friedensburg. Nur mit großer Standfestigkeit und Glück (die Vertreter der SED aus Ost-Berlin kamen zur ersten Präsidentenwahl nach dem Kriege am 3.4.1946 aus verkehrstechnischen Gründen eine halbe Stunde zu spät!) konnte eine durchaus im Bereich des Möglichen liegende kommunistische Vereinnahmung des

Instituts (das seit 1941 nun Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung hieß) verhindert werden.

Aufschlußreich sind auch Kregels Ausführungen über die Etablierung der Input-Output-Rechnung, die vornehmlich durch ihn und seine Industrieabteilung (hier vor allem R. Stäglin) in der Bundesrepublik Deutschland in die empirische Wirtschaftsforschung eingeführt worden ist. Als das Bundeswirtschaftsministerium nach der Erstellung der ersten Tabelle für 1954 um finanzielle Unterstützung für die weiteren Arbeiten gebeten wurde, reagierte die Behörde ausgesprochen „unwirsch: Die Input-Output-Rechnung sei ein Instrument der Planwirtschaft und man denke nicht daran, derartige Arbeiten zu fördern.“ (S. 130)! Die notwendige finanzielle Unterstützung kam dann von der Firma Siemens.

Rolf Kregel ist ein engagierter Beobachter, und so finden sich immer wieder z. T. sehr persönliche Einschätzungen von Fakten und Persönlichkeiten. Aber H. J. Krupp, der letzte Präsident des DIW, hat sicher recht, wenn er schreibt: „Die eine, von persönlichen Wertungen freie, objektive Geschichte des DIW wird es so schnell nicht geben. Wahrscheinlich wäre sie auch langweilig.“ (S. VII).

Das Buch ist sehr gut recherchiert und sei allen, die sich für Entstehung und Entwicklung der empirischen Wirtschaftsforschung in Deutschland in einer Zeit voller Umwälzungen interessieren, als Lektüre sehr empfohlen.

J. Frohn, Bielefeld

*Ein Literaturüberblick: Beiträge zur Schattenwirtschaft*

Cassel, Dieter / Jaworski, Wladyslaw / Kath, Dietmar / Kierczynski, Tadeusz / Lutkowski, Karol / Paffenholz, Hans-Joachim (Hrsg.): *Inflation und Schattenwirtschaft im Sozialismus*. S + W Steuer- und Wirtschaftsverlag, Hamburg 1989. 659 S. DM 78,-.

Feige, E. L. (Hrsg.): *The Underground Economies*. Cambridge University Press, Cambridge 1989. 400 S. US-\$ 44,50.

Gärtner, W. / Wenig, A. (Hrsg.): *The Economics of the Shadow Economy (Studies in Contemporary Economics, Vol. 15)*. Springer, Heidelberg 1985. XIV, 401 S. DM 65,-.

Gershuny, Jonathan: *After Industrial Society?*. Macmillan, London 1978. 181 S. £ 7,95.

Grass, Rolf-Dieter: *Ausweichwirtschaft. Abgrenzungen, Ausprägungen, Ausmaße*. P. Lang, Frankfurt M. 1984. 437 S. Br. sFr. 78,-.

Gretschmann, K. / Heinze, Rolf G. / Mettelsiefen, B. (Hrsg.): *Schattenwirtschaft – Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Aspekte, internationale Erfahrungen*. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1984. 262 S. DM 49,-.

Gross, Peter / Friedrich, Peter (Hrsg.): *Positive Wirkungen der Schattenwirtschaft?* Nomos, Baden-Baden 1988. 296 S. DM 76,-.

Langfeldt, Enno: *Die Schattenwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland (Kieler Studien, 191)* Mohr, Tübingen 1984. 14 S. DM 38,-.

Petry, Günther / Wied-Nebbeling, Susanne: *Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Schattenwirtschaft*. Campus, Frankfurt/M. 1987. DM 34,-.

Riebel, Volker: *Die Schwarzarbeit als Problem der Zeitallokation*. Lang, Frankfurt 1983. 140 S. DM 42,-.



*Schäfer, Wolf*: Schattenökonomie. Theoretische Grundlagen und wirtschaftspolitische Konsequenzen. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1984. 287 S. DM 52,-.

*Skolka, Jiri*: Die andere Wirtschaft. Schwarzarbeit und Do-it-yourself in Österreich. Signum, Wien o.J. 246 S. ö.S. 490,-.

*Smith, Stephen*: Britain's Shadow Economy. Clarendon Press, Oxford 1986. XII, 203 S. £ 19,50.

*Trockel, Jochen*: Die Schattenwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland. Eine ökonomische Analyse in der Bundesrepublik Deutschland. Josef Eul, Bergisch Gladbach 1987. 361 S. DM 52,-.

*Weck-Hannemann, Hannelore / Pommerehne, Werner W. / Frey, Bruno S.*: Schattenwirtschaft. Vahlen, München 1984. VIII, 90 S. DM 16,80.

*Weck-Hannemann, Hannelore / Pommerehne, Werner W. / Frey, Bruno S.*: Die heimliche Wirtschaft. Struktur und Entwicklung der Schattenwirtschaft in der Schweiz. Paul Haupt, Bern 1986. 112 S. DM 39,-.

In den 70er Jahren rückte in westlichen Marktwirtschaften (aber auch in den osteuropäischen Planwirtschaften) ein dem staatlichen Regulierungs- und Fiskalzugriff entzogener Ausnahmehereich privatwirtschaftlicher Aktivitäten zunehmend in den Vordergrund ökonomischer Analyse wie der praktischen Wirtschaftspolitik: die Schattenwirtschaft, deren Expansion in markantem Kontrast zur Stagnation der offiziellen Wirtschaft stand. Hierzu sind in den letzten Jahren zahlreiche Publikationen erschienen, die sich mit der Frage nach Definition, Effekten und Ursachen sowie empirischer Schätzung der Größenordnung des Phänomens befassen. Ausgewählte Beiträge zur Schattenwirtschaft werden nachfolgend punktuell und im Gesamttenor zusammengefaßt.

1. *Schattenwirtschaftsdefinition*: In den meisten Untersuchungen werden unter Schattenwirtschaft die legalen Aktivitäten der Selbstversorgungswirtschaft (Nachbarschaftshilfe, Eigenarbeit) und der Alternativökonomie (Selbsthilfegruppen) sowie der illegalen Untergrundwirtschaft (ohne „Allein-Kriminalität“) verstanden. Einen guten Einblick in die verschiedenen Abgrenzungsvorschläge, Aktionsbereiche und Meßmethoden der Schattenwirtschaft geben die einleitenden Kapitel des Sammelbandes von *Schäfer*, der zudem die finanzwissenschaftlichen Aspekte der Schattenwirtschaft (Verknüpfung: Staatstätigkeit – Steuerdruck – Schwarzarbeit) sowie die wirtschaftspolitischen Konsequenzen der Schattenwirtschaft behandelt. Das schattenwirtschaftstypische Kriterium der nichterfaßten Wertschöpfung seitens der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung wird in der Regel betont, wobei legale und illegale Transaktionen Hand in Hand gehen können (*Langfeldt*). Einige Autoren (*Smith; Weck-Hannemann / Pommerehne / Frey*) stellen auch direkt auf das Phänomen der Steuerhinterziehung und -verkürzung ab, die per se kein Wertschöpfungsproblem, sondern ein Umverteilungsproblem anspricht. Untergrundwirtschaft bezeichnet die wertschöpfenden Aktivitäten, die von den Wirtschaftssubjekten absichtsvoll dem Licht der offiziellen Statistik und mithin auch der staatlichen Kontrolle und dem fiskalischen Zugriff entzogen werden; in einer weiten Begriffsabgrenzung, die das Kriterium der Illegalität wirtschaftlicher Handlungen betont, fallen in die Untergrundwirtschaft auch Steuerhinterziehungsaktivitäten. *Petry / Wied-Nebbeling* definieren die Schattenwirtschaft insofern eigenständig, als sie auf den Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung abstellen, bei denen die staatlichen Wertschöpfungsregeln nicht angewendet werden. Schattenwirtschaft stellt von daher eine Wirtschaftsordnung innerhalb bzw. außerhalb der offiziellen Wirtschaftsordnung dar, wobei die in der Schattenwirtschaft entwickelten Verhaltensweisen naturgemäß auf das Wirt-

schaftssystem insgesamt einwirken. Kriminalität wird nur in Ausnahmefällen zur Schattenwirtschaft gerechnet – allerdings mit Fragezeichen in dem Beitrag von *Derek W. Blades* „Crime: What Should be Recorded in the National Accounts, and What Difference Would It Make?“ (in *Wenig / Gärtner*).

*Grass* spricht in seiner Studie der Untergrundwirtschaft von „Ausweichwirtschaft“ und deutet mit dieser Wortwahl ein Substitutionsverhältnis von Aktivitäten in der offiziellen und der inoffiziellen Wirtschaft an; zugleich betont diese Sichtweise, daß Existenz und Wachstum der Schattenwirtschaft Reflex des individuellen Entscheidungskalküls sind, sich im Rahmen nutzenmaximierender Wahlhandlungen in eine von staatlichen Eingriffen in die individuelle Vertragsfreiheit freie Aktivitätsalternative zur offiziellen Wirtschaft zurückzuziehen. Die illegale Untergrundwirtschaft ist in den dort entfaltenen Aktivitäten u. a. dadurch gekennzeichnet, daß Objekt oder Art der Produktion partiell gegen bestehende offizielle Normen und Regeln verstoßen.

2. *Erfassungsprobleme*: Aus Furcht vor staatlichen Sanktionen der ex definitione teilweise illegalen Untergrundaktivitäten blühen letztere fern des Erfassungsbereichs der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, was deren quantitative Analyse erschwert. Mit Hilfsrechnungen wird seitens der offiziellen Statistik jedoch zumindest ein Teil der steuerlich nichtdeklarierten Wertschöpfung indirekt erfaßt – dies gilt insbesondere auch für die Bundesrepublik Deutschland (*Langfeldt*, S. 8). Die Schattenwirtschaft stellt ein quantitativ bedeutendes Phänomen dar, das mit sehr unterschiedlichen Methoden erfaßt werden kann: die bekannten monetären Schätzansätze, die über die typischerweise bar geleisteten Zahlungen bzw. die Analyse der Umlaufgeschwindigkeit auf die Spur der Schattenwirtschaft kommen wollen, stehen hier neben neueren Verfahren der weichen Modellierung (*Frey / Pommerehne / Weck-Hannemann*, 1984). Befragungen und modelltheoretische Analysen zur Aufteilung des Zeitbudgets von Haushalten spielen ebenfalls eine Rolle (*Smith; Riebel*). Die konzeptionell grundsätzlich aus dem gesamtwirtschaftlichen Rechenwerk ausgeblendete Selbstversorgungswirtschaft ist u. a. deshalb schwierig zu erfassen, weil Faktorinputs und Produktionsfunktionen im Haushaltsbereich nur indirekt quantifiziert und identifiziert werden können; zudem fehlen objektivierte Wertungsmaßstäbe in Form von Marktpreisen.

3. *Ursachen und Dynamik der Schattenwirtschaft*: Der Umfang der Untergrundwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland beträgt nach *Langfeldt* zwischen 5 und 10 vH des offiziell ausgewiesenen Bruttosozialproduktes; ein Schwerpunkt der Schattenaktivitäten liegt dabei – dies zeigt der Band von *Trockel* – in der Bauwirtschaft, in der sich das gesamte Schattenwirtschaftsspektrum, von illegaler Ausländerbeschäftigung bis zur legalen Nachbarschaftshilfe, wiederfindet. *Weck-Hannemann et al.* (1986) ermitteln als Schätzgröße für die Schweiz Werte um 5 vH – im wesentlichen nicht berücksichtigt sind hier offensichtlich von Ausländern in der Schweiz vorgenommene inoffizielle Transaktionen. Ähnliche Zahlenwerte werden für Österreich in dem Sammelband von *Skolka* „Die andere Wirtschaft. Schwarzarbeit und Do-it-yourself in Österreich“ diskutiert, wobei der Band neben theoretischen Überlegungen anekdotisch-empirische Evidenz für Österreich präsentiert. Die Selbstversorgungswirtschaft wird in verschiedenen Studien westlicher Industrieländer auf rund 50 vH der offiziellen Wertschöpfung geschätzt. Empirische Evidenz wird insbesondere auch in dem Sammelband von *Gaertner / Wenig* präsentiert, und zwar für die Länder Österreich, Schweiz, Niederlande, Belgien, Großbritannien, BRD und USA. Mit drei Beiträgen über die Schattenwirtschaft in osteuropäischen RGW-Staaten findet sich hier auch ein Einstieg in die Analyse der sozialistischen Untergrundwirtschaft: „Peculiarities and Limits of the Second Economy in Socialism (*Peter Galasi*)“; „The Second Economy in the Soviet Union and its Implications for Econo-



mic Policy“ (*Horst Brezinski*); „Repressed Inflation and Second Economy under Central Planning“ (*Brus, Wlodimir / Laski, Kazimierz*).

Wachsende Freizeit, anhaltend hohe Angebotsüberschüsse am Arbeitsmarkt nach 1975 und hoher Abgaben-, Steuer- und Regulierungsdruck sowie die Divergenz von differenzierter werdenden Konsumbedürfnissen und zunehmend bürokratischen nutzerferneren (staatlichen) Versorgungssystemen haben die Schattenwirtschaft als Ort des Zusammentreffens ökonomischer Emigration auf Angebots- und Nachfrageseite stimuliert. Folgt man *Langfeldt*, der die möglichen Ursachen der Schattenwirtschaft in Marktwirtschaften übersichtlich darstellt, so spielt in westlichen Marktwirtschaften auch ein gesellschaftlicher Wertewandel in bezug auf die Einstellung zur Arbeit und zum Staat eine Rolle für die Expansion der Schattenwirtschaft. Der Wertewandel begünstigt Eigenarbeit und alternative Netzwerke sowie Selbsthilfegruppen einerseits, senkt aber andererseits auch die Hemmschwellen für ein Moral-hazard-Verhalten von haupt- und nebenberuflichen Untergrundakteuren, welche die Leistungen des Sozialstaats in Anspruch nehmen und dabei gleichzeitig die Anspruchsgrundlage durch Schattenarbeit und -einkommen ungeahndet verlieren.

Hingegen ist die Expansion der legalen Selbstversorgungswirtschaft ein Prozeß, der bei wachsender Freizeit durch Wertewandel, technische Neuerungen und verbesserte Ausstattung der Haushalte mit Realkapital gleichermaßen bestimmt ist. In der bedarfswirtschaftlichen Sphäre kann der einzelne selbstbestimmt und in natürlicher, exakter Anpassung an die Nachfragepräferenzen produktiv in verschiedenen Rollen („Unternehmer“, Teamarbeiter, Heimwerker, „Eigenleister“) tätig werden. Institutionelle Begrenzungen individueller Entscheidungsmöglichkeiten, etwa beim Arbeitsangebot oder beim Warenkonsum – siehe das Buch von *Riebel* – schaffen durch den Widerspruch zwischen individuellem Optimierungskalkül und gesellschaftlicher Restriktion den Anreiz zu schattenwirtschaftlichen Substitutions- und Ergänzungsstrategien. Dies ist der Grundtenor der vorliegenden Studien, wobei der Sammelband von *Gretschmann / Heinze / Mettelsiefen* anhand einer Vielzahl von theoretischen Analysen einerseits und Länderstudien andererseits entsprechende Mosaiksteine hierzu vorstellt. Besteuerung und Schattenwirtschaft (*Bernd Mettelsiefen*), Ökonomische Theorie des Schwarzarbeitsangebots und der Mehrfachbeschäftigung (*Peter de Gijssel*) sowie „Wohlfahrtsaspekte schattenwirtschaftlicher Aktivitäten?“ (*Klaus Gretschmann*) lauten die drei im Kapitel I: Schattenwirtschaft in ökonomischer Sicht vorgestellten Einleitungsbeiträge. Mit dem Problem „Eigenarbeit und Schattenwirtschaft – Ausdruck einer Krise der Arbeitsgesellschaft“ (*Rolf G. Heinze*) und „Informelle Produktion in privaten Haushalten“ (*Ronald Schettkat*) wird auf das Phänomen einer wachsenden produktiven Aktivität außerhalb des offiziellen Wirtschaftssystems verwiesen. Mit den internationalen Erfahrungen befassen sich vier Beiträge: „Weiche Modellierung“ der Schattenwirtschaft – Ein internationaler Vergleich“ (*Hannelore Weck-Hannemann*), „Zur Messung der Untergrundwirtschaft in England“ (*Michael O'Higgins*), „Die Schattenwirtschaft in Italien“ (*Bruno Dallago*) und „Schattenwirtschaft, Staat und Beschäftigung in den sozialistischen Ländern Osteuropas – eine ordnungspolitische Betrachtung“ (*Peter Galasi*). Unterschiedliche Meßkonzepte und Meßergebnisse werden in diesen Beiträgen vorgestellt, wobei im Fall der Untergrundwirtschaft die Schätzergebnisse mit 10 bis 30 vH für Italien am höchsten und die für Großbritannien mit rund 4 bis 10 vH am niedrigsten ausfallen; in der Studie von *Smith* werden 3 bis maximal 5 vH als Größenordnung für die Untergrundwirtschaft in Großbritannien als realistisch bezeichnet. Schätzungen für einzelne OECD-Länder (sowie Variationen theoretischer Standardansätze) bietet auch der Sammelband von *Feige*. Im Vergleich zu Italien wird auch hier für die regenreiche britische Insel bestätigt, daß es im Vereinigten Königreich offenbar an Gelegenheit, Neigung und Motivation zur untergrundwirtschaftlichen Tätigkeit fehlt.

Vermutlich trägt hier der schöne Schein, werden hier doch in Europas führender Dienstleistungsgesellschaft quantitativ und qualitativ vermutlich bedeutsame schattenwirtschaftliche Finanztransaktionen ausgeblendet – wie in der Schattenwirtschaftsanalyse bislang generell: Auf Steuerhinterziehung ausgerichtete Tafelgeschäfte und regelinkonforme Insider-Geschäfte einerseits sowie auf Umgehung von Kapitalverkehrsbeschränkungen andererseits ausgerichtete Transaktionen an Finanzmärkten dürften in allen OECD-Staaten bedeutsam sein (mit der Schweiz / Liechtenstein als traditionell führender Schatten-Finanzwirtschaft). Umverteilungseffekte zwischen Staat und Bürger sowie zwischen den Finanzmarktakteuren dürften hierbei gegenüber positiven Wertschöpfungsaspekten dominieren – infolge einer Verzerrung der Kapitalströme dürften sich hier aber auch beträchtliche globale Wachstumsverluste ergeben, wie man sich am Beispiel von durch Steuervermeidungswünsche motivierten Kapitalexporten von Land I (II) nach Land II (I) unmittelbar deutlich machen kann. Ressourcenabsorbierende Finanztransaktionen lassen nicht das Kapital zum besten Wirt – zum Ort mit dem höchsten Grenzprodukt des Kapitals –, sondern häufig dorthin fließen, wo das Grenzprodukt des Kapitals nach effektiver Besteuerung (divergierend für In- und Ausländer) am höchsten ist. Hier liegen denkbare neue schattenwirtschaftliche Forschungsschwerpunkte, die der Grundüberlegung bisheriger Ansätze folgen, daß nämlich die staatlichen Rahmenbedingungen einzelwirtschaftlichen Verhaltens immer wieder Anreize für inoffizielle Ausweichreaktionen der Wirtschaftssubjekte setzen.

Die staatlichen Rahmenbedingungen und die jeweiligen offiziellen Anreiz- und Kontrollsysteme spielen ganz offensichtlich auch eine wichtige Rolle für die Erklärung länderspezifischer und wirtschaftsordnungstheoretischer Spezifika der Schattenwirtschaft. Der Beitrag von *Galasi* im Sammelband von *Gärtner / Wenig* sucht charakteristische Unterschiede zwischen kapitalistischer und sozialistischer Schattenwirtschaft zu identifizieren. Zwei Beiträge zur bislang wenig erforschten sozialistischen Schattenwirtschaftsproblemik enthält auch der Sammelband von *Feige*: *Second economy and socialism: the Hungarian experience* (*I. R. Gabor*) und „The Soviet second economy in a political and legal perspective“ (*F. J. M. Feldbrugge*) werfen nur ein relativ schwaches Licht auf das für sozialistische Wirtschaften in Ost- und Südosteuropa überlebenswichtige Phänomen der Schattenwirtschaft. *Feldbrugge* spricht von einer symbiotischen Beziehung zwischen offizieller und inoffizieller Wirtschaft, in der die Wirtschaftssubjekte auf der Suche nach Mangelwaren als Nachfrager und in der Absicht der Einkommenserhöhung – unter Nutzung staatlicher „reprivatisierter“ Ressourceninputs – aktiv werden. Auch hier ist der Widerspruch zwischen staatlicherseits verordneten materiellen und ideellen Beschränkungen für die Individuen Auslöser schattenwirtschaftlicher Initiativen. Dies gilt besonders für den vom Staat in sozialistischen Systemen traditionell vernachlässigten Dienstleistungssektor.

Eine systematische Darstellung, Ursachenanalyse und Auswertung der wirtschaftspolitischen Konsequenzen für den Fall sozialistischer Staaten bietet der Sammelband von *Cassel et al.*, der aus einem thematisch wie organisatorisch innovativen deutsch-polnischen Forschungsprojekt entstand. Dieser Sammelband verdeutlicht an der Analyse der Wirtschaft Polens pars pro toto die Besonderheiten der Schattenwirtschaft, also die systemspezifischen und die wirtschaftspolitischen (sowie länderbezogenen) Ursachen der Schattenwirtschaft in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Deutlich wird dabei, wie monetäre und reale Steuerungsprobleme in der offiziellen Wirtschaft systematisch zur Expansion der Schattenwirtschaft beitragen. Besonders interessant bei diesem Band ist der Versuch, den für westliche Marktwirtschaften entwickelten Theoriefundus – mutatis mutandis – auf sozialistische Wirtschaftssysteme



zu übertragen und auf diese Weise auch die theoretische Analysebasis dieser in Osteuropa seit einigen Jahren unter massivem Reformdruck stehenden Systeme zu verbreitern. Aufbauend auf zwei Einleitungsbeiträgen „Inflation in kapitalistischen und sozialistischen Wirtschaftssystemen“ (*Dietmar Kath*) sowie „Schattenwirtschaft in kapitalistischen und sozialistischen Wirtschaftssystemen“ (*Dieter Cassel*) werden in den Teilen II bzw. III und IV des Bandes Theorie und Empirie der Inflation bzw. der Schattenwirtschaft im sozialistischen Wirtschaftssystem Polens sowie das Zusammenwirken der beiden Probleme als Herausforderung der Reformpolitik systematisch abgehandelt. Offenkundig wird, daß die westliche Inflationstheorie aus theoretischer wie empirischer Perspektive sich in der Anwendung auf sozialistische Systeme bewährt. Schließlich werden auf bemerkenswerte Weise das Spektrum wie das Ursachegefüge erwerbswirtschaftlicher wie bedarfswirtschaftlicher Schattenaktivitäten im Sozialismus aufgedeckt. Durch Planungseffizienzen im realen, vor allem aber auch im monetären Bereich werden systematisch, aber selten bewußt Nachfrageüberhänge in den offiziellen Güter- und Faktormärkten durch Staatseingriffe geschaffen und reproduziert, die angebots- und nachfrageseitig die Expansion der Schattenwirtschaft begünstigen. Infolge der in den staatlichen Produktionszielen ausgesparten beträchtlichen Lückenbereiche – z. B. bei Dienstleistungen – entstehen einkommensmäßig attraktive, von hohen Preisen geprägte schattenwirtschaftliche Ausweichaktivitäten der Privaten, die hierbei auf Faktorinputs der sozialistischen Wirtschaft zurückgreifen und dabei über Bestechungsgelder eine systemprägende Verbindung von inoffiziell und offiziell System, auf lange Sicht aber kritischen Reformdruck schaffen.

Anders als im Fall sozialistischer Systeme ist die Expansion der (bedarfswirtschaftlich orientierten) Dienstleistungen in Marktwirtschaften vielfach untersucht worden. Speziell mit der Selbstversorgungswirtschaft und dem hierbei charakteristischen Wachstum von im Haushalt unter Einsatz von Kapital, Eigenarbeit und Know-how erstellten Dienstleistungen befaßt sich die Analyse von *Gershuny*: Das für reife marktwirtschaftliche Industriestaaten typische überproportionale Beschäftigungswachstum des Dienstleistungssektors in der offiziellen Wirtschaft ist – so der Befund – zunächst nicht verknüpft mit einer entsprechenden Erhöhung von konsumierten Dienstleistungen aus der offiziellen Wirtschaft. Das relativ starke Beschäftigungswachstum des offiziellen Dienstleistungssektors ist vielmehr Reflex der bei Dienstleistungen unterdurchschnittlich ansteigenden Arbeitsproduktivität; mit Ausnahme der Bereiche Erziehung und Medizin bleibt das Wachstum des offiziellen Dienstleistungskonsums durch die privaten Haushalte unterproportional. Das gleichwohl zu beobachtende hohe Nachfragewachstum bei Dienstleistungen findet dabei ein entsprechendes Angebot in zunehmendem Maße durch die Eigenerbringung von Dienstleistungen. In reifen Industriegesellschaften, in denen im Zuge des Präferenzwandels das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung und nach qualitativ entsprechenden Arbeitstätigkeiten zunimmt, bieten gerade Dienstleistungen einen kreativen, sozial anerkannten Aktivitätsbereich für Private. Unklar bleibt bei *Gershuny* allerdings, worauf die anhaltende Expansion von Beschäftigungs- und Wertschöpfungsanteilen des Dienstleistungssektors zurückzuführen ist. Hier bietet sich als Erklärung die zunehmende Auslagerung traditioneller betrieblicher Funktionsbereiche (z. B. Planung, Kommunikation, Marketing, Forschung und Entwicklung) auf spezialisierte Anbieter für alle Unternehmen einer oder mehrerer Branchen an.

4. *Schattenwirtschaftseffekte*: Die Schattenaktivitäten, welche zur Vermeidung der allen offiziellen Wirtschaftsakteuren auferlegten Steuer- und Regulierungslasten außerhalb des offiziellen Wirtschaftssystems in erwerbswirtschaftlicher Orientierung entfaltet werden, markieren die Untergrundwirtschaft auf der einen Seite und einen

Teil der Bedarfs- bzw. Selbstversorgungswirtschaft auf der anderen Seite. Beide Teilbereiche der Schattenwirtschaft weisen Verbindungen zur offiziellen Wirtschaft auf: Aus letzterer werden Vorprodukte für produktive Aktivitäten der Schattenwirtschaft bezogen; so befinden sich Anbieter aus der offiziellen und der inoffiziellen Wirtschaft in bestimmten Bereichen in einem Konkurrenzverhältnis, womit sich eine outputmäßige Verbindung von beiden Wirtschaftskreisläufen ergibt.

Dem stimulierenden Nachfrage-Effekt bei Vorprodukten stehen jedoch kontraktive Störeffekte im Fall der Untergrundwirtschaft entgegen, die daraus resultieren, daß Inputfaktoren aus der offiziellen Wirtschaft illegal in die Schattenwirtschaft verlagert werden und Anbieter der offiziellen Wirtschaft sich durch illegale unfaire Konkurrenz aus der Schattenwirtschaft Einkommens- und Existenzrisiken ausgesetzt sehen (*Riebel*).

Die Studie von *Petry / Wied-Nebbeling* betont bei den Effekten neben ökonomischen Aspekten vor allem die sozial- und moralpsychologischen Effekte einer Werteverformung im Zuge einer wachsenden Untergrundwirtschaft. Während nebenberufliche erwerbswirtschaftliche Aktivitäten in der Untergrundwirtschaft noch unproblematisch erscheinen, ist dies bei einem neuzeitlicheren Schwarzarbeitertypus anders (Typ 2 nach *Riebel*): Die staatlichen Sozialversicherungsleistungen voll nutzend, betreibt das Individuum ausschließlich Schwarzarbeit und erweist sich mithin als Profi des moral hazard in einer weitgehend anonymen Wohlfahrtsgesellschaft, deren Überregulierung und bürokratische Schwerfälligkeit soziale Kontrollmechanismen und effiziente Verhaltenskontrollen über Regeln und Normen erschweren.

Soweit die bestehenden Standards, Normen und Regeln für die Produktion im offiziellen Wirtschaftssystem als Zutrittsbarrieren für Produzenten erscheinen, senkt die Existenz der Schattenwirtschaft auf lange Sicht aber auch die Hürden für die Aneignung von neuen Fähigkeiten und Tätigkeitsfeldern. Einzelne Schwarzakteure sind später in der offiziellen Wirtschaft in entsprechenden Geschäftsfeldern häufig erfolgreich, was auf hohe Marktzutrittsbarrieren in vielen Bereichen der offiziellen Wirtschaft hindeutet. Von daher können auch positive Effekte der Schattenwirtschaft entstehen, etwa Reformimpulse für die offizielle Wirtschaft oder induzierte Ausweinnovationen in den offiziellen Unternehmen sowie bei den staatlichen Anbietern von Dienstleistungen. Hinsichtlich des Problems der mangelnden Steuerehrlichkeit weist zumindest in vielen Bereichen ein zunehmender Umfang von Geschäften ohne Rechnung und Steuerhinterziehungs- sowie Geldwaschaktivitäten auf kritische Grenzen der Verbrauchs- und Einkommenssteuersätze einerseits und das Problem hohen Steuerwiderstandes infolge unzureichender Verknüpfung von Steuerzahlung und -verwendungsentscheidung hin. Mancher Steuertheoretiker weist naturgemäß alternativ gerne auf Möglichkeiten einer weiteren Perfektionierung des Steuersystems hin (*Smith*, S. 195).

Das je nach Person und Haushaltsgruppe unterschiedlich starke Engagement in der Untergrundwirtschaft verändert die Einkommensverteilung in Marktwirtschaften (mehr noch in sozialistischen Planwirtschaften). *Trockel* stellt die Hypothese auf, daß die Untergrundwirtschaft in einer mittleren Einkommensgruppe neutral wirke, während die Ungleichverteilung – gemessen an der Lorenzkurve – (S. 23) – sich bei den armen Haushalten mit Voll-Schwarzarbeitern schwächer ausgeprägt zeigt; die nominell hoch besteuerten reichen Haushaltsgruppen vermögen ihre relative Verteilungsposition angesichts guter Steuerhinterziehungsmöglichkeiten und starker Steuerumgehungsanreize zu verbessern. Die Divergenz zwischen nomineller und effektiver Steuerprogression beim offiziellen Einkommen ist seit langem bekannt. Interessant ist hier in der Tat, die Umverteilungseffekte der gesamten Schattenwirtschaft zu berücksichtigen.



In der Schattenwirtschaftsanalyse standen lange Zeit allein die vermeintlichen und tatsächlichen negativen Effekte der Schattenwirtschaft im Vordergrund. Die Probleme einer staatlichen Makro-Fehlsteuerung, die auf einer durch schattenwirtschaftliche Aktivitäten verzerrten Wachstumsanalyse beruht, ist ein Aspekt, der in mehreren Beiträgen in dem Sammelband von *Gärtner / Wenig*, bei *Langfeldt* und bei *Feige* behandelt wird. Hinzu kommt: Ceteris paribus bedeuteten prima vista wachsende Schattenwirtschaftsaktivitäten unmittelbar einen steigenden Ausfall von Steuerzahlungen und Beitragsleistungen an die Träger der Sozialversicherung – im Vergleich zum Fall entsprechend erhöhter offizieller Erwerbstätigkeit – sowie infolge unlauteren Wettbewerbs die Gefahr einer ruinös-inoffiziellen Konkurrenz zulasten offizieller Anbieter bzw. Steuer- und Beitragszahler. Schon in den frühen 80er Jahren wurde darauf aufmerksam gemacht, daß eine Schattenwirtschafts-Analyse mit Verwendung der Ceteris-paribus-Klausel und einem Referenzmodell mit erhöhter offizieller Wirtschaftsaktivität bei verstärkter Bekämpfung der Schattenwirtschaft theoretisch jedoch fragwürdig und wirtschaftspolitisch häufig irreführend ist. Die wirtschaftspolitisch orientierten Beiträge in dem Sammelband von *Schäfer* bieten hier einen breiten Einblick in die Verknüpfung von Wirtschaftspolitik und Schattenwirtschaft: Stabilitätspolitik und Schattenwirtschaft (*Dieter Cassel*), Konsequenzen einer wachsenden Schattenwirtschaft für die geldpolitische Steuerung in der Bundesrepublik Deutschland (*Enno Langfeldt*), Schattenwettbewerb in regulierten Ausnahmebereichen – Das Beispiel der Stahlindustrie (*Herbert Baum*), Irreguläre Ökonomie und Wirtschaftsordnung aus evolutionärer Sicht (*Rupert Windisch*) sowie Wirtschaftspolitische Konsequenzen der Schattenwirtschaft (*Egon Tuchtfeldt*) stehen für argumentativ differenzierte und theoretisch fundierte Beiträge. Insgesamt ergibt sich ein Doppelgesicht der Schattenwirtschaft: Sie schafft wirtschaftspolitischen Handlungs- und Reformdruck, indem eine Verlagerung von Wertschöpfungsaktivitäten in die Schattenwirtschaft einerseits auf staatliche Regelinkonsistenzen, Widersprüche zwischen staatlichen Zielsetzungen und privaten Präferenzen und nichtakzeptierten Abgaben- bzw. Regulierungsdruck verweist; hochkomplexe und individualistisch orientierte Gesellschaften lassen repressive Eindämmungsmaßnahmen des Staates als ineffizient erscheinen und rücken das System relativer Anreize (Preise) in den verschiedenen Wirtschaftssphären als Korrekturansatzpunkt in den Vordergrund. Andererseits wirkt die Schattenwirtschaft handlungsentlastend, indem sie Beschäftigungs- und Einkommensschocks in der offiziellen Wirtschaft über den Ausweg schattenwirtschaftlicher Alternativen zu kompensieren hilft. Solange die Schattenwirtschaft quantitativ unerheblich ist, gibt sie keinen unmittelbaren Anlaß zu systematischen Aktionen der Wirtschaftspolitik und zu systempolitischen Anpassungen. Dies ändert sich – und das gilt auch in bezug auf das konjunkturpolitische Fehlsteuerungsrisiko infolge schattenwirtschaftlich verzerrter Stabilitätsindikatoren –, wenn die Schattenwirtschaft temporär schneller als die offizielle Wirtschaft wächst und dann bei Erreichung quantitativ und qualitativ erheblicher Effekte im politischen System Anreize für Angebot und Nachfrage nach politischen Aktionen im Blick auf die Schattenwirtschaft schafft.

Die Vorstellung, daß wachsende produktive Schattenwirtschaftsaktivitäten im einfachen Rahmen eines „Substitutionsmodells“ (Wertschöpfung in der offiziellen versus der inoffiziellen Wirtschaft) sinnvoll analysiert werden kann, ist gerade für Marktwirtschaften fragwürdig. Als Nachfrager auf Schattenwirtschaftsmärkten kommen nämlich primär Wirtschaftssubjekte zum Zuge, die sich angesichts einer sehr engen Budgetrestriktion zur Nachfrage in der preisgünstigeren Schattenwirtschaft entschließen, während eine mengenmäßig gleichhohe Nachfrage in der offiziellen Wirtschaft als illusorisch bzw. nichtfinanzierbar erscheint. Der Frage nach möglichen positiven Wirkungen der Schattenwirtschaft geht das von *Gross / Friedrich* heraus-

gegebene Buch „Positive Wirkungen der Schattenwirtschaft?“ nach. Der Einleitungsbeitrag von *Peter Gross* „Zur gesellschaftlichen Bedeutung und Bewertung der Schattenwirtschaft“ stellt einerseits die Frage, ob tatsächlich ein Wachstum der Schattenwirtschaft stattgefunden hat oder eher die Phonzahl bei der Behandlung des Themas gestiegen ist; andererseits richtet der Beitrag das Augenmerk auf Existenz und Ausmaß positiver Schattenwirtschaftsaspekte: z. B. auf die induzierte Nachfrage nach Vorprodukten für produktive Leistungen im Rahmen der Untergrundwirtschaft, aber auch auf die ökonomisch und sozialpolitisch positiven Aspekte eigenbestimmter Arbeit in der Selbstversorgungswirtschaft und in der Alternativökonomie. Die staatsfreie Untergrundwirtschaft wird hier auch als Übungsfeld für neue selbständige Existenzen gesehen. Schließlich wird der durch die Schattenwirtschaft ausgelöste Anpassungsdruck im offiziellen, weithin überreglementierten Wirtschaftssektor und die beschäftigungspolitische Pufferfunktion der Schattenwirtschaft positiv eingeordnet.

Der Entwicklung und Bedeutung der Schattenwirtschaft sind vier Beiträge gewidmet: *Friedhart Hegner* untersucht „Die absehbare Arbeitsmarktentwicklung und das sozial-ökonomische Gewicht der Bedarfs- und Haushaltswirtschaft“. Betont wird hier, daß angesichts absehbar anhaltender Arbeitsmarktprobleme in der Bundesrepublik Deutschland Ausgangspunkt für dauerhafte Problemlösungen nur eine gesellschaftliche und preislich-marktmäßige Neubewertung von Arbeitsleistungen in der traditionellen offiziellen Wirtschaft und im haushalts- und bedarfswirtschaftlichen Bereich sein könne: eine Aufwertung des letztgenannten sei notwendig. *Alexander Karmann* untersucht Größe und Formen der Schattenwirtschaft und ihr Verhältnis zur Wirtschaft. In seinem empirischen Teil bestätigt der Beitrag die aus anderen Untersuchungen bekannte Hypothese, daß der Schattensektor der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1975 und 1985 angestiegen ist. „Informelle Wirtschaft und öffentliche Unternehmen“ lautet der Beitrag von *Bert Rürup* und *Jörg Borchert*. Die ungedeckten Bedarfe, die das offizielle Wirtschaftssystem läßt und welche die Schattenwirtschaft nachfrageseitig tragen, erscheinen in ihrer Analyse nur am Rande als Reflex eines längerfristigen Wertewandels oder eines Staatsversagens mit politisch bedingter Überreglementierung und unakzeptierter Abgaben- und Steuerlast; vielmehr sei Marktversagen ursächlich. In dieser eigenwilligen Sichtweise werden in der Konsequenz öffentliche Unternehmen als wirtschaftspolitische Option zur Förderung bzw. zur Reduzierung der informellen Wirtschaft angesehen. Die politisch paradoxe Kombination von Förderung und Reduzierung meint die partielle Legalisierung der Schattenwirtschaft und die Verknüpfung von Dezentralisierungsstrategien in staatlichen Institutionen, womit u. a. ein Umbau des Sozialstaats in Richtung auf eine Integration alternativ-ökonomisch-bedarfswirtschaftlicher Projektaktivitäten und staatlicher Daseinsvorsorgestrategien anvisiert werden soll. *Engelbertine Martin* belegt in ihrem Beitrag „Do-it-yourself als Form der Schattenwirtschaft“ die bekannte These eines Anwachsens der produktiv-kreativen Selbstversorgungswirtschaft.

Vier Beiträge untersuchen die Wirkungen der Schattenwirtschaft. *Rolf G. Heinze* und *Josef Hilbert* betonen in ihrem Beitrag „Haushaltliche und gemeinschaftliche Selbstversorgung – Wohlfahrtsressource oder ‚Armutsfalle‘? Ein Versuch über positive Effekte der Schattenwirtschaft aus soziologischer Sicht“, daß der Sozialstaat klassischer Prägung durch die Vielzahl spontan entstandener dezentraler Netzwerke und Initiativen wirkungsvoll ergänzt und auf Reformkurs gebracht werden kann. „Auf dem Weg zur Self-Service-Ökonomie oder zur Dienstleistungsgesellschaft? Wechselwirkungen zwischen unbezahlter Arbeit in privaten Haushalten und der Erwerbsarbeit am Beispiel der Dienstleistungen“ lautet der Beitrag von *Manfred Gar-*



*hammer*, der komplementäre Wachstumsmöglichkeiten diskutiert. *Winfried Schmähl* und *Aloys Prinz* behandeln mit ihrer Fragestellung „Gibt es positive Wirkungen der Schattenwirtschaft auf das soziale Sicherungssystem“ eine wichtige Thematik mit interessanten Fragestellungen: Gefragt wird, ob Selbstversorgungsaktivitäten dazu beitragen, die Ausgaben der sozialen Sicherungssysteme zu vermindern (z. B. bei Krankheit/Pflegebedürftigkeit), ob die Schattenaktivitäten eine Indikatorfunktion für Defizite und Inflexibilitäten der staatlichen Sozialversicherungssysteme haben und inwieweit die Schattenwirtschaft ein sozialpolitisches „Auffangbecken“ für Arbeitslose und den von ihnen erlittenen Einkommensverlust darstellt. Der Beitrag von *Anne Honer* und *Werner Unseld* „Die Zeit darf man natürlich nicht rechnen“. Der Heimwerker und seine Zeiten“ befaßt sich in soziologischer Perspektive mit Fragen der Zeitmessung und -vergütung, greift aber nicht das in der schattenwirtschaftlichen Diskussion immer wiederkehrende Problem auf, nämlich zu welchen Preisen (Marktpreisen, Opportunitätskosten) Arbeitsleistungen außerhalb der offiziellen Wirtschaft anzusetzen sind.

In vier Beiträgen werden Wertungen der Schattenwirtschaft vorgenommen: *Norbert Glatzel* „Grenzen zwischen Erwerbs- und Schattenwirtschaft aus ethischer Sicht“; *Peter Koslowski* „Schwarzarbeit und Schattenwirtschaft als Krisensymptome des gegenwärtigen Sozialstaats?“; *Ronald Hitzler* „Leben und Arbeiten. Zur Entwicklung von Freizeitstilen“ sowie *Manfred Groser* „Skepsis gegenüber der Schattenwirtschaft – Resultate einer Podiumsdiskussion und Dokumentenanalyse“. Die Wertungen zeigen insgesamt ein ambivalentes Bild.

Sehr viel stärker theoretisch ausgerichtet und mit einer Fülle von Länder-Studien für westliche Staaten (plus UdSSR und Ungarn) ausgestattet ist der Sammelband von *Feige*. Teil I befaßt sich mit der Bedeutung, Messung und den Politikimplikationen der Untergrundwirtschaft. *Edgar L. Feiges* Einleitungsbeitrag „The meaning and measurement of the underground economy“ referiert Bekanntes, was auch für zwei andere – mit *Robert R. Alford* bzw. *Robert T. McGee* – zusammen verfaßte Beiträge gilt: „Information distortions in social systems: the underground economy and other observer-subject-policymaker feedbacks“; „Policy illusion, macroeconomic instability, and the unrecorded economy“. Die hier festgestellten schattenwirtschaftsbedingten Informationsverzerrungen dürften in der Realität marktwirtschaftlicher Industriestaaten – anders als in sozialistischen Staaten – quantitativ nur im Ausnahmefall schwer abschätzbar, quantitativ bedeutsam und wirtschaftspolitisch mithin ein Anlaß zu Fehlsteuerungen sein. Eine Fülle von methodisch unterschiedlich angelegten Länder-Fallstudien macht den Sammelband besonders interessant, wobei als Länder behandelt werden: USA (*Richard D. Porter* / *Amanda S. Bayer*), Niederlande (*G.A.A.M. Broesterhuizen*), Großbritannien (*Michael O'Higgins*), Bundesrepublik Deutschland (*Enno Langfeldt*), Schweden (*Ingemar Hansson*), Italien (*Bruno Contini*), Norwegen (*Arne Jon Isachsen* / *Steiner Strom*), Kanada (*Rolf Mirus* / *Roger S. Smith*) und Frankreich (*Philippe Barthelemy*). Interessant ist hier u. a., daß im Hochsteuerland Schweden das Ausmaß der Steuerhinterziehung nach allen vorliegenden Studien sich auf nur etwa 5 vH des Sozialproduktes belaufen soll. In Frankreich ist die Steuerhinterziehung bei niedrigeren Steuersätzen offensichtlich „populär“, denn auf etwa 14 vH des versteuerten Einkommens beläuft sich die Steuerhinterziehung beim Einkommen (und beim Vermögen?), und bei der Mehrwertsteuer beläuft sich der geschätzte Hinterziehungsbetrag auf rund 1,8 vH des Mehrwertsteueraufkommens; ein monetärer Schätzansatz führt zu einem geschätzten Untergrundeinkommen von 6,7 vH des offiziellen Bruttosozialproduktes. Den Spitzenwert in den romanischen Ländern hält Italien, dessen untergrundwirtschaftliche Wertschöpfung von unter 10 vH des Bruttosozialproduktes im Jahr 1968 auf 30 vH Mitte der 80er Jahre stieg.

5. *Wirtschaftspolitische Konsequenzen*: Größere Differenzierungen in den staatlichen Spielregeln einzelwirtschaftlichen Handelns, Deregulierung und Steuerlastsenkung wären denkbare Beiträge zur Austrocknung und „Normalisierung“ der schattenwirtschaftlichen Aktivitäten in marktwirtschaftlichen Systemen. Bruno S. Frey untersucht in seinem Beitrag „How large (or small) should the underground economy be?“ (*Feige-Sammelband*) die Frage nach den Bekämpfungsoptionen der Schattenwirtschaft; angesprochen wird auch das Problem der optimalen Schattenwirtschaftsgröße, die jedoch aus einem politisch-ökonomischen Ansatz heraus nicht zu bestimmen ist, sondern sich als Resultante individueller Optimierungs- und Anpassungsreaktionen ergibt.

Verschärfte administrative Eindämmungsmaßnahmen werden als Ergänzungs- oder Alleinstrategie um so weniger wirksam sein, je weniger glaubwürdig die Wirtschaftspolitik durch den offenkundigen Widerspruch zwischen Normsetzung und Normdurchsetzung wird. Wo immer interaktionsgebundene soziale Kontrolle – wie in Marktsystemen und Kleingruppen – an Effektivität verliert, stellt sich das Problem einer anreizgesteuerten reziproken Kontrolle über funktionsfähige Marktprozesse. Die Zielsetzungen der Marktakteure wurden dabei im Zuge der Expansion des Sozialstaats häufig durch abstrakte staatlich-politische Zielsetzungen überformt und überfordert, was einen Anreiz zur Emigration in die Schattenwirtschaft darstellt. Denn mit schwindender Akzeptanz, Legitimität und Zurechenbarkeit staatlicher Interventionen und Nebenbedingungen sinken bei den Individuen die Hemmschwellen für ein Ausweichen in die Schattenwirtschaft.

Wenn durch langanhaltende Arbeitslosigkeit und Kapazitätsunterauslastung zusätzlich von der Arbeitsangebotsseite die Möglichkeiten für legale und illegale sowie für kryptobetriebliche Produktionsaktivitäten außerhalb des offiziellen Wirtschaftssystems steigen, so sind es letztlich konjunkturelle und strukturelle Steuerungsprobleme, die das Wachstum der Schattenwirtschaft – insbesondere der Untergrundwirtschaft – begünstigen. Die aus einzelwirtschaftlicher Sicht profitable illegale Aktivität ist angesichts des Gefälles zwischen Kostenbelastungen in der offiziellen und der inoffiziellen Wirtschaft häufig auch Ausgangspunkt für Bestechungszahlungen (u. a. an Bedienstete staatlicher Institutionen, wie viele kommunale Baubehördenkandale zeigten), was wiederum die Glaubwürdigkeit der regelsetzenden staatlichen Institutionen weiter zu schwächen geeignet ist.

Für die Entwicklung der Untergrundwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland, aber auch für andere EG-Staaten, spielt der wachsende Zustrom von Asylanten und „Arbeitstouristen“ eine wichtige Rolle: Obwohl ohne Arbeits- bzw. Aufenthaltserlaubnis, versuchen viele, durch Schwarzarbeit (einschließlich Beschäftigung als illegale Leiharbeiter) kurzfristig ihre Realeinkommensposition – oft berechnet zum Niedrigpreisniveau des Heimatlandes – zu verbessern. Sofern diese Wirtschaftssubjekte nach vorübergehender Arbeitsaufnahme in ihre Heimatländer zurückkehren, werden die mitgeführten DM-Bargeldbestände häufig Bestandteil des monetären Kreislaufs in der dortigen Zweiten Wirtschaft. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die sozialistischen RGW-Länder und Jugoslawien, wo die Währungssubstitution ein anhaltendes Phänomen ist. Die Verflechtungen zwischen kapitalistischer und sozialistischer Schattenwirtschaft könnten längerfristig ebenso ein interessantes Forschungsfeld darstellen wie die Analyse der „Finanzschattenwirtschaft“, die in der Bundesrepublik Deutschland unter dem Eindruck der zwischenzeitlich wieder abgeschafften Quellensteuer zweifellos weiter expandiert ist: Der Einkommenszuwachs in einem schattenwirtschaftlich wenig untersuchten kleineren EG-Land, in Luxemburg, dürfte nicht unwesentlich auf eine extern (z. T. illegal) gespeiste Expansion der legalen Finanzdienstleistungen zurückzuführen sein. Angesichts geringer Transaktions-



kosten, gestiegener Kapitalmobilität und unverminderter staatlicher „Steuernachfrage“ – sowie infolge wachsender weltweiter Drogenumsätze – scheint hier ein quantitativ bedeutsamer und wirtschaftspolitisch handlungsrelevanter Aktivitätsbereich der Schattenwirtschaft zu liegen. Die Verschärfung von Insider-Vorschriften in vielen Ländern dürfte schließlich auch die Aktien-Börsen partiell in das Reich der Schattenwirtschaft ziehen. Für risikobereite Forscher, die das Reich der Schattenwirtschaft – notwendigerweise z.T. spekulativ – ausleuchten, dürften hier sowie in der Frage nach den Umverteilungseffekten der Schattenwirtschaft noch hohe Grenzerträge der Forschung, aber auch das Risiko von unerwarteten und unentdeckten Aktivitätsverlagerungen schattenwirtschaftlicher Akteure liegen.

P. J. J. Welfens, Duisburg

*FWU-Forschungsgesellschaft für Wettbewerb und Unternehmensorganisation m. b. H.* (Hrsg.): *Versicherungsmärkte im Wettbewerb*. Nomos, Baden-Baden 1989. 207 S. DM 49,-.

Das Versicherungswesen gehört wohl zu den am meisten regulierten Wirtschaftssektoren. Die Vorschriften über die Zulassung zum Geschäftsbetrieb und die Kapitalanlage, das Gebot der Spartenrennung, die Solvabilitätskontrolle durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen, die Produktstandardisierung durch allgemeine Versicherungsbedingungen und die Festlegung von Kalkulationsrichtlinien für die Versicherungsprämien bilden den Rahmen der speziellen Marktordnung, unter denen sich der Wettbewerb auf Versicherungsmärkten vollzieht. Seit Anfang der achtziger Jahre wird im Rahmen der allgemeinen Deregulierungsdiskussion auch heftig darüber debattiert, ob die besonderen Staatseingriffe auf Versicherungsmärkten eher die Effizienz mindern oder aber doch als Verbraucherschutzmaßnahmen unerlässlich sind und zudem ein ausreichend großes Maß an Wettbewerb zulassen.

Dieser Frage hat sich nun auch die Monopolkommission in ihrem Hauptgutachten 1988/89 angenommen, das durch die anstehende Novellierung des Versicherungsaufsichtsgesetzes, welche durch die Harmonisierung des EG-Binnenmarktes notwendig wird, einen besonderen Stellenwert bekommen hat. Zur Vorbereitung ihres Hauptgutachtens hatte die Monopolkommission wiederum zwei Gutachten in Auftrag gegeben. Sie liegen nun mittlerweile beide als eigenständige Buchveröffentlichungen vor. Die eine stammt von *Jörg Finsinger*<sup>1</sup>. In ihr stellt Finsinger die von ihm bekannte kritische Position zur derzeitigen Ausgestaltung der Marktregulierung dar und vertritt die These, daß auch ein geringeres Regulierungsniveau – wie beispielsweise die Installation eines umlagefinanzierten Garantiefonds entsprechend der Regelung in Großbritannien – dem Ziel des Verbraucherschutzes gerecht wird. Das andere Gutachten stammt von der *Forschungsgesellschaft für Wettbewerb und Unternehmensorganisation* (FWU) und ist in dem hier besprochenen Buch wiedergegeben. Der Grundtenor der FWU-Studie wird bereits im Vorwort von *Manfred J. Dirrheimer* und *Hendrik Jughanns* angedeutet: „Das umfangreiche aufsichtsrechtliche Regelwerk der Versicherungswirtschaft muß jedem Marktwirtschaftler zunächst ein gehöriges Maß an Skepsis abverlangen ... Unsere intensive Beschäftigung mit dem Markt der Lebensversicherung ... hat uns jedoch sehr rasch die ganz spezifischen Eigenschaften dieses Marktes offenbart und unsere Skepsis gegenüber dem aufsichtsrechtlichen Rahmen stark abgebaut“ (S. 5).

<sup>1</sup> *Finsinger, J.*: Verbraucherschutz auf Versicherungsmärkten: Wettbewerbsbeschränkungen, staatl. Eingriffe und ihre Folgen. Verlag V. Florentz, München 1988. Siehe Besprechung hierzu von Gärtner, R. Erscheint in ZWS 111 (1991), Heft 1.

Eine zusammenfassende Beurteilung des Buches sei gleich an den Anfang dieser Besprechung gestellt. Eigentlich besteht das Buch aus vier eigenständigen Teilen: einem 29 Seiten langen Aufsatz von *Gérard Gäfgen* und *Alfred Endres* zu den ökonomischen Perspektiven der Regulierung des Lebens- und Krankenversicherungsgeschäftes; einem zweiten 14 Seiten umfassenden Aufsatz von *Ulrich Hübner* zu den rechtlichen Perspektiven der Versicherungsaufsicht und dem durch die geplante Harmonisierung des EG-Binnenmarktes verschärften Konflikt zwischen Aufsichts- und Kartellrecht. Die Teile drei (98 Seiten) und vier (48 Seiten) des FWU-Buches sind von *Dirrheimer* und *Junghanns* verfaßt und enthalten empirische Analysen des Wettbewerbs auf den Lebens- und Kfz-Versicherungsmärkten. Während der erste und der zweite Teil einen interessanten und knappen Überblick über die ökonomischen und rechtlichen Perspektiven und Begründungen der Regulierung des Versicherungswesens vermitteln und Hinweise auf die einschlägige Literatur und eventuelle Konsequenzen der Deregulierungs- und EG-Harmonisierungspolitik geben, sind der dritte und der vierte Teil doch recht enttäuschend. Die dort getesteten Hypothesen werden weder aus einem wettbewerbstheoretischen Gesamtzusammenhang abgeleitet, noch haben die Autoren viel Wert auf die wissenschaftliche Sorgfalt der Ableitung und Präsentation ihrer Ergebnisse gelegt.

Bevor auf die empirische Studie nochmals eingegangen wird, seien kurz die ersten beiden Teile kommentiert. Sie können jedem zur Lektüre empfohlen werden, der sich in kondensierter Form über die staatliche Regulierung und ihre Begründung und Probleme informieren will. Sie könnten auch Ausgangspunkt für die Entwicklung einer – meiner Meinung nach dringend notwendigen – umfassenden Theorie der Regulierung von Versicherungsmärkten sein, die zwar mit Hilfe der Methoden der modernen Mikroökonomik entwickelt werden kann<sup>2</sup>, aber bisher nicht präsentiert wurde.

An einigen Stellen kommt in den ersten beiden Teilen die Argumentation zu kurz. Zum Beispiel wird im Beitrag von *Gäfgen* und *Endres* erklärt, daß die „Kosten der Insolvenzen (bei einem Garantiefond wie in Großbritannien) von den insolventen Unternehmen auf den Rest der Branche externalisiert werden. Hierdurch entstehen Fehlallokationen und Probleme des moralischen Risikos“ (S. 33). Mir erscheint erklärungsbedürftig, inwieweit nicht schon die Haftungsbegrenzungen des Unternehmensrechts allein ein derartiges Moral-Hazard-Verhalten hervorrufen. Die schärfste Sanktion für „risikofreudiges Verhalten“ von Versicherern ist in jedem Fall der Konkurs, dessen Kosten z. B. bei Aktiengesellschaften mit und ohne Garantiefond externalisiert werden und der in keinem Fall ein anzustrebendes Unternehmensziel ist. In dem Beitrag von *Hübner* wäre angesichts der derzeitigen Diskussion um den EG-Binnenmarkt nach 1992 eine Diskussion über die Fragen wünschenswert gewesen, ob eine Liberalisierung (Dienstleistungsfreiheit unter Beibehaltung der nationalen Aufsichtsrechte) ohne eine Harmonisierung der Aufsichtsrechte der Mitgliedsländer und der Währungen möglich ist, und ob eine Harmonisierung auch ohne eine, den Verbraucherschutz verringermde, Deregulierung erreicht werden kann.

Der dritte von *Dirrheimer* und *Junghanns* verfaßte Teil geht drei Thesen nach, die durch empirisches Material untermauert werden. Die erste These besagt, daß bei dem enormen Anstieg der Geldvermögen in der Bundesrepublik Deutschland die Lebensversicherung als Anlageform eindeutig als „klarer Gewinner“ dasteht (S. 63). Daten der Deutschen Bundesbank bestätigen eindeutig diese These. Obwohl diese Daten in

<sup>2</sup> Einige Ansätze hierzu enthält beispielsweise *Strassel*, W. Externe Effekte auf Versicherungsmärkten, Tübingen 1988, und *Schulenburg*, J.-Matthias Graf v. d., Versicherung und Wirtschaftsordnung. Handwörterbuch der Versicherung, Karlsruhe 1988, S. 1269 - 1274.



dem Buch durch grafische Aufbereitungen gut vermittelt werden (S. 64 - 66), bleibt doch die Form der Darstellung ungenügend. Hierzu einige Beispiele: Verschiedene Kurven in einer Grafik werden genauso und ohne Beschriftung gezeichnet, so daß dem Leser die Interpretation überlassen bleibt (S. 64). Rundungen führen zu unterschiedlichen Werten der gleichen Daten in verschiedenen Abbildungen (Abb. 1 und 2b). Die Tabellenindizierung in den Tabellen auf Seite 70 und 71 ist falsch. Abbildung 11 ist erklärungsbedürftig. Bei der Präsentation von Ergebnissen einer von der FWU in Auftrag gegebenen Repräsentativbefragung erfährt der Leser weder die Zahl der Befragten, den Umfang der Befragung noch die Fragestellung (S. 79).

Die zweite These besagt, daß sich zwar die Marktanteile bei Lebensversicherungen aufgrund der Langfristigkeit der Verträge auch über lange Zeiträume nur sehr langsam verschieben, es aber beim Neugeschäft starke Gewinner und Verlierer gibt. Deshalb muß eine Wettbewerbsanalyse dieses Marktes vor allem auf das Neugeschäft Bezug nehmen. Die These wird durch die Präsentation der Werte der 25 größten Lebensversicherungsunternehmen in über 30 ganzseitigen Tabellen untermauert, die zeigen, daß die prozentuale Neugeschäftsveränderung das bis zu 3fache der prozentualen Marktanteilsveränderung ausmacht. Das m. E. eigentlich interessante Ergebnis der präsentierten Zahlenreihen bleibt unerwähnt. Addiert man die Marktanteile der 25 größten Versicherungsunternehmen, so stellt man fest, daß im Beobachtungszeitraum 1982 - 1985 der gesamte Neugeschäftsmarktanteil dieser Unternehmen sowohl bei der Kapital- als auch bei der Vermögensbildungs-, Risiko- und Gruppenversicherung leicht gesunken ist. Dies wirft zumindest die Fragen auf, ob der Konzentrationsgrad auf dem Lebensversicherungsmarkt nicht tendenziell gefallen ist. In der Studie werden die Daten der 25 größten Unternehmen in drei Größenklassen zusammengefaßt und in den unübersichtlichen Abbildungen 51 bis 56 aggregiert wiedergegeben. Dabei ist aus der Beschriftung nicht ersichtlich, ob es sich um Neugeschäfts- oder Bestandsgrößenanteile handelt.

Die hierauf aufbauende zentrale dritte These besagt schließlich, daß die Marktanteilsveränderungen beim Neugeschäft signifikant von der Effizienz der einzelnen Unternehmen abhängen, insbesondere von der Vermögensrendite, den Verwaltungskosten und den Abschlußkosten. Wird diese These bestätigt, so kann man feststellen, daß der Wettbewerb auf den Lebensversicherungsmärkten - im Gegensatz zu Behauptungen von Deregulierungsadvokaten - effizienzerhöhend ist. Die These wird in der FWU-Untersuchung durch die Schätzung von mehreren multiplen Regressionsgleichungen untermauert, deren Ergebnisse in einer Tabelle auf der Seite 150 wiedergegeben sind. Dabei zeigt sich - im Gegensatz zu *Finsingers* Untersuchung<sup>3</sup> - daß sowohl niedrige Kosten als auch eine hohe Rendite einen hochsignifikanten Einfluß auf den Neugeschäftsmarktanteil und die Stornoquote haben.

Mag sein, daß „die empirische Substanz der Arbeiten von Finsinger“ schwach und „durch mangelhafte Marktsegmentierung“ beeinflusst ist (S. 84) und „seine Ergebnisse ganz entscheidend durch die falsche Erfassung der Marktanteilsvariablen beeinflusst“ sind (S. 85); Die Präsentation der Ergebnisse in der FWU-Untersuchung überzeugt auf keinen Fall. Die Regressionsanalysen sind - im Gegensatz zu *Finsingers* Arbeiten - interpersonell nicht nachvollziehbar, da das verwendete Datenmaterial nicht hinreichend beschrieben wird.

Zunächst geht man als Leser davon aus, daß für die Regressionen die Marktanteilsdaten der 25 größten Unternehmen gewählt werden, welche vorher in einem umfangreichen Tabellenteil präsentiert wurden. Stattdessen erfolgt eine nicht weiter begrün-

<sup>3</sup> Siehe *Finsinger, J.*: Versicherungsmärkte. Campus, Frankfurt/Main - New York 1983, S. 149.

dete andere Abgrenzung, indem alle Einzelunternehmen einbezogen werden, „deren Marktanteil größer oder gleich 0,2% ist“ (S. 145). Wieviel Unternehmen das sind, ob sich deren Zahl und deren Namen im Beobachtungszeitraum verändert haben und warum die 25 Unternehmen, die ausführlich beschrieben werden, nicht ausreichen, erfährt der Leser nicht. Auch werden die Daten der anderen verwendeten Variablen (Kosten, Stornoquoten, Renditen) weder für die 25 größten Unternehmen noch für die in den Regressionen berücksichtigten Unternehmen – wie sonst in empirischen Untersuchungen üblich – präsentiert (z. B. in Tabellenform oder in einem Diagramm). Auch stellt man sich als Leser die Frage, warum die Regressionsschätzungen nur für die Kapitallebensversicherung durchgeführt wurden, und warum – im Gegensatz zu vorher – der Beobachtungszeitraum auf die Jahre 1982/83 verkleinert wird. Ganz generell ist die Spezifikation der Regressionsgleichungen erklärungsbedürftig: Warum soll das Neugeschäftswachstum von 1982/83 signifikant von der 1982 erzielten Vermögensrendite und der Kostenquote von 1982 abhängen? So schnell reagieren Nachfrager nicht und können dies auch nicht<sup>4</sup>. Die von den Autoren gefundene Korrelation kann bei der gewählten Zeitstruktur besser durch den umgekehrten Wirkungszusammenhang erklärt werden: Diejenigen Firmen, die bei der Akquisition des Neugeschäftes besonders erfolgreich sind, sind dies wegen der mit dem Versicherungsgeschäft verbundenen Skaleneffekte eben auch im Anlagegeschäft und im Kostenmanagement. Dieser Kritikpunkt hätte durch eine andere Zeitstruktur (z. B. Verwendung der ebenfalls vorhandenen Vermögensrendite 1978/82 als erklärende Variable) oder besser noch durch die Schätzung eines simultanen Gleichungssystems ausgeräumt werden können. Um Mißverständnissen vorzubeugen sei ausdrücklich vermerkt, daß nicht die Methode, das Anliegen oder die Ergebnisse der Analyse kritisiert werden. Kritisiert wird, daß nach der Ausführlichkeit der tabellarischen Untermauerung der relativ unwichtigen zweiten These essentielle Informationen und Erklärungen der empirischen Begründung der dritten These nicht gegeben werden.

Zudem ärgert sich der Leser natürlich, wenn die zentralen Ergebnisse schlampig präsentiert werden: So hat die für die Studie zentrale Tabelle auf Seite 150 recht witzige Spaltenbezeichnungen: „Unternehmen ist Anbieter“, „Gesellschaftsform AG Verein“, „Gesellschaftsform Ver. Direkt-auf Geg.-seitigk.“ und „Spez. Vertriebsweg Vertrieb“. Hier hat wohl das Textverarbeitungsprogramm einen Streich gespielt – wie bei den unvollständigen oder gänzlich fehlenden Fußnoten auch (z. B. S. 58). Auf eine Besprechung des vierten – ebenfalls von *Dirrheimer* und *Junghanns* verfaßten – Teils über den Wettbewerb auf dem Kfz.-Versicherungsmarkt sei verzichtet, da er methodisch dem dritten Teil ähnelt.

Insgesamt handelt es sich – nimmt man die ersten beiden kürzeren Teile des Buches aus – um eine enttäuschende Publikation. Seit Ende der 70er Jahre gibt es eine intensive theoretische und empirische Diskussion über die Begründungen und die Wirkungen staatlicher Regulierungen. Außerdem sind in den letzten Jahren – speziell im anglo-amerikanischen Schrifttum – entscheidende Arbeiten zum Wettbewerb auf Märkten mit unvollständigen oder asymmetrischen Informationen und vertraglichen Langzeitbeziehungen erschienen. Auf dieser Grundlage und einer kritischen Würdigung bisheriger empirischer Deregulierungsstudien hätte man sich eine Arbeit gewünscht, die – zumindest einige – wissenschaftlich fundierte Gedankengänge präsentiert. Diese Chance wurde von der FWU-Studie leider nicht wahrgenommen.

J.-M. Graf v. d. Schulenburg, Hannover

<sup>4</sup> Dies wird auch deutlich, wenn man sich die Größe der Schätzkoeffizienten anschaut. So ist z. B. der Schätzkoeffizient für die Kostenquote in allen vier Marktanteilsleichungen extrem niedrig, nämlich  $-0,01$ .



*Fischer, Edwin O.*: Dynamische Kapitalstrukturoptimierung unter Unsicherheit: Theorie und Empirie. Ausgezeichnet mit dem Leopold L. Illetschko-Preis 1987. VWGÖ-Verlag, Wien 1988. 206 S. Brosch. ÖS 222,- / DM 37,-.

Das vorliegende Bändchen befaßt sich mit dem klassischen Problem der optimalen Struktur der Überlassungsformen für Finanzierungsmittel aus der Sicht eines Unternehmens. Als Alternativen werden in der (literaturüblichen) einfachsten Betrachtungsweise Eigenmittel auf der einen Seite und verschiedene ausgestaltete Fremdmittelüberlassungen auf der anderen Seite zugelassen. Verf. untersucht das Problem im Rahmen der heute üblichen Kapitalmarktsicht unter Einsatz des Instrumentariums der dynamischen (stochastischen) Optimierung.

Nach einer Einleitung (Abschnitt 1) stellt Verf. (Abschnitt 2) zunächst das Capital Asset Pricing Model (CAPM) (nach Meinung des Rezensenten eine nicht mehr zeitgemäße „Pflichtübung“), dann das Contingent Claims Pricing Model (CCPM) und schließlich das State Preference Model (SPM) dar. Es wird nicht recht deutlich, daß das Contingent Claims Model und das State Preference Model nur zwei (in bezug auf die Rolle von Wahrscheinlichkeiten) verschiedene Betrachtungsweisen einer einheitlichen Arbitrage-Theorie sind. Ebenfalls nicht scharf genug wird zwischen dem CAPM, das eine absolute, lediglich auf die Präferenzen der Marktteilnehmer bezogene Bewertungsmethode darstellt, und dem Modelltypus CCPM bzw. SPM, die nur eine relative Bewertung liefern, d. h. den Wert eines Titels nur relativ zu dem anderer Titel bestimmen können, unterschieden. Irritierend ist auch, daß Verf. ausführlich das (wohlbekannte) traditionelle statische CAPM darstellt (s. o.), den Leser aber mit dem von Verf. angelegentlich benutzten (und wesentlich komplexeren) zeitstetigen dynamischen Modell alleine läßt, wie er ihm auch den Hinweis auf dynamische zeitdiskrete Varianten, die in der Literatur dokumentiert sind (Long, Stapleton / Subrahmanyam, Wilhelm) vorenthält.

Abschnitt 3 gibt eine Einführung in „die“ literarisch vorliegende Kapitalstrukturtheorie, die die bekannten Positionen wiedergibt. Vor allem wird auch die Frage diskutiert, warum es denn überhaupt Finanzierungsmittelüberlassungsformen in der Gestalt des Kreditvertrages gibt. Die übliche Argumentation im Zusammenhang mit der steuerlichen Berücksichtigung von Zinsen greift schon aus historischen Gründen zu kurz. Über eine Diskussion der Standpunkte geht dieser Abschnitt nicht hinaus; vielmehr wird für die Untersuchung der meistdiskutierte Trade-off zwischen steuerlichen Vorteilen und Konkurskostennachteilen der Fremdfinanzierung zur Grundlage gemacht (etwa in der Nachfolge von Kraus / Litzenberger). Vorliegende Arbeit fügt dieser Sichtweise des Kapitalstrukturproblems die dynamische Komponente hinzu, die sich in der Wahl der Kreditlaufzeit, der Möglichkeit von Kreditkündigungen und in der Planung von Anschlußfinanzierungen niederschlägt; darüber hinaus erhält auch das Konkursproblem in dieser Sichtweise einen dynamischen Aspekt. Zu den schon genannten Erfolgsgrößen „Steuerersparnis“ und „Konkurskosten“ treten in diesem Zusammenhang Transaktionskosten für Refinanzierungsmaßnahmen nach Kündigungen. Der Ausarbeitung einer diese Konstellation treffenden Theorie ist der zentrale Abschnitt 4 gewidmet.

Als Zielfunktion für die Optimierung wählt Verf. im Grundmodell die diskontierten erwarteten „Nutzen“ und „Kosten“ der Kreditfinanzierung (Steuervorteile, Transaktionskosten und Konkurskosten). Verf. diskutiert nicht das Faktum, daß diese, auf eine Gesamtwertmaximierung hinauslaufende Zielfunktion, bei den angenommenen unvollkommenen Marktverhältnissen gar nicht im einmütigen Interesse der Anteilseigner sein muß. Aus dem Bellman'schen Optimalitätsprinzip wird dann eine Bewertungsgleichung gewonnen, die in der Weise auf den Kapitalmarkt bezogen wird, daß

der zunächst unbestimmte Diskontierungszins durch die aus der stetigen CAPM-Version folgende erwartete Rendite substituiert wird. Diese Vorgehensweise ist konzeptionell aus zwei Gründen kritisch: Zum einen folgt die erwartete Rendite – wie der Unternehmensgesamtwert selbst – einem Diffusionsprozeß, so daß die in der Zielfunktion erscheinenden Zeitintegrale über die Zinsgröße (womöglich noch mit Stoppzeiten als Integrationsgrenzen) gar nicht existieren (müssen); zum anderen wird eine CAPM-Version verwendet, in der nur Zinseinkünfte der Einkommensteuer unterliegen und, analog, die Zinsaufwendungen in jeder Höhe steuerlich absetzbar sind. Es ist schwer abzusehen, inwieweit die Ergebnisse von diesen konzeptionellen Mängeln betroffen werden. Dem Leser wird aber auch oft im übrigen das Verständnis erschwert, indem der genaue stochastische oder dispositive Charakter von Variablen nicht deutlich angemerkt wird.

Verf. spezifiziert anschließend sein Grundmodell zur Untersuchung einer Reihe von speziellen Kreditkontrakten. Dabei ergibt sich im Falle von kündbaren Kreditverträgen das Problem, daß die den Gesamtwert maximierende Strategie nach Abschluß des Kreditvertrages nicht mehr dem Interesse der Anteilseigner entspricht. Verf. diskutiert hier sehr schlüssig zwei Unterfälle, wobei er an die neuere Diskussion anschließt: First-best- und Second-best-Lösung. Während der nicht-kündbare Vertrag keine neuen Einsichten gegenüber einer Merton-Kraus / Litzenberger-Analyse vermittelt, legt die Kündigungsvariante die Beobachtung von Verschuldungsbereichen anstelle von fixierten Verschuldungsgraden nahe; diese Verschuldungsbereiche werden durch die Transaktionskosten hervorgerufen, da eine stetige Anpassung an den optimalen Verschuldungsgrad suboptimal wäre. Der Abschnitt ist methodisch sehr anspruchsvoll, setzt oft Kenntnisse und Ergebnisse der dynamischen stochastischen Optimierung voraus (gelegentlich wären Literaturnachweise wünschenswert gewesen) und wird durch viele Beispielrechnungen zur komparativen Statik illustriert (methodisch ist stets nach Lösung des Bewertungsproblems in Form einer Differentialgleichung noch die Lösung eines komplexen nichtlinearen Optimierungsproblems erforderlich).

Abschnitt 5 testet einige Implikationen des Modells an Hand von amerikanischen Daten.

Verf. hat eine methodisch überaus anspruchsvolle (den potentiellen Leserkreis daher recht einschränkende) Arbeit vorgelegt. In der vorliegenden Form überzeugt sie den Leser stellenweise nicht von der Richtigkeit der Überlegungen (s. o.). Der Ertrag an neuen Hypothesen, die an der Realität gemessen werden können, ist vergleichsweise gering (die ersten beiden Hypothesen folgen schon aus entsprechenden statischen Modellansätzen); Rezensent sieht einen Ertrag dieser Art vor allem im Konzept des optimalen Verschuldungsbereiches. Es wäre unfair zu sagen, daß die Einbeziehung der Transaktionskosten der Umfinanzierung dieses Ergebnis habe erwarten lassen; eine Vermutung zu äußern und sie theoretisch sauber abzuleiten, sind schließlich zwei verschiedene Dinge. Der Wert der Arbeit erschöpft sich daher auch nicht in der Produktion von empirisch testbaren Hypothesen; vorliegende Theorie verschafft wichtige Einsichten in das dynamische Verhalten einer Unternehmung in bezug auf seine Kapitalstrukturentscheidungen.

J. Wilhelm, Passau



Sinn, H.-W.: Capital Income Taxation and Resource Allocation (Studies in Mathematical and Managerial Economics, 35). North Holland, Amsterdam 1987. XIV, 414 S. Dfl. 175,-.

Dieses Buch ist eine erweiterte Fassung von Sinn's Buch Kapitaleinkommensbesteuerung (Mohr, Tübingen 1985). Das Ziel des Buches, nämlich den Einfluß der Besteuerung auf die Allokation des Produktionsfaktors Kapital darzustellen, wird in umfassender, systematischer und in sehr anspruchsvoller Weise Rechnung getragen.

In 11 Kapiteln werden die theoretischen Zusammenhänge aufgezeigt, die nach dem derzeitigen Stand der Theorie bei der wachstumspolitischen Beurteilung der Steuersysteme zu beachten sind. In der Einleitung des Buches wird dem Leser ein hilfreicher Hinweis über den Aufbau des Buches, d.h. den „roten Faden“ oder besser die verschiedenen „roten Fäden“ gegeben, so daß er gegebenenfalls auch einzelne Kapitel, die ihn weniger interessieren, auslassen kann. Die ersten beiden Kapitel über das Fisher Modell und das Allgemeine intertemporale Gleichgewicht geben eine Einführung in die Problematik.

Es wird die wohlfahrtserhöhende Funktion des Kapitalmarktes an einem einfachen Beispiel dargestellt und die neoklassische Gleichgewichtsbedingung für die Pareto optimale Kapitalallokation ( $\text{Kapitalmarktzins} = \text{Grenzleistungsfähigkeit des Sachkapitals} = \text{Zeitpräferenzrate der Konsumenten bzw. Sparer}$ ) mit Hilfe von Fisher's intertemporalem Allokationsmodell und Solow's Wachstumsmodell abgeleitet.

Der Autor ist optimistisch, daß die bestehenden Marktwirtschaften bei entsprechend festgesetzten Eigentumsrechten sich diesem Idealzustand annähern können. Mit dieser günstigen Entwicklung bei „Laissez-faire“ begründet er die Forderung nach einem wachstums- und allokatonsneutralen Steuersystem.

Die Kapitel 3, 4 und 5 über den Einfluß der Steuern auf die unternehmerischen Investitions- und Finanzierungsentscheidungen können als Kernpunkt der Studie angesehen werden. Das Unternehmensziel ist die Maximierung des Vermögens des repräsentativen Anteilseigners (Kapitaleigners). Um dies zu erreichen, muß die Beschäftigung so lange ausgeweitet werden, bis der Lohnsatz gleich dem Grenzprodukt der Arbeit ist, wobei im Fall einer vorhandenen Mehrwertsteuer eine vollkommene Steuerüberwälzung unterstellt ist. Falls die Gewerkschaften bei einer Mehrwertsteuererhöhung den Reallohn verteidigen, kann demnach das Optimum nur bei einer geringeren Beschäftigung erreicht werden. Der Produktionsfaktor Kapital wird so lange ausgeweitet, bis das Grenzprodukt des Kapitals gleich den Kapitalkosten (user cost of capital) ist. Diese werden neben dem Realzins vor allem durch das Steuersystem beeinflusst, wobei die unterschiedlichen Steuersysteme sich auch sehr unterschiedlich auf die Art der Investitionsfinanzierung (einbehaltene Gewinne, Kapitalerhöhung, Fremdfinanzierung) auswirken. Die hier dargestellte Steuerwirkungstheorie baut auf der neueren (insbesondere) angelsächsischen Literatur auf und setzt dabei neue Akzente. Vor allem wird Samuelsons Konzept der ökonomischen Abschreibung (True Economic Depreciation) vorgestellt. Das besagt: Wenn von den Kapitalerträgen die ökonomische Abschreibung des eingesetzten Kapitalstocks abgesetzt werden kann und der Differenzbetrag der Ertragsteuer unterliegt, dann ist der auf die Gegenwart abgezinste Ertragswert eines Investitionsprojektes vom Steuersatz unabhängig. Ausgehend von diesem steuerneutralen Idealtypus der Abschreibungen wird die Bedeutung wichtiger steuerlicher Einflußfaktoren wie Schuldzinsabzug, Abschreibungsvergünstigungen, Dividendenbesteuerung, Besteuerung der Kapitalgewinne (capital gains), Substanzbesteuerung und Verlustvortrag / -rücktrag systematisch dargestellt. Ausführlich wird dabei auch auf das Modigliani / Miller-Theorem, also die These vom Ausgleich der für die verschiedenen Finanzierungsarten relevan-

ten Grenzsteuersätze eingegangen. Die dabei auf der Grundlage der neoklassischen Kapitalmarkttheorie entwickelte Systematik ermöglicht den Vergleich der verschiedenen Systeme der Kapitalbesteuerung, die in der steuerpolitischen Diskussion in den angelsächsischen Ländern und – nicht zuletzt dank Sinn zunehmend auch im deutschsprachigen Raum – diskutiert werden.

Die Rückschlüsse, die der Autor von seinem theoretischen Ansatz auf die Empirie zieht, werden hier und da überraschen. So auch seine Erklärung für die sinkenden Eigenkapitalquoten der Unternehmen in vielen Industrieländern in den sechziger und siebziger Jahren als Ergebnis und nicht als Ursache des schwächeren Wirtschaftswachstums.

Die Kapitel 6 und 7 beschäftigen sich mit zwei speziellen Fragestellungen, nämlich einerseits dem Einfluß der Besteuerung auf die Kapitalallokation zwischen Körperschaften und Personenunternehmen und andererseits dem Einfluß der Besteuerung auf die internationalen Kapitalbewegungen. Beide Problemkreise sind sehr aktuell und es ist verdienstvoll, daß sie hier von theoretischer Seite beleuchtet werden. Bei einer investitionsneutralen Kapitaleinkommensbesteuerung, dem Bestimmungslandprinzip bei der Besteuerung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs und dem Wohnsitzlandprinzip bei der Besteuerung der Zinseinkünfte werden nach dieser Theorie die internationalen Kapitalströme steuerlich nicht beeinflußt. Es wird auch ein Steuerparadoxon dargestellt, bei dem eine Kapitalflucht nicht durch eine Senkung, sondern durch eine Erhöhung des Gewinnsteuersatzes gestoppt werden kann. Voraussetzung dafür sind im Vergleich zu den ökonomischen Abschreibungen günstige steuerliche Abschreibungsbedingungen.

Ferner können bei gegebenen Steuersätzen Abschreibungsverbesserungen oder sonstige steuerliche Investitionsvergünstigungen Kapitalimporte induzieren. Als Paradebeispiel dafür wird die Einführung des Accelerated Cost Recovery Systems in den Vereinigten Staaten im Jahr 1981 angeführt, die nach Auffassung des Autors zu einem erheblichen Teil die anschließenden Kapitalflüsse in die Vereinigten Staaten und die Aufwertung des Dollars erklärte. Nach der Verschlechterung der steuerlichen Investitionsbedingungen durch die Steuerreform 1986 müßten sich demnach die Kapitalströme jetzt wieder umkehren, eine Erwartung, die bisher – sieht man von der „Delle“ in den Kapitalzuflüssen im Jahr 1986 ab – nicht erfüllt worden ist.

Es ist zwar ein Vorteil dieses Buches, daß nicht nur „graue Theorie“ vermittelt, sondern immer wieder versucht wird, mit Hilfe empirischer Beispiele die Relevanz der theoretischen Ergebnisse zu illustrieren. Gerade an diesem Beispiel der internationalen Kapitalbewegungen wird aber auch deutlich, daß der Schritt von der Theorie zur Empirie zumeist schwieriger ist, als bei diesen monokausalen Erklärungen unterstellt wird.

In den Kapiteln 8, 9 und 10 über das allgemeine intertemporale Gleichgewichtsmodell, das Wirtschaftswachstum und die „dynamische Inzidenz“ werden die eingangs dargestellten Modelle durch die Einbeziehung des Staatssektors und insbesondere des Steuersystems erweitert und die steuerlichen Bedingungen für ein Marktgleichgewicht entwickelt. Es wird der in der Wirtschaftstheorie und der Wirtschaftspolitik umstrittene Einfluß des Steuersystems auf das langfristige Wirtschaftswachstum untersucht, wobei der Autor seinen Untersuchungsansatz auch mit anderen Ansätzen in der Literatur vergleicht.

An einem empirischen Beispiel, nämlich der Auswirkung einer vollen Integration von Körperschaftsteuer und persönlicher Einkommensteuer (Schanz-Haig-Simons System) auf das Wirtschaftswachstum in den Vereinigten Staaten, wird aber auch deutlich, wie stark die berechneten Ergebnisse vom jeweils verwendeten Modell und



den jeweiligen Modellannahmen abhängen. So wurde in einer amerikanischen Untersuchung, die vom Autor sehr wohlwollend beurteilt wird (these models brilliant techniques with large and carefully chosen data sets to create impressive products of economic research) bei dieser Maßnahme ein Wohlfahrtsgewinn für die amerikanische Volkswirtschaft von bis zu 550 Milliarden Dollar berechnet, während der Autor mit seinem Ansatz zu einem erheblichen Wohlfahrtsverlust kommt. Auch dieses Beispiel zeigt, daß das Buch viel Zündstoff für die weitere Diskussion über die Steuerwirkungen enthält.

Dies gilt auch für die Ausführungen über die Steuerüberwälzung bei der allgemeinen Einkommensteuer vom Schanz-Haig-Simons Typ, der Substanzsteuer, der Körperschaftsteuer, der Kapitalgewinnsteuer und der besonderen Besteuerung der Zinsen und Dividenden.

Im abschließenden 11. Kapitel werden auf der Grundlage der zuvor entwickelten Steuerwirkungen verschiedene Vorschläge zu einer Reform der Kapitaleinkommensbesteuerung diskutiert. Gesucht wird dabei ein Steuersystem, das die Kapitalallokation nicht verzerrt und das Wirtschaftswachstum nicht behindert. Nach Auffassung des Autors ist dabei in absehbarer Zeit der diesen Zielen adäquate Übergang von der Körperschaftsteuer und der persönlichen Einkommensteuer in eine Ausgabensteuer (personal consumption tax) nicht sehr wahrscheinlich. Dem ist zuzustimmen.

Für zukünftige Steuerreformen werden verschiedene Beurteilungskriterien entwickelt. Wachstumsneutralität, Neutralität hinsichtlich der Unternehmensfinanzierung, fiskalische Ergiebigkeit, Neutralität hinsichtlich Unternehmensfusionen, Nicht-Überwälzbarkeit, Neutralität bezüglich der Unternehmensstruktur und bezüglich der internationalen Kapitalbewegungen und last but not least Praktikabilität und Vermeidung von Radikalkuren. An diesem Beurteilungskatalog werden vier unterschiedliche Steuersysteme gemessen: zwei Systeme mit ausschließlicher Gewinnbesteuerung bei ökonomisch richtigen steuerlichen Abschreibungen, eine Steuer auf den realen Cash Flow (Brown tax oder R-base tax), eine Steuer auf den realen und finanziellen Cash Flow (S-base tax). Die letzteren beiden Steuersysteme wurden vor einiger Zeit für Großbritannien vorgeschlagen. Sie schneiden nach den genannten Kriterien am besten ab, haben aber den Nachteil, daß ihre Einführung radikale Reformschritte notwendig machen würde (bei der R-base tax, die von Kay und King vorgeschlagen wurde, Sofortabschreibung von Investitionsgütern im Jahr der Anschaffung, kein Schuldzinsabzug bei den Unternehmen einerseits und dafür keine Zinsbesteuerung bei den Sparern andererseits; bei der S-base tax, die von der Meade-Kommission vorgeschlagen wurde, Steuerfreiheit für einbehaltene Gewinne der Unternehmen und für Zinseinkünfte der Sparer). Zu Recht weist der Autor darauf hin, daß derart radikale Reformschritte gegenwärtig wenig Realisierungschancen haben. Mit einem eigenen Vorschlag versucht er, die Neutralitätsvorteile der R-base tax und der S-base tax zu erhalten, also insbesondere keinen „Steuerkeil“ zwischen der Grenzleistungsfähigkeit des Realkapitals, den Nettorealzinssatz und die Zeitpräferenzrate der Sparer zu treiben. Dies soll aber erreicht werden, ohne allzu starke Eingriffe in das derzeitige Steuersystem vornehmen zu müssen.

Das vorgeschlagene „Mischsystem“ erfordert allerdings ebenfalls eine Sofortabschreibung und zusätzlich die Gleichsetzung von Grenz-Steuersatz auf einbehaltene Gewinne und Grenz-Steuersatz auf Zinseinkünfte. Der Schuldzinsabzug auf Unternehmensebene bliebe aber erhalten. Dieser Reformvorschlag, der vom Autor in verschiedenen Aufsätzen wiederholt worden ist, hat die wissenschaftliche Diskussion über das optimale Steuersystem stark angeregt, wobei es naturgemäß nicht nur Zustimmung gibt. Kritisiert werden dabei einerseits die theoretische Grundlage dieses Reformvorschlags, also die einseitige Ausrichtung am neoklassischen Kapital-

marktmodell, die Vernachlässigung von Verteilungsaspekten, aber auch die Praktikabilität und die Realisierungschancen.

Keine Zustimmung findet dieser Vorschlag derzeit bei den Steuerpolitikern weder in der Bundesrepublik Deutschland noch in anderen Ländern, nicht zuletzt weil die vorgeschlagene Sofortabschreibung dem Ziel der derzeitigen Steuerreformen, nämlich Verbreiterung der Bemessungsgrundlage bei Senkung der Steuersätze, diametral entgegensteht. Der Autor mag sich damit trösten, daß es der Meade-Kommission in Großbritannien nicht anders ergangen ist. Vor allem aber damit, daß er mit diesem Buch die deutsche Finanzwissenschaft in der englischen Literatur zur Kapitaleinkommensbesteuerung sehr gut vertritt.

W. Leibfritz, München

*Kopp, Andreas (Ed.): Scientific Positions to Meet the Challenge of Rural and Urban Poverty in Developing Countries (Schriften des Zentrums für regionale Entwicklungsforschung der Justus-Liebig-Universität Gießen, Vol. 34). Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1987. xii, 384 S. DM 39,-.*

Im Juni 1987 wurde Professor *Paul P. Streeten* (Boston/Massachusetts) mit dem Entwicklungsländerpreis der Justus-Liebig-Universität Gießen ausgezeichnet. Aus Anlaß der Preisverleihung veranstaltete das Zentrum für regionale Entwicklungsforschung der Universität Gießen und die Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung (DSE), Bonn, eine Konferenz über Armut in Entwicklungsländern. Die Konferenz gab Sozialwissenschaftlern aus Industrie- und Entwicklungsländern Gelegenheit, über Stand und Perspektiven der Forschung zu berichten. Der vorliegende Band dokumentiert diese Konferenz.

Der Band kann in drei Teile untergliedert werden. Ein erster Teil enthält die verschiedenen Beiträge zum Thema „Armut in Entwicklungsländern“. Die Haupt-Beiträge werden jeweils von einem Konferenzteilnehmer kommentiert. Im zweiten Teil berichten die Leiter verschiedener Arbeitsgruppen über die wichtigsten Ergebnisse der Diskussionen unter den Konferenzteilnehmern. Der dritte Teil schließlich besteht aus der Laudatio von Professor *U. E. Simonis* und aus der „Laureate's Lecture“ von *P. P. Streeten*. Wenden wir uns nun zunächst dem ersten Teil zu.

In einem einleitenden Kapitel stellt *A. Kopp* (Gießen) die folgenden Beiträge kurz vor. Er führt aus, daß die Hoffnungen, die Sozialwissenschaftler vor noch nicht allzu langer Zeit in die Möglichkeiten der Entwicklungstheorie und -politik setzten, enttäuscht wurden. Es zeige sich, daß die Armut in Entwicklungsländern nicht wirksam reduziert werden konnte. Der Zusammenhang zwischen Wachstum bzw. Beschäftigung und Armut konnte nicht sicher bestimmt werden.

Die von *Paul P. Streeten* entwickelten Aussagen über „basic needs“ ermöglichten demgegenüber eher ein Verstehen der in Entwicklungsländern beobachtbaren Phänomene. Aber auch die „basic needs“-Theorie mußte viele Fragen offen lassen. Sie ermöglichte allerdings eine Abkehr von der orthodoxen „main stream“-Ökonomie. Durch diese Abkehr wurde etwa die Analyse des Zusammenhangs zwischen dem ökonomischen und dem politisch-administrativen System in Entwicklungsländern möglich. Es zeigte sich in den letzten Jahren, daß die Analyse von ökonomischen und politischen Prozessen in Entwicklungsländern wesentlich langwieriger ist und mit viel bescheideneren Ergebnissen verbunden ist, als zunächst erwartet wurde. Vor allem unorthodoxes Denken scheint verlangt zu sein, will man in der Entwicklungsländer-



forschung vorankommen. Paul P. Streeten ist als Protagonist dieses unorthodoxen Denkens anzusehen.

Im Beitrag von *H. R. Hemmer* (Gießen) findet man Definitionen von absoluter und relativer Armut sowie die Diskussion von Versuchen, diese Armutsbegriffe zu operationalisieren. Darüber hinaus gibt Hemmer eine Übersicht über mögliche Ursachen der Armut. Als Hauptursachen führt er die ökonomische Unterentwicklung und die ungleiche Einkommensverteilung an. Hemmer betont, daß es typischerweise nicht die Ursache der Armut oder für alle Länder gleichermaßen relevante Ursachen gibt. Daher muß auch jede Strategie zur Bekämpfung von Armut auf die länder- und zeit-spezifischen Gegebenheiten zugeschnitten sein.

Hemmers Beitrag liegt zwar mehr auf der orthodoxen als auf der unorthodoxen Linie, kann aber als gute Grundlage später zu diskutierender differenzierterer Aspekte gelten. Der Kommentar von *Medellin-Erdmann* setzt sich gerade mit dem „main stream“-Charakter der Ausführungen Hemmers auseinander. Medellin-Erdmann führt aus, daß die Förderung der ökonomischen Entwicklung in Entwicklungsländern im Sinne einer Angleichung der Entwicklungs- an die Industrieländer nicht so sicher, wie dies von Wissenschaftlern in Industrieländern immer wieder behauptet wird, als Maßnahme zur Beseitigung der Armut in Entwicklungsländern taugt.

*M. Mangahas* (Quezon City) greift den Zusammenhang zwischen Wachstum und Armut, speziell ländlicher Armut, in Entwicklungsländern auf. Er macht anhand von Beispielen deutlich, daß die in Entwicklungsländern vorhandene Information über Ausmaß und Verteilung von Armut von schlechter Qualität ist. Für verschiedene Länder in Süd- und Südostasien identifiziert Mangahas Determinanten, die im Einzelfall für eine Verringerung bzw. Verschärfung der ländlichen Armut ausschlaggebend waren. Mangahas' Ausführungen wirken, wegen der vielen Fallbeispiele, etwas kasuistisch, bieten aber gerade für Sozialwissenschaftler aus Industrieländern viel Anschauungsmaterial.

*D. Wesumperuma* (Colombo) geht auf die Armut in den Städten ein. Er weist auf die zunehmende Überbevölkerung in den Städten hin. Diese Überbevölkerung bedingt die Notwendigkeit, mehr und besser bezahlte Arbeitsplätze in den Städten zu schaffen, sowie die Arbeitsproduktivität zu erhöhen. Darüber hinaus ist die städtische Infrastruktur qualitativ und quantitativ so auszubauen, daß insbesondere auch die städtischen Armen an ihr in ausreichender Weise teilhaben können.

Der Beitrag von *H. Kötter* (Lollar) ist der Behandlung institutioneller Aspekte der ländlichen Entwicklung gewidmet. Kernpunkt dabei ist Kötters Überzeugung, die Bedeutung effizienter sozialer Institutionen für die Verringerung von Armut in Entwicklungsländern könne gar nicht überschätzt werden. Kötter diskutiert einige der für die ländliche Entwicklung wichtigsten sozialen Institutionen.

Der Beitrag von *F. Arbab* (Cali) zum vorliegenden Band empfiehlt eine Abkehr von der orthodoxen Entwicklungspolitik, will man die ländliche Armut überwinden. Leider hat Arbab seinen Beitrag überhaupt nicht (etwa mit Hilfe von Untertiteln) gegliedert, so daß der Beitrag (bei einer Länge von 15 Seiten) schwer lesbar ist. Die Bedeutung seiner Botschaft kann durch diesen äußerlichen Mangel jedoch nicht geschmälert werden. Arbab fordert nämlich die Entwicklung einer grundsätzlich anderen, von der bisher in der Entwicklungstheorie bzw. -politik vorhandenen Konzeption abweichenden Konzeption des ländlichen Sektors. Aspekte wie materielle und immaterielle Grundbedürfnisse, der Gesamtbestand an Wissen der Bevölkerung, inklusive Erfahrungen, Traditionen, religiösen Überzeugungen usw. würden in den teilweise sehr differenzierten formalen Modellen des ländlichen Sektors weitgehend vernachlässigt. Die Entwicklungsländer würden, unter Vernachlässigung der eben erwähnten

Aspekte, als „black box“ betrachtet. Damit würde man der Realität und den Problemen in Entwicklungsländern nicht in hinreichender Weise gerecht.

Die eine oder andere Bemerkung Arbabs mag auf den orthodoxen Ökonomen vergleichsweise provozierend wirken. Der Grundsatz der stärkeren Beachtung der gewachsenen Strukturen und Ziele in Entwicklungsländern ist jedoch als Grundsatz anzusehen, der für jeden Sozialwissenschaftler, der sich mit Entwicklungsländern befaßt, beachtenswert ist.

Die Erfahrungen mit dem Entwicklungsprozeß in Indien stehen im Mittelpunkt des Beitrags von *K. Bharaduraj* (Neu Delhi). Der Verfasser führt am Beispiel aus, daß empirisch beobachtbare Trends in der Entwicklung Indiens nicht ohne weiteres durch die vergleichsweise einfachen Modelle der Entwicklungstheorie erklärt werden können. Bharaduraj schlägt seinerseits ein umfassendes makroökonomisches Modell zur Erklärung der Entwicklung vor. Das wichtige an diesem Modell ist die explizite Berücksichtigung der Vielfalt verschiedener sozialer Gruppen, etwa ländlicher und städtischer oder organisierter und nicht-organisierter, sowie der Vielfalt der Interaktionen zwischen diesen Gruppen. Bharadurajs Ausführungen sind plausibel, differenziert und relevant. Wegen des weitgehenden Verzichts auf eine Formalisierung ist die Darstellung allerdings nicht immer leicht verständlich und die Ableitung von Konsequenzen aus den Modellannahmen ist sowohl schwierig als auch schwer nachvollziehbar.

*G. L. N. Scott* (Alexandria) betrachtet in ihrem Beitrag die Bedeutung ländlicher Armut in Entwicklungsländern für Frauen. Die Verfasserin zeigt, daß Frauen in besonderem Maß von ländlicher Armut betroffen sind: Zur Armut kommt häufig die Diskriminierung dazu. Dabei ist zu beachten, daß gerade die landwirtschaftliche Arbeit in überproportional hohem Anteil von Frauen verrichtet wird. Scott führt in engagierter und fundierter Weise aus, daß eine Verbesserung der Situation der Frauen eine Verbesserung der ökonomischen Situation eines Landes insgesamt und eine Lösung der ökonomischen Probleme auf der Ebene der Familien, der ländlichen Regionen und der Nationen an sich bedeutet.

*P. Nunnenkamp* (Kiel) greift die Unsicherheit der Wissenschaftler über den Zusammenhang zwischen der Industrialisierung in Entwicklungsländern und der Lösung des Beschäftigungsproblems in Entwicklungsländern auf. Aus einem empirischen Test für Mexiko könne man folgern, daß Beschäftigungsprobleme vor allem durch eine mißlungene Industrialisierungspolitik, nicht durch die Industrialisierung an sich bedingt seien.

Nunnenkamp selbst weist auf das Problem der Verallgemeinerung von Ergebnissen für Mexiko auf die Gesamtheit der Entwicklungsländer hin. Darüber hinaus ist die Relevanz eines von ihm verwendeten allgemeinen Gleichgewichtsmodells für die hier betrachtete Fragestellung zu bezweifeln. Die Überlegungen *Camargos'* in dessen Kommentar machen deutlich, daß die von Nunnenkamp aufgestellten Behauptungen über eine empfehlenswerte Wirtschaftspolitik keineswegs so plausibel sind, wie dies zunächst erscheinen mag.

Der Beitrag von *S. V. Sethuraman* (Genf) betont die Bedeutung des städtischen informellen Sektors für die Armut in den Städten. Sethuraman weist darauf hin, daß die Lebensbedingungen innerhalb des informellen Sektors ebensowenig abschließend geklärt sind wie die – sichtbaren und unsichtbaren – Interdependenzen und Interaktionen zwischen dem formellen und dem informellen städtischen Sektor. Dennoch können einige Grundprinzipien zur Beeinflussung von Beschäftigung und Einkommen im informellen Sektor und damit auch zur Beeinflussung der städtischen Armut



abgeleitet werden. *Schoop* ergänzt diese Grundprinzipien in seinem Kommentar durch die Betonung nicht-ökonomischer Aktivitäten im informellen Sektor.

Auch *L. S. Burns* (Los Angeles) beschäftigt sich mit der Armut in den Städten. Er identifiziert, dargestellt am Beispiel des Wohnens, eine unzureichende Infrastruktur als wesentliche Determinante dieser Armut.

*J. v. Braun* (Washington) behandelt schließlich speziell den Aspekt der Ernährungs-sicherung in den Städten. Ergebnis auch dieses Beitrags ist die Notwendigkeit, die spezifische Situation in einzelnen Ländern und Städten genauer zu analysieren, um dann, auf der Grundlage dieser Analyse, sinnvolle Empfehlungen abgeben zu können.

Im zweiten Teil des vorliegenden Bandes wird über die Ergebnisse verschiedener Arbeitsgruppen zu den Themen „Neuorientierung der internationalen Entwicklungspolitik“, „Neuorientierung der nationalen Entwicklungspolitik“ und „Neuorientierung von Forschung und Beratung“ berichtet. Als Hauptergebnisse der Konferenz können folgende Punkte angesehen werden:

1. Die Ansätze zur Erklärung von Armut in Entwicklungsländern und die beobachtbare Realität in den Entwicklungsländern sind nicht voll kompatibel. Daher sind Anstrengungen zur Erhöhung der Kompatibilität von Modellen und erklärenden bzw. zu erklärenden Phänomenen notwendig.
2. Neben einer Verbesserung der Erklärungsmodelle ist von der Seite der Wissenschaft auch eine Verbesserung von Empfehlungen zur effizienten Umsetzung entwicklungspolitischer Maßnahmen zu leisten.

Der dritte Teil des vorliegenden Bandes dreht sich schließlich um den Preisträger Paul P. Streeten. *U. E. Simonis* würdigt ihn in einer geistreichen und freundschaftlichen Laudatio als kosmopoliten, engagierten, toleranten und scharfsinnigen Wissenschaftler und Lehrer. Streeten habe sich ganz besonders, und in Abkehr von den orthodoxen ökonomischen „main stream“-Modellen, darum bemüht, die ökonomische Interaktion zwischen Wirtschaftssubjekten als in einen sozialen, politischen und kulturellen Kontext eingebettet zu sehen. Als Manifestation dieser Auffassung ist die von Streeten geförderte Diskussion um die „basic needs“ anzusehen.

*Streeten* macht in seiner „Laureate's Lecture“ deutlich, daß Grundbedürfnis-Ansätze noch eine Vielfalt ungelöster Probleme aufweisen, angefangen von der Frage, wer die Grundbedürfnisse eigentlich bestimmt, bis hin zur Frage, wie man internationale Unterstützung für basic needs-Ansätze mobilisieren kann. Streeten betont, daß insbesondere der Zusammenhang zwischen einer Verringerung der Armut und einer Verringerung der Ungleichheit nach besser fundierten Erklärungen verlangt.

Der vorliegende Band kann insgesamt folgendermaßen beurteilt werden: Er enthält eine Vielzahl interessanter, wenn auch nicht grundlegend neuer, Gedanken und Details. Die Auswertbarkeit der im Band enthaltenen Beiträge wird dadurch erschwert, daß ein stringentes Gesamtkonzept des Bandes fehlt. Die in der vorliegenden Besprechung vorgeschlagene dreiteilige Grobgliederung, eine differenziertere thematische Untergliederung, ein Stichwortverzeichnis, kurze Zusammenfassungen zu den einzelnen Beiträgen und insbesondere eine inhaltliche Abstimmung sowie eine systematischere Anordnung der verschiedenen Beiträge hätten den Band wesentlich „benutzerfreundlicher“ machen können.

Leider bleibt offen, welches Ziel mit dem Band vorrangig verfolgt werden soll. Soll der Band ein Konferenzband sein, würde man sich neben der vorhandenen Teilnehmerliste auch noch über einen Wiederabdruck des Tagungsprogramms freuen. Man könnte dann auch besser verstehen, wieso nur über die Arbeitsgruppen C, D und E,

nicht aber über A und B berichtet wird. Soll der Band ein an der Preisverleihung an P. P. Streeten orientiertes Werk sein, sollten wohl die Beiträge von Simonis und Streeten nicht am Schluß, sondern im Mittelpunkt stehen. Außerdem wäre ein stärkerer Bezug der anderen Beiträge zum Gesamtwerk Streetens und insbesondere zu den „basic needs“ angebracht.

Der hier besprochene Band ist jedem zu empfehlen, der – etwa im Rahmen eigener wissenschaftlicher Arbeit – an Argumentationsmöglichkeiten im Zusammenhang mit den Themen „Armut in Entwicklungsländern“ oder „Bedeutung von ländlichem und städtischem Sektor in Entwicklungsländern“ interessiert ist und Zeit und Muße für Umwege bzw. Wiederholungen beim Lesen mitbringt. Wer sich schnell und stringent einen Überblick über die wichtigsten Aspekte der eben genannten Themen verschaffen will, ist mit dem vorliegenden Band weniger gut beraten. Eine Ausnahme bildet allerdings der dritte Teil des Bandes. Hier findet man vergleichsweise rasch und präzise Information über den Preisträger Paul P. Streeten sowie über „basic needs“-Konzepte. Das Thema „Interdependenz zwischen ländlichem und städtischem Sektor in Entwicklungsländern“ wird leider, trotz seiner hohen Relevanz, allzu stiefmütterlich behandelt.

R. Schubert, Darmstadt

*Fricke, Werner (Hrsg.):* Endbericht der Bremer Sachverständigenkommission „Arbeit und Technik“ des Senators für Bildung, Wissenschaft und Kunst der Freien Hansestadt Bremen: Arbeit und Technik. Ein Forschungs- und Entwicklungsprogramm (Reihe Arbeit, Sonderheft 11). Verlag Neue Gesellschaft, Bonn 1988. 204 S. Brosch. DM 29,80.

Wie soll sich Technik entwickeln oder vielmehr, wie soll Technik entwickelt werden? Das ist eine der Grundfragen der Gesellschaft, der Politik und auch mancher wissenschaftlichen Disziplinen. Eine Sachverständigenkommission hat auf Vorschlag des Rektors der Universität Bremen für das Problemfeld „Arbeit und Technik“ ein Forschungs- und Entwicklungsprogramm entwickelt, bei dem auch Arbeitnehmerinteressen stärker zur Geltung zu bringen waren. Das Programm soll universitäre und außeruniversitäre Forschung sowie ein „Arbeit- und Technik-Aktionsprogramm“ begründen, regionale und überregionale Entwicklungen und Voraussetzungen für eine gestaltungsorientierte „Arbeit und Technik“-Forschung berücksichtigen.

Der Endbericht der Sachverständigenkommission „Arbeit und Technik“ liegt nun als Buch vor. Beteiligt waren Hochschullehrer der Universitäten Bremen, Bochum und Hannover der Fachgebiete Arbeitsmedizin, Berufspädagogik, Informatik, Psychologie, Soziologie, Verfahrenstechnik/Produktionstechnik, Wirtschaftswissenschaften und Vertreter von Instituten (Produktionstechnik, Arbeitskräfteforschung). Weiterhin fanden Expertisen und Beiträge zu Workshops und Tagungen der Kommission in dem Bericht ihren Niederschlag.

Der Art der Darstellung ist eine „die Grenzen der Fächer- und Forschungstradition überschreitende Kooperation zwischen Wissenschaftlern sowie zwischen Wissenschaft und Praxis“ (S. 6) zu bescheinigen. Es gelang, psychologische, pädagogische, arbeitsmedizinische, technische, soziologische und rechtliche Betrachtungs- und Ausdrucksweisen zusammenzuführen. Betriebs- und volkswirtschaftliche Problemstellungen konnten allerdings nur teilweise angesprochen werden (z.B. der Komplex der technologischen Arbeitslosigkeit).



Gut herausgearbeitet sind folgende Aspekte des Programms: Das Verhältnis von Analyse und Gestaltung des technischen Wandels, wobei technisch orientierte Fachleute die Problembehandlung (z. B. der Technikgestaltung) leichter nehmen als die Sozialwissenschaftler. So kann man nur zustimmen, wenn festgestellt wird: „Der erste Schritt einer fachübergreifenden Kooperation von Natur- und Ingenieurwissenschaftlern mit Geistes- und Sozialwissenschaftlern besteht in der Reflexion der wissenschaftstheoretischen und methodischen Prämissen, die in die fachimmanenten Auffassungen von „Arbeit und Technik“ eingehen (S. 169). Der Leser erkennt deutlich, daß Natur-, Ingenieur-, Sozial- und Geisteswissenschaften verschiedenen „Rationalitätsmustern“ und Wissenschaftssprachen „verpflichtet“ sind. Die Sprache des Berichts ist für Nichtsoziologen trotzdem im großen und ganzen verständlich.

Nachdem sich laut Bericht „soziale und politische Gestaltung nach anderen Gesetzmäßigkeiten vollzieht als technische Gestaltung“ (S. 171), bedarf es auch einer anderen Umsetzung von sozialwissenschaftlichen Paradigmen und Methodologien in fachübergreifende Forschung, die von Sozialwissenschaftlern voranzubringen sei.

Eine Ausweitung der Sichtweisen von Ingenieurwissenschaftlern über den „Zusammenhang vorgegebener Macht- und Konkurrenzverhältnisse“ hinaus, sich dem „Erwartungsdruck in Richtung auf Problemlösungen“, wie er von der Gesellschaft ausgeübt wird, „unter bestimmten Umständen zu entziehen“, scheint ein wichtiges Anliegen zu sein, wodurch sowohl das Selbst- wie auch das Fremdbild von Ingenieurwissenschaft entsprechend verändert werde (S. 178).

Ein Spannungsfeld entsteht, wenn gleichzeitig aus sozialwissenschaftlicher Sicht (Abschnitt 9.2) zugestanden wird, „Technik läßt sich überhaupt im weitesten Sinne als ein Versuch verstehen, Natur nach Menschenmaß zu gestalten“ (S. 171).

Der Kommissionsbericht „Arbeit und Technik“ behandelt ausführlich Forschungsgestaltung und Gestaltungsforschung, wobei sprachlich wie inhaltlich diese kommunikative Begriffsverbindung Unterschiede ausweist und als Gestaltungsfeld doch eher Technik und Technikforschung eine wichtige Rolle spielt (als andere gestaltbare Gebiete der menschlichen Arbeit und deren Erforschung).

Insgesamt ist das Buch ein wichtiger Beitrag zur Initiierung interdisziplinärer Zusammenarbeit und zur Entwicklung einer umfassenden Sichtweise und Forschungsprogrammatisierung des Gebietes „Arbeit und Technik“.

E. Ulrich, Nürnberg

*Jacobs, Otto H. (Hrsg.): Unternehmensbesteuerung und Rechtsform. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München 1988. 559 S. DM 138,-.*

*Ders.: Unternehmensbesteuerung und Rechtsform. Anwenderhandbuch und Diskette. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung, München 1988. 57 S. DM 128,-.*

Für die Teilnahme am wirtschaftlichen Verkehr bietet die Rechtsordnung verschiedene Unternehmensformen an. Der Unternehmer kann die für ihn adäquate Rechtsform unter Berücksichtigung nichtsteuerlicher und steuerlicher Entscheidungskriterien wählen. Angesichts der hohen steuerlichen Belastung der Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland ist es nicht verwunderlich, wenn in der Praxis vornehmlich steuerliche Aspekte bei der Rechtsformwahl herangezogen werden. Solange der Gesetzgeber der Forderung nach einer rechtsformunabhängigen Besteuerung nicht nachkommt, werden Analysen zur steueroptimalen Rechtsform ein Evergreen in der

steuerlichen Fachliteratur bleiben. Mit dem vorliegenden Handbuch von Otto H. Jacobs und Wolfram Scheffler (unter Mitarbeit von Jürgen Staiger) liegt nunmehr ein weiterer Beitrag zu diesem Themenkreis vor.

Wie in der Einleitung betont, wird die Konzeption des Handbuchs von einer bestimmten Vorstellung über die Entwicklung einer qualifizierten Steuerberatung getragen: Neben der Steuerrechtsberatung wird sich vor allem die betriebswirtschaftlich-steuerliche Beratung und Planung verstärkt entwickeln. Das Hauptanliegen der vorliegenden Arbeit ist deshalb nicht in der Darstellung der steuerrechtlichen Grundlagen einer fundierten Rechtsformentscheidung zu sehen. Neu und innovativ ist vielmehr die quantitative Erfassung der Steuerwirkungen und ihrer Einflußgrößen. Dazu wurde ein EDV-Programm entwickelt, mit dem unter Einsatz eines marktgängigen Personalcomputers die quantitative Belastungsanalyse und Steuerplanung erleichtert wird; dieses ist zusammen mit einem Anwenderhandbuch im übrigen auch getrennt auf Diskette erwerbbar.

Nach einem einführenden Teil werden im Abschnitt II. zivilrechtliche und wirtschaftliche Merkmale der für mittelständische Unternehmen bedeutsamsten Rechtsformen vorgestellt. Im einzelnen handelt es sich nicht nur um die Grundformen gewerbliche Einzelunternehmung, GbR, OHG, KG und GmbH; auch die Mischformen GmbH & Co KG und Betriebsaufspaltung sowie die stille Gesellschaft und das partiarische Darlehen werden in ihren Strukturmerkmalen herausgearbeitet. Die in diesem Abschnitt recht ausführliche Darstellung – orientiert an den in der Literatur allgemein gängigen Kriterien der Rechtsformwahl – läßt erkennen, wie wichtig den Autoren die Verdeutlichung der Problematik einer Überbetonung steuerlicher Aspekte bei der Rechtsformentscheidung ist. Hervorzuheben ist insbesondere, daß die Verfasser über die üblichen nichtsteuerlichen Einflußfaktoren hinaus auch rechtliche und wirtschaftliche Aspekte der Gründung, der Änderung der Beteiligungsverhältnisse bzw. der (ggf. erneuten) Rechtsformentscheidung sowie der Auflösung und der unentgeltlichen Vermögensübertragung bei Erbschaft oder Schenkung ansprechen. Zwar wird in diesem Abschnitt bereits offenbar, daß eine sämtliche Problemfelder der Rechtsformwahl umfassende Darstellung in weiten Teilen nur einführenden Charakter haben kann; will man jedoch einen Überblick über die betriebswirtschaftlichen Konsequenzen einer Rechtsformentscheidung gewinnen, so ist das vorliegende Handbuch ganz unentbehrlich. Dies gilt um so mehr, weil sich zu jeder Unternehmensform Verweise auf Spezialliteratur finden. Entsprechend der Intention des Buches wird das Ergebnis des ersten Teils verständlich: Wegen der weitgehenden Dispositivität des Gesellschaftsrechts weichen nichtsteuerliche Aspekte (auch hier) der Dominanz der unterschiedlichen Steuerlast.

Abschnitt III. behandelt die Grundstrukturen der Besteuerung von Unternehmen. Nach Personen-, Objekt- und Verkehrsteuern dreigeteilt werden die unterschiedlichen Anknüpfungsmerkmale herausgestellt; die Bedeutung der zivilrechtlichen Rechtsfähigkeit im deutschen Steuersystem wird hervorgehoben. Auch Reformvorschläge, insbesondere die Teilhaber- und die Betriebsteuer, werden angesprochen. Deutlich gemacht werden gleichzeitig die Nachteile der Reformvarianten; im anschließenden Abschnitt IV. wenden sich die Verfasser deshalb ausführlich der Besteuerung nach geltendem Recht zu. Für gewerbliche Einzelunternehmen und Personengesellschaften, für Kapitalgesellschaften sowie für GmbH & Co KG, Betriebsaufspaltung, stille Gesellschaft und partiarisches Darlehen wird nicht nur die Besteuerung der laufenden Geschäftsvorfälle gemäß der oben angesprochenen Dreiteilung beschrieben; auch aperiodische Besteuerungstatbestände – wie Gründung, Beendigung bzw. Auflösung und unentgeltliche Übertragung von Anteilen durch Erbschaft oder Schenkung – werden für jede einzelne Gesellschaftsform andiskutiert.



Besonderheiten bei Familiengesellschaften werden angesprochen. Auch für diesen vom Umfang her größten Teil des Handbuchs gilt bereits das zuvor Gesagte: Zwar gibt das Werk einen Einblick in die Besteuerung der einzelnen Rechtsformen; Problembereiche mit noch offenen Detailfragen werden jedoch kaum vertieft diskutiert. Dies gilt etwa und vornehmlich für noch kontroverse Fragen bei der Besteuerung der Betriebsaufspaltung: Ist die besondere Ausgestaltung auf die Bedürfnisse der Betriebskapitalgesellschaft überzeugendes Indiz für das Vorliegen einer wesentlichen Betriebsgrundlage? Führt ein passiver Wegfall der steuerrechtlichen Tatbestandsvoraussetzungen zur zwangsweisen Auflösung stiller Reserven? Bei der personellen Verflechtung fehlen für die Praxis so interessante Punkte wie die Beteiligung naher Angehöriger und das sog. Wiesbadener Modell. Andererseits aber wird an den Beispielen der korrespondierenden Bilanzierung von Ersatzbeschaffungsansprüchen der Besitzpersonengesellschaft, der Inanspruchnahme steuerlicher Vergünstigungen und auch der umsatzsteuerlichen Organschaft verdeutlicht, daß es sich bei der Betriebsaufspaltung um ein äußerst strittig diskutiertes Rechtsgebiet handelt. Auch wird – nicht nur im Rahmen der Gewerbesteuerpflicht der Besitzpersonengesellschaft – das Spannungsfeld zwischen unmittelbarer Anknüpfung an die zivilrechtliche Gestaltung und der Berücksichtigung wirtschaftlicher Verhältnisse sehr gut herausgearbeitet. Die Gratwanderung zwischen rechtlicher und wirtschaftlicher Betrachtungsweise ist es, die zu den noch ungelösten Problemen bei der Besteuerung der Betriebsaufspaltung führt. Hervorzuheben ist schließlich, daß auch andere Formen der Doppelgesellschaft, wie mitunternehmerische und kapitalistische Betriebsaufspaltung und deren Besonderheiten, zumindest angeschnitten werden. Angesichts der erweiterten Prüfungs- und Publizitätspflichten gemäß neuem Handelsrecht wäre ein kurzes Ansprechen auch der umgekehrten Betriebsaufspaltung wünschenswert gewesen.

Abschnitt V. beinhaltet einen Steuerbelastungsvergleich für die Rechtsformen GmbH, OHG, GmbH & CO KG und (klassische) Betriebsaufspaltung. Mittels einer kasuistischen Veranlagungssimulation sollen die verbal gewonnenen Aussagen quantitativ gestützt bzw. ergänzt werden. Dieser Belastungsvergleich stellt eine Erweiterung der 1978 von Jacobs/Brewi/Schubert in „Steuroptimale Rechtsform mittelständischer Unternehmen“ vorgestellten Simulationsrechnung dar. Die Ausgangsdaten wurden erheblich vervollständigt und bestechen durch ihre Praxisnähe. Fraglich dürfte jedoch sein, ob die von den Autoren einfürend angesprochenen Adressaten des Handbuchs tatsächlich erreicht werden: Während für Praktiker eine derartig ausgeweitete steuerlich-ökonomische Analyse von erheblicher Bedeutung sein mag, werden Studierende, die sich mit den Grundlagen und der Systematik der Unternehmensbesteuerung erst vertraut zu machen suchen, überfordert sein. So werden als Gesellschaft/Gesellschafter-Verträge berücksichtigt: Geschäftsführerverträge, ein festverzinsliches Darlehen, ein partiarisches Darlehen, ein Miet- bzw. Pachtvertrag und ein Beratungsvertrag; hinzu kommen Vertragsbeziehungen mit Außenstehenden. Daß im mitgelieferten EDV-Programm eine Variation der Ausgangsdaten, d.h. auch deren Beschränkung, möglich ist, hilft nicht weiter, da dieses nicht das Berechnungsschema, sondern nur das Ergebnis i. S. d. jeweiligen Gesamtsteuerbelastung liefert. Ein Nachvollziehen der geänderten Größen und deren Auswirkungen ist somit nicht möglich.

Positiv hervorzuheben sind die Ausführlichkeit der Analyse, die hier auf Details nicht verzichtet, und die Formulierung von Wenn/Dann-Aussagen. Generalisierungen werden zu Recht vollends vermieden. Der Kreis der Untersuchung schließt sich, wenn im Anschluß an die Analyse der Einflußfaktoren im Abschnitt VI. erneut die Argumente für eine rechtsformneutrale Besteuerung vorgetragen und Möglichkeiten zur Reduzierung der derzeitigen rechtsformabhängigen Besteuerungsfolgen vorgestellt werden.

Im letzten Abschnitt VII. wird ein Ausblick auf die Entwicklung im Rahmen der EDV-gestützten Rechtsformanalyse gegeben. Zwei Tendenzen werden dabei in ihren Ansätzen skizziert: Die Erweiterung des vorgestellten einperiodigen Belastungsvergleichs zu einer mehrperiodigen Wirtschaftlichkeitsanalyse und die Entwicklung von Expertensystemen, die auch nichtsteuerliche Einflußgrößen erfassen.

In der Gesamtbetrachtung sei betont, daß Praktiker und Studenten, die sich mit der rechtsformabhängigen Unternehmensbesteuerung befassen, zu der hier besprochenen Arbeit mit Gewinn greifen können. Das vorliegende Werk hebt sich wohltuend von manch anderer Publikation im breiten Angebot der Fachliteratur zu diesem Gebiet ab. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf den im Handbuch angebotenen Steuerbelastungsvergleich; auch das dazu entwickelte EDV-Programm ist eine zeitgerechte Erweiterung. Die separate Erwerbsmöglichkeit beider Teile kommt zudem der Tatsache entgegen, daß das Handbuch für sich alleine bestehen kann. Beiden Elementen des Werkes ist eine weite Verbreitung zu wünschen.

M. Wehrheim, Frankfurt/M.

*Bußmann, Johannes*: Das Management von Zinsänderungsrisiken. Theoretische Ansätze und ihre empirische Überprüfung für den deutschen Rentenmarkt. (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Bd. 5, Bd. 901). Verlag Peter Lang, Frankfurt am Main-Bern-New York-Paris 1988. X, 364 S. Br./lam. sFr. 80,-.

Bußmann ist mit seiner Arbeit über „Das Management von Zinsänderungsrisiken“ etwas Bemerkenswertes geglückt: sie leistet gleichzeitig weniger und mehr als ihr Titel zunächst suggeriert. Der ratsuchende Finanzierungspraktiker, der mit den Anlageproblemen zinsreagibler Wertpapiere befaßt ist und aus dem Titel konkrete Handlungshinweise erwartet, wird möglicherweise enttäuscht sein: unmittelbar umsetzbare Entscheidungsregeln enthält diese Arbeit nicht. Hingegen wird jeder an Problemen der empirischen und theoretischen Kapitalmarktforschung interessierte Ökonom, aber auch der an methodischen Grundlagen interessierte Finanzierungspraktiker in dieser Arbeit (einer Karlsruher Dissertation) eine grundlegende Leistung vorfinden, die die Analyse der Zinsstruktur und der Konzepte zur Messung von Zinsänderungsrisiken für den deutschen Kapitalmarkt entscheidend weiterführt und auch für angrenzende Arbeitsgebiete interessante Impulse enthält.

Bußmann hat sich in seiner Arbeit zum Ziel gesetzt, alternative Maße für das Zinsänderungsrisiko und mit diesen verknüpfte Strategien für das Portfoliomanagement hinsichtlich ihres theoretischen und empirischen Gehalts zu prüfen, indem er sie einem Test auf Basis von Daten für den deutschen Rentenmarkt unterzieht.

Im ersten Schritt (Abschnitt 2 nach der Gliederung der Arbeit) werden zunächst die methodischen und konzeptionellen Grundlagen der Analyse geklärt. Ausgehend von einer Typologie, die Anleihen nach verschiedenen Risikoarten klassifiziert, werden gesamtfallige, risikolose (d. h. allen Risiken außer dem Zinsänderungsrisiko und dem Inflationsrisiko unterliegende) und auf DM lautende Anleihen als Gegenstand der Untersuchung gewählt. Diese sind zwar zur isolierten Untersuchung von Zinsänderungsrisiken geeignet, jedoch werden damit implizit in nominalen Größen ausgedrückte Zielfunktionen unterstellt, da sonst auch Inflationsrisiken berücksichtigt werden müßten.

Ausgehend von diesen Prämissen besteht das Risiko des Anlegers von Anleihen in der Ungewißheit über die Diskontfaktoren, mit denen zukünftige Zahlungsströme abgezinst werden. Unter der Annahme, daß diese Abzinsungsfaktoren wiederum als



Funktion eines Vektors von Zustandsvariablen beschrieben werden können, kann man die in einem Zeitpunkt gültigen Diskontfaktoren als Funktion des gegenwärtigen Zeitpunktes, des Zeitpunktes der als sicher erwarteten Zahlung und der Zustandsvariablen ausdrücken. Diese Überlegungen faßt Bußmann in einem Renditemodell für Anleihen zusammen, in dem sowohl die Zeit als auch die Zustandsvariablen als stetige Faktoren aufgefaßt werden und das als strukturierendes Konzept für alle späteren Untersuchungen dient.

Die zweite Hälfte dieses Abschnitts dient der Begründung einer klaren und operationalen Definition des Zinsänderungsrisikos als nichtantizipierte Änderung der Zinsstruktur. Der Begriff der Zinsstruktur, verstanden als Funktion der internen Verzinsungen homogener Diskontanleihen, wird dabei deutlich von dem der Renditestruktur, wie sie z. B. von der Deutschen Bundesbank publiziert wird, unterschieden. Letztere ist die Effektivverzinsung von Kuponanleihen und wegen der implizierten Wiederanlageprämisse für die Untersuchung des behandelten Gegenstands ungeeignet.

Im folgenden dritten Abschnitt werden Anlagestrategien mit Hilfe des Grundmodells der Entscheidungstheorie systematisiert. Als allgemeines Anlageproblem wird hier die Verknüpfung einer einmaligen Vermögensanlage und eines Stroms von hinsichtlich Höhe und Zeitpunkt festgelegten Einzahlungen verstanden. Als wesentliche Anlagestrategien werden Immunisierungsstrategien unterschieden, die eine vollständige Eliminierung des Risikos zum Ziel haben, und Nichtimmunisierungsstrategien, bei denen ein bestimmtes Risiko bewußt in Kauf genommen wird, um entsprechende Chancen realisieren zu können. Trotz der scheinbaren Konsequenz des so aufgefaßten Anlageproblems mit der Risiko-Rendite-Abwägung in der Makrowitz-Tobinschen Portfoliotheorie und den darauf aufbauenden Bewertungsmodellen (den Capital Asset Pricing-Modellen von Sharpe, Lintner und Mossin) sind diese für das vorliegende Problem ungeeignet. Bußmann gelingt es, diesen Umstand eindeutig herauszuarbeiten, indem er auf die Tatsache verweist, daß die gleiche Anleihe für Anleger mit unterschiedlichen Planungshorizonten auch unterschiedliche Risiken besitzt, die somit nicht in einem für alle Marktteilnehmer gültigen Maß (wie z. B. der Varianz) zusammengefaßt werden können.

Der vierte Teil der Untersuchung diskutiert nun alternative Spezialisierungen sowie daraus abgeleitete Maße für Zinsänderungsrisiken des vorher dargelegten allgemeinen Renditemodells. Ziel dieser Spezifikationen ist es, verschiedene – sowohl in der Literatur vorgeschlagene als auch selbstentwickelte – Risikomaße vergleichbar zu machen. Es ist eine der herausragenden Leistungen dieser Arbeit, all diese – in der Regel ad hoc spezifizierten – Kriterien für die Messung von Zinsänderungsrisiken in einem kohärenten Rahmen als Spezialfälle eines übergreifenden Modells abgeleitet und dadurch miteinander vergleichbar gemacht zu haben. Die Spezialisierungen des allgemeinen Renditemodells betreffen dabei die Zahl und Auswahl der Zustandsvariablen für die Zinsstruktur und die Spezifikation der Zufallsprozesse, denen diese Zustandsvariablen folgen.

Die erste Gruppe solcher Spezialisierungen sind Durationmodelle, bei denen eine oder mehrere – in der Regel ad hoc festgelegte – „Duration“ als Maße für das Zinsänderungsrisiko angenommen werden. Zur Entwicklung eines Durationmodells werden die impliziten Annahmen über die Zufallsprozesse der Zustandsvariablen ermittelt, die sicherstellen, daß das angenommene Risikomaß das Anlagerisiko (im Sinne des allgemeinen Anlageproblems) korrekt mißt. Bußmann kann so das Ergebnis herleiten, daß Durationmaße ungeachtet des praxisbezogenen Vorteils einfacher Berechenbarkeit zu restriktiv sind, um als Maße für das Zinsänderungsrisiko tauglich zu sein, da sie spezielle Zufallsprozesse der Variablen der Zinsstruktur unterstellen. Es konnte

darüberhinaus gezeigt werden, daß Durationmodelle die Möglichkeit von risikolosen Arbitragegewinnen implizieren.

Die zweite betrachtete Modellgruppe sind zeitstetige Bewertungsmodelle, deren wesentliche Annahme ist, daß die Zustandsvariablen der Zinsstruktur speziellen Zufallsprozessen (Diffusionsprozesse) folgen. Hier ist der Zufallsprozeß dieser Variablen somit keine implizite Voraussetzung, sondern eine explizite Annahme, so daß der Autor nun den umgekehrten Weg gehen kann: für eine gegebene Auswahl von Zustandsvariablen und Spezifikationen ihrer Zufallsprozesse werden die Risikomaße und Kriterien entwickelt, unter denen Anleiheportfolios vollständig gegen nichtantizipierte Einflüsse immunisiert werden können. Als weitere Spezialisierung wird nun zusätzlich Arbitragefreiheit gefordert. Dies bedeutet, daß zwei hinsichtlich ihrer Risikocharakteristika identische Portfolios dieselbe Rendite haben, da andernfalls Arbitragemöglichkeiten eröffnet werden. Dies bedeutet insbesondere, daß ein Anleger auf ein vollständig immunisiertes Portfolio für eine infinitesimale Dauer nur die risikofreie Momentanverzinsung erhält.

Bußmann glückt in diesem Abschnitt, der den theoretischen Kern seiner Argumentation enthält, der Kompromiß zwischen der Darlegung mathematisch anspruchsvoller Modelle – deren Verwendung ist hier unverzichtbar – und einer klaren und übersichtlichen Darstellung, von der z.T. auch der mathematisch weniger geschulte Leser profitieren kann. Es gelingt ihm außerdem immer wieder, die formale Argumentation durch Interpretationen zu unterstützen und dadurch Stringenz mit Anschaulichkeit zu verbinden.

Als Ergebnis dieses Modells erhält Bußmann als zentrales Element Sensitivitätsfaktoren, die ein Maß für die Reagibilität der Diskontierungsfaktoren auf Änderungen der Zustandsvariablen sind. Er verdeutlicht, daß sich die übliche Durationmaße aus diesen Sensitivitätsfaktoren unter sehr speziellen Annahmen ergeben, für den Fall des von Macaulay vorgeschlagenen Durationmaßes z.B. nur dann, wenn diese Faktoren proportional zur Fristigkeit der Anleihe sind.

Die empirische Überprüfung des Modells und die daraus erfolgende numerische Festlegung der Maße für das Zinsänderungsrisiko erfordert eine Auswahl der Zustandsvariablen (bzw. geeignet erscheinender Instrumente), Spezifikation und Schätzung der Parameter der Diffusionsprozesse und die Lösung der Bewertungsgleichung. Bußmann gibt einen Überblick über in der Literatur vorgeschlagene Spezifikationen, diskutiert deren wesentliche Eigenschaften und führt schließlich die analytische Lösung der Bewertungsgleichung (einer partiellen Differentialgleichung) an einem Beispiel durch.

Der fünfte Abschnitt widmet sich einer kritischen Übersicht bisheriger empirischer Tests, die für einige der oben skizzierten Modelle durchgeführt wurden. Die meisten von ihnen konnten keine Überlegenheit komplizierter Durationkriterien gegenüber einfachen feststellen. Dies widerspricht den Ergebnissen der theoretischen Argumentation in den ersten Teilen der Arbeit und würde – angesichts der leichteren Berechenbarkeit – für die Verwendung einfacher Risikomaße sprechen.

Der sechste und mit über 120 Seiten längste Abschnitt der Arbeit enthält Bußmanns eigene empirische Untersuchung für den deutschen Rentenmarkt, die er damit motiviert, daß zum einen für den deutschen Markt bisher überhaupt keine Untersuchung dieser Art vorliegt und zum anderen die bisher erzielten unbefriedigenden Ergebnisse auf die Mangelhaftigkeit der verwendeten Methoden zurückzuführen sind. Voraussetzung der Überprüfung dieser Modelle ist die Ermittlung der Zinsstruktur im oben dargelegten Sinn. Eine solche Datenbasis lag bisher für den deutschen Markt nicht



vor und wurde von Bußmann erstmalig für den Zeitraum 1978 - 1986 erstellt. Eine etwas genauere Darstellung dieser Ergebnisse findet sich in *Bußmann* (1989)\*.

In der Schätzung des Modells selbst folgt er weitgehend den von Brennan/Schwartz für den kanadischen und den US-Markt durchgeführten Untersuchungen. Seine wesentliche methodische Neuerung liegt darin, nicht wie in ähnlichen Untersuchungen zu unterstellen, daß der Marktpreis für das Risiko über die Zeit konstant ist, sondern variiert. Er trägt dieser Tatsache dadurch Rechnung, daß er diesen Parameter aus Querschnittsregressionen für jeden Beobachtungszeitpunkt einzeln schätzt. Aus der Lösung der Bewertungsgleichung – die für die gewählte Spezifikation jedoch nur numerisch erfolgen kann – erhält man als Lösung Modellpreise für die Anleihen, die mit den tatsächlichen Preisen verglichen werden können. Bußmann kommt zu dem Ergebnis, daß die so erzielten Ergebnisse besser sind als die von Brennan/Schwartz, ein Vergleich, der jedoch fragwürdig ist, da diese Differenz auch eine Folge der Verwendung unterschiedlicher Daten sein kann. Die Ergebnisse indizieren jedoch, daß die Annahme der Konstanz des Marktpreises des Risikos für den deutschen Kapitalmarkt restriktiv gewesen wäre. Das aufwendige Schätzverfahren, das mit der Aufgabe dieser Annahme erforderlich wird, war somit offenbar gerechtfertigt.

Ob die Schätzung der Koeffizienten für das Zinsänderungsrisiko und die am Markt geforderten Risikoprämien richtig erfaßt werden, kann nur durch den Vergleich mit anderen Risikomaßnahmen beurteilt werden. Bußmann erhält jedoch plausible Ergebnisse, z. B., daß die Risikoprämien für Änderungen des kurzfristigen Zinssatzes negativ sind, wenn die Zinsstruktur invers ist: die Erwartung sinkender Zinsen (d. h. steigender Renditen) am Markt bedeutet, daß der Käufer für die erwartete, über der Momentanverzinsung liegende Rendite eine Prämie zahlen muß.

Der im nächsten Unterabschnitt beschrittene Weg testet das Modell durch den indirekten Vergleich der aus dem Modell hergeleiteten Immunisierungsbedingungen mit auf anderen Risikomaßen beruhenden Anlagestrategien. Der Kerngedanke der Tests mit Immunisierungsstrategien besteht darin, eine Zahlungsreihe hinsichtlich sämtlicher Risikocharakteristika durch eine andere zu duplizieren und zu überprüfen, ob auch die Renditen beider übereinstimmen. Differenzen können nur aus Bewertungsfehlern des Marktes oder aus Prämien für Risikofaktoren resultieren, die vom Modell nicht oder nicht korrekt erfaßt wurden. Bußmann testete 13 verschiedene Immunisierungsbedingungen mittels verschiedener Anlagestrategien, die sich durch Auswahl der zu duplizierenden Zahlungsreihe, Planungshorizont und Umschichtungsfrequenz unterschieden. Er fand im Gegensatz zur bisherigen Literatur erhebliche Differenzen zwischen einfachen und komplizierten (verallgemeinerten bzw. um bestimmte Faktoren korrigierten) Durationmaßen. Auch die aus dem speziellen Arbitragemodell mit zwei Faktoren gewonnen Kriterien erwiesen sich als gut geeignet.

Zur Durchführung direkter Tests verwendete er die aus dem Arbitrage Pricing Modell folgende lineare Beziehung zwischen Rendite und Risikofaktoren. Für die Risikofaktoren können dann die abgeleiteten Risikomaße eingesetzt werden. Darüberhinaus wurden weitere Variablen auf ihre Signifikanz getestet, um die Modelle auf die Vollständigkeit des jeweiligen Erklärungsansatzes, Linearität und Markteffizienz zu überprüfen. Die Ergebnisse bestätigten diejenigen, die mit Immunisierungsstrategien gewonnen wurden. Durchgehend wurden bessere Ergebnisse bei Berechnungen mit theoretischen (d. h. aus der Zinsstrukturschätzung ermittelten) als mit

---

\* *Bußmann*, Johannes (1989) Die Bestimmung der Zinsstruktur am deutschen Kapitalmarkt – Eine empirische Untersuchung für den Zeitraum bis 1986, in: *Kredit und Kapital* 22, 117 - 137.

beobachteten Preisen erzielt. Die Hinzunahme des Absolutbetrags der Differenz zwischen beiden (Bußmann spricht von Bewertungsfehlern) verbesserte in allen Regressionen das Schätzergebnis, die Markteffizienzhypothese ist also abzulehnen. Interessant ist, daß für die Teilperiode steigender Zinsen (1978 - 1981) Koeffizienten mit umgekehrten Vorzeichen wie für die Teilperiode fallender Zinsen (1981 - 1986) gefunden wurden: die am Trend orientierten Erwartungen schlagen sich somit in den Risikoprämien nieder.

Insgesamt zeichnet sich der empirische Teil dieser Arbeit durch seinen Umfang und die Breite des Ansatzes aus: die Zahl der Regressionen, die in die Endfassung der Arbeit eingegangen sind, dürfte eine größere fünfstellige Zahl erreichen. Angesichts dieser Tatsache müssen Unterlassungen entschuldigt werden. Vielleicht hätte die Untersuchung jedoch davon profitiert, wenn die Qualität der Spezifikation der Regressionen mittels diagnostischer Test gründlicher untersucht worden wäre, die so einige der unkommentiert gebliebenen Ergebnisse – z. B. die Ablehnung der Linearitätshypothese – stärker ins Licht gerückt hätten. Dies würde dem Leser eine bessere Beurteilung der Ergebnisse erlauben; eventuell hätte eine solche Überprüfung auch eine Respezifikation der Schätzgleichungen erfordert. Auf qualitative Verbesserungen dieser Art mußte jedoch angesichts der angestrebten Quantität verzichtet werden.

Bußmann faßt seine Ergebnisse dahingehend zusammen, daß Durationmaße das Zinsänderungsrisiko überschätzen und theoretisch fundierten Risikomaßen, d. h. solchen aus Gleichgewichtsmodellen oder verallgemeinerten Durationkonzepten, unterlegen sind. Immunisierung gegen das Zinsänderungsrisiko erwies sich als durchführbar. Werden nicht Marktpreise sondern Modellpreise zugrundegelegt (um den Einfluß von Bewertungsfehlern, gegen die nicht immunisiert werden kann, zu eliminieren), so konnte das Zinsänderungsrisiko mit einigen Risikomaßen bis auf einen Anteil von 1/100 der Rendite reduziert werden.

Bußmanns Untersuchung hat die Grundlagen des Managements von Zinsänderungsrisiko entscheidend weiterentwickelt und eine methodische Basis zur Verfügung gestellt, die solider und tragfähiger ist als ad hoc definierte Durationkriterien, deren Begrenztheit und Fragwürdigkeit er nachgewiesen hat. Aus diesem Grunde ist seiner Arbeit eine weite Verbreitung zu wünschen, der das hohe technische Niveau der Argumentation hoffentlich nicht zu sehr entgegensteht. Die praktischen Konsequenzen auch für technische wenig versierte Leser noch einmal zusammenzustellen müßte Gegenstand einer weiteren Arbeit sein. Sie könnte z. B. den Titel „Das Management von Zinsänderungsrisiken“ tragen.

E. Maug, Frankfurt a. M. / London

*Siebert, Horst (Hrsg.): Angebotsentwicklung und Preisbildung natürlicher Ressourcen (Schriften des Energiewirtschaftlichen Instituts an der Universität Köln, Bd. 30). Oldenbourg, München 1986. 148 S. DM 38,-.*

Die Preisbildung bei natürlichen Ressourcen und die damit verbundenen Angebots- effekte, die seit den 70er Jahren als zunehmend wichtige Analysefelder der Wirtschaftstheorie aufgefaßt werden, wird in dem vorliegenden Band anhand mehrerer interessanter Fallbeispiele untersucht. Die Beiträge sind auf dem Symposium 1985 des von der DFG geförderten Schwerpunktprogramms „Ökonomik der natürlichen Ressourcen“ vorgelegt worden und sind Teilergebnisse einer umfassender angelegten längerfristigen Analyse der intertemporalen Allokation natürlicher Ressourcen an der Universität Konstanz. Der einleitende Beitrag von *Horst Siebert* „Ricardo- und



Hotelling-Paradigmen für die Preisbildung natürlicher Ressourcen“ stellt die zwei Grundparadigmata zur intertemporalen Preisbestimmung von Ressourcen einander gegenüber. Der Ricardo-Ansatz geht von qualitativ heterogenen Flächen bzw. Ressourcenlagerstätten aus; da im Zeitablauf allmählich qualitativ geringwertigere Lagerstätten erschlossen werden, verschiebt sich die Marktangebotskurve allmählich nach oben – vorausgesetzt, technischer Fortschritt bei Extraktion und Transport kompensieren die Qualitätsverschlechterung der Ressourcenlager im Zeitablauf nicht. Demgegenüber bilden im Hotelling-Paradigma die sogenannten user costs (Nutzerkosten) eine zentrale Rolle für die intertemporale Preisentwicklung. Ausgehend von der Annahme finiter Ressourcenbestände, bedeuten Förderung und Verkauf einer Ressource in der Gegenwart einen Gewinnverzicht in der Zukunft: Das Gewinnmaximierungskalkül des Ressourcenanbieters führt auf die Gleichgewichtsbedingung, daß der Gegenwartswert des Grenzgewinns in Gegenwart und Zukunft einander gleich sein müssen; infolge der systematischen Gegenwartspräferenz (positive Zeitdiskontrate) der Individuen bzw. der Anbieter bedeutet dies, daß die Nutzungskosten bzw. der Angebotspreis einzelner Ressourcenanbieter im Zeitablauf mit der Diskontrate steigen. Sinkt bei zunehmender Erschöpfung des Ressourcenbestands die Ergiebigkeit der Ressourcenförderung (Bestandseffekt in der Kostenfunktion), so modifiziert sich die Hotelling-Regel: Die user costs können sich im Zeitablauf so stark vermindern, daß der Schattenpreis in endlicher Zeit fällt und schließlich – vor Erschöpfung aller Lagerstätten – auf Null sinkt. In dem in die Preisbildungsproblematik bei natürlichen Ressourcen gut einführenden Beitrag von Siebert könnte man sich eine noch weitergehende Fragestellung wünschen, etwa Überlegungen hinsichtlich der preistheoretischen Bedeutung alternativer Marktformen, der Rolle von Komplementarität bzw. Substitutionalität von natürlichen und künstlichen („chemischen“) Ressourcen, der Bedeutung der Anreize zur internationalen Rückwärtsintegration bei Ressourcen nutzenden Güterproduzenten und profitabler Möglichkeiten der Vorwärtsintegration seitens der Ressourceneigentümer sind weitere interessante Problemfelder. Unmittelbar deutlich wird im Einleitungsbeitrag die facettenreiche Problematik der Preisbildung und Lagerstättenaufschließung bei natürlichen Ressourcen. Siebert zeigt, daß mit der Einführung der Annahme heterogener Lagerstätten in eine „Hotelling-Welt“ sich die Aussagen des Ricardo- und des Hotelling-Paradigmas einander annähern. Dabei kommt es zu Preissprüngen, wenn nach der Erschöpfung günstiger Lagerstätten qualitativ geringwertigere erschlossen werden. Zugleich zeigt sich, daß die user costs um so weniger für den Angebotspreis von Bedeutung sind, je höher die Fixkosten eines Lagerstättenabbaus sind (hier könnte die Unterscheidung von sunk costs und fixen Kosten zusätzliche Differenzierungen bringen).

Walter Schulz geht in seinem Beitrag „Die Schätzung langfristiger Angebotskurven für Kohle“ vom Ricardo-Paradigma aus, wobei er den Weltmarkt (ohne RGW-Länder) in den atlantischen Teilmarkt (USA, Südafrika als Hauptanbieter, Europa als Hauptimporteur) und den pazifischen Teilmarkt (Australien und USA als Hauptanbieter, Japan als Hauptimporteur) untergliedert. Methodisch ist das Angebotsmodell mittelfristig in der Zeitperspektive, d. h. auf einen Zeithorizont von 20 Jahren bezogen, und stützt sich auf die heute bekannten Vorkommen (neue Prospektionstechnologien dürften zwar die entsprechenden Werte im Zeitablauf nach oben ggf. revidieren, der weltweite Bevölkerungszuwachs als der relativ sicheren Nebenbedingung relativiert dies jedoch). Infolge der gewaltigen abbaubaren Kohlereserven, die für wichtige Exportregionen das 200-300fache der heutigen Jahresförderung ausmachen, können, so die Argumente, die user costs vernachlässigt werden. Allenfalls für Kohlevorkommen im Eigentum von Erbmonarchen – König Hotelling in Ricardania? – wäre dies kritikwürdig. Eher fraglich ist, ob die mit „social/ecological dumping“ verbundenen unterschiedlichen nationalen Fördermethoden und -standards, etwa in

Südafrika, Polen und den USA, nicht nationale bzw. internationale negative externe Effekte beinhalten, die zu einer zweifelhaften Einschätzung der relativen Bonität einzelner Förderregionen führt. Zunächst bestimmt Schulz Umfang und Bonität der Weltreserven, wobei man mit Interesse zur Kenntnis nimmt, daß ein Unsicherheitsfaktor daher rührt, daß US-Kohlegesellschaften an einem induzierten Zustand der Unsicherheit über die Höhe der Reserven ein Interesse haben. Das präsentierte Kostenmodell stützt sich auf die von ICF Inc. entwickelte Datenbasis über Höhe und Qualität der Reserven. Ermittelt werden S-förmige Kostenverläufe für Australien und Südafrika, was auf die Verteilung der Reserven nach heterogenen Bonitätsklassen zurückzuführen ist. Die Analyse der langfristigen Grenzkosten der Kohleförderung zeigt eine hohe Elastizität des Exportkohleangebots. *Siegfried von der Wahl* gibt im Rahmen einer Ricardianischen Analyse in seinem Beitrag „Zur Erstellung eines Angebotsmodells für Natururan“ einen Überblick auf die Bausteine eines längerfristig angelegten, modular aufgebauten Modells für den oligopolistisch strukturierten Natururanmarkt. Auf der Anbieterseite werden dabei lediglich „forward costs“, d. h. noch ausgabewirksame Kosten – im Gegensatz zu „sunk costs“ – berücksichtigt. Erstaunlich hoch scheint auf den ersten Blick die sogenannte Gesamtlead-time, welche die Zeitdauer von der Prospektion und Explorationsvorbereitung bis zur tatsächlichen Förderung umfaßt: Die lead-time beträgt 17- 34 Jahre; diese lead-time könnte aber bei einem einsetzenden Nachfragesog, der z. Zt. nicht besteht, aber beträchtlich verkürzt werden. Für die Angebotsplanungsrechnung spielt die Betriebsgröße bzw. die „Taylor-Beziehung“ – die stabile Korrelation zwischen Betriebsgröße und Vorratsmenge – eine wichtige Rolle. Bei den zeitabhängigen Einflußfaktoren sind naturgemäß die Faktorpreisrelationen von Bedeutung. Schließlich wird auf die Exportlizenzpolitik wichtiger Uranlieferländer – nämlich Kanada und Australien – hingewiesen, die durch Exportkontingentierung eine langfristige Versorgung der inländischen Atomkraftwerke bzw. einen hohen Weltmarktpreis anstreben. Zu untersuchen bliebe die Frage, inwieweit und zu welchen Kosten die Brütertechnologie die finite Resource Uran zu einer infiniten zu machen vermag. *Hermann Herz, Eberhard Jochem* und *Michael Schön* untersuchen in ihrem Beitrag „Energieumwandlung und die Bewertung emissionsmindernder Maßnahmen im Bereich Luft“ im Rahmen eines linearen Optimierungsmodells alternative Möglichkeiten der Reduzierung von SO<sub>2</sub>- und NO<sub>x</sub>-Emissionen; sie fallen vorwiegend bei Gewinnung, Transformation und Nutzung von Energie an und verursachen in der Bundesrepublik Deutschland jährlich volkswirtschaftliche Kosten zwischen 10 und 40 Mrd. DM. Der Schwerpunkt der Modellanalyse liegt auf der Problematik der SO<sub>2</sub>-Emissionen. Hierbei erscheinen Technologien der Rauchgasentschwefelung bei Kohlekraftwerken wirtschaftlich am sinnvollsten: Die Gesamtemissionen könnten damit auf 40 vH des heutigen Wertes vermindert werden, und zwar zu Kosten von ca. 3 Mrd. DM pro Jahr. Der Gesetzgeber hat in diesem Sinne mit seiner GFAVO die Weichen richtig gestellt. Daß Strom als Energieträger gegenüber Öl bei der Bereitstellung von Niedertemperaturwärme ökologische Vorteile besitzt, erscheint aufgrund der Modellrechnung zweifelhaft. Fernwärme aus Kohle als Basis der Wärmeerzeugung erscheint sinnvoll, sofern die Heizwerke mit einer Rauchgasentschwefelung ausgerüstet sind. In einem erweiterten mehrdimensionalen Modell sollen in der Zukunft weitere Stoffe und Emissionsvermeidungstechnologien analysiert werden.

*Karl-Wilhelm Müller* und *Wolfgang Ströbele* untersuchen „Gesamtwirtschaftlich optimale Ressourcenausbeutung und Theorie der intertemporalen Preisbildung für natürliche Ressourcen.“ Anhand von zwei Spezialfällen werden die Durchsetzungsprobleme gesamtwirtschaftlicher Effizienzregeln unter den interessanten Bedingungen vollkommener Konkurrenz und monopolistischer Marktformen untersucht: Spezialfälle sind hierbei definiert als switching zu einer Backstop-Technologie bei stati-



scher Nachfragefunktion bzw. als Nachfragefunktions-Verschiebung infolge Kapitalakkumulation. Wettbewerbsgleichheit und optimale intertemporale Ressourcenallokation sind simultan, so wird gezeigt, nur durch eine Reihe von Annahmen zu realisieren. Eine monopolistische Marktstruktur führt im analysierten Spezialfall einer isoelastischen Angebotskurve und Extraktionskosten von Null (die analytisch leicht handhabbare „Mineralwasser-Technologie“) zu ineffizienter Allokation. Es gibt bekanntermaßen eine ganze Reihe von Backstop-Technik-relevanten Problemen – Verbrauchsbesteuerung, Preisobergrenzen etc. –, die für das Entwickeln und die Implementation von Backstop-Technologien eine Rolle spielen und die man weitergehend aus monopolistischer Perspektive analysieren könnte. Die weltweite Lokation der Lagerstätten macht diese Analyselinie vermutlich besonders interessant, da doch für die ressourcenpolitisch wichtigen sozialistischen Länder (bes. UdSSR und China) derartige Einflußfaktoren in ihrer Kombination eine entscheidende Rolle spielen. Die Preisbildung natürlicher Ressourcen in sozialistischen Ländern ist eine interessante Frage für sich, denn die sozialistische Arbeitswertlehre in der Tradition von Marx begünstigt, dies sei hier angemerkt, vermutlich als „Preisrationalität“ den verschwenderischen, weil billigen Umgang mit natürlichen Ressourcen.

Man kann diesem wirtschaftstheoretisch und energiepolitisch wichtigen und wertvollen Band nicht nur zahlreiche Leser, sondern auch bald Nachfolge-Werke wünschen, welche die Problematik der natürlichen Ressourcen für weitere Stoffklassen exemplarisch aufarbeiten und einige der angesprochenen offenen Fragen aufgreifen.

P. J. J. Welfens, Duisburg

*Scheer, August-Wilhelm: Wirtschaftsinformatik – Informationssysteme im Industriebetrieb. 2. vrb. A. Springer, Berlin-Heidelberg 1988. 450 Abb., XXI, 638 S. Geb. DM 69,00.*

Die Darstellung der betriebswirtschaftlichen Informationsverarbeitung in der Form ausführlicher Monographien mit Lehrbuchcharakter hat in der Vergangenheit stark darunter gelitten, daß diese mit Beschreibungen einer Vielzahl eher der Kerninformatik zuzurechnender technischer Aspekte überladen wurden. Neben Akzeptanzproblemen in der Betriebswirtschaftslehre führte diese Form der technischen Überfrachtung auch dazu, daß die eigentlichen Probleme der Wirtschaftsinformatik nicht in ausreichender Breite und Tiefe vorgestellt werden konnten. Im Gegensatz zu dieser konventionellen Darstellungsweise verzichtet der Autor der vorliegenden Arbeit vollständig auf die Beschreibung technischer und systemnaher Aspekte der Datenverarbeitung sowie auf die Darstellung der Anwendungsentwicklung (z. B. Systemanalyse, Programmierung). Auch die Darstellung der zugrundeliegenden theoretischen Konzepte und der Beschreibungsmethoden beschränkt sich auf ein vom Autor recht eng definiertes Mindestmaß. Diese enge Interpretation wird als notwendige Konsequenz des Selbstverständnisses der Wirtschaftsinformatik als „Wissenschaft von der Entwicklung und Implementierung betriebswirtschaftlicher computergestützter Informationssysteme“ (S. 1) begründet und ist aus allgemeinen Erwägungen heraus durchaus als eine begrüßenswerte Erweiterung der Literatur im deutschsprachigen Raum anzusehen.

Der Autor verfolgt in der vorliegenden Arbeit das Ziel, durch die durchgängige Benutzung einer überschaubaren Menge leicht verständlicher Beschreibungsmethoden sowie durch die inhaltliche Beschränkung auf betriebswirtschaftliche Informationssysteme exemplarisch die adäquate „Umsetzung von Anwendungswissen in EDV-geeignete Strukturen“ (S. 1) zu beschreiben. Im Gegensatz zum Untertitel

„Informationssysteme im Industriebetrieb“ läßt der Haupttitel „Wirtschaftsinformatik“ diese sowohl formalen wie auch inhaltlichen Beschränkungen jedoch nicht unbedingt erwarten. Eine bestimmte Erwartungshaltung ist mit dem Haupttitel unvermeidlich, da hierzu sowohl vom Autor selbst wie auch von verschiedenen anderen Autoren bereits mehrere im deutschen Sprachraum verbreitete Lehrbücher vorliegen. Während aus dieser Sicht die Abwendung von der Darstellung technischer und systemnaher Aspekte überfällig war und in der vorliegenden Arbeit wohl erstmals in dieser Konsequenz vollzogen wurde, ist die ebenfalls vollständige Ausklammerung des konventionellen Anwendungsentwurfes jedoch zum gegenwärtigen Zeitpunkt zumindest umstritten. Auch der weitgehende Einsatz von Informationssystemen macht nämlich den konventionellen Anwendungsentwurf aus mindestens drei Gründen nicht entbehrlich: Einerseits lassen sich viele betriebswirtschaftliche Probleme effizienter mit individuellen administrativen bzw. dispositiven Systemen lösen („programmieren“). Andererseits sieht sich jeder Benutzer von derzeit angebotenen Standardlösungen (zu denen auch Informationssysteme gehören) dazu genötigt, zur Lösung anspruchsvoller Probleme die standardisierten Problemlösungskomponenten durch individuelle Komponenten zu ergänzen. Nicht zuletzt stellen „Programme“ einen mit erheblichen Investitionen und Risiken verbundenen Gegenstand der betrieblichen Beschäftigung mit Informationsverarbeitung dar, dessen Spezifikation, Erstellung, Einführung, Wartung, Bewertung und Kontrolle zu den wichtigsten Problemen der Wirtschaftsinformatik gehören sollte. Auch die Beschränkung der Darstellung konzeptueller Grundlagen (z.B. der Unterstützbarkeit der Entscheidungsfindung oder der Standardisierbarkeit von Problemlösungswerkzeugen) auf die einführende Beschreibung einer kleinen Menge einfacher Beschreibungsmethoden kann dem Anspruch des Haupttitels „Wirtschaftsinformatik“ nicht ohne weitere Begründung gerecht werden. Selbst mit Bezug auf den Untertitel „Informationssysteme im Industriebetrieb“ sind die diesbezüglichen Ausführungen nur insofern ausreichend, soweit lediglich der Anspruch einer sehr konkreten Umsetzung betriebswirtschaftlichen Anwendungswissens in entsprechende Informationssysteme erhoben wird und weder Auswahl- noch Einführungs- oder Anpassungsprobleme bestehen. Der Untertitel läßt andererseits den Vergleich mit einer Vielzahl anderer traditionsreicher Lehrbücher des deutschen Sprachraums (z.B. Mertens/Griese: „Industrielle Datenverarbeitung 2 – Informations- und Planungssysteme“, 4. Auflage, Gabler, Wiesbaden 1984) zu: Während in der vorliegenden Arbeit der Aspekt der Entscheidungsunterstützung auffällig in den Hintergrund tritt, werden Datenbank-Entwurfsüberlegungen in wesentlich stärkerem Umfang dargestellt. Gleichzeitig fällt bei anderen Arbeiten dieses Bereiches sowohl eine weniger starke Schwerpunktsetzung im Fertigungsbereich wie auch eine weitaus geringere Integrationstendenz auf.

Die Darstellungen der vorliegenden Arbeit werden auch vom Autor im Zusammenhang mit seiner aktuellen Monographien „EDV-orientierte Betriebswirtschaftslehre“ (zur Zeit 3. Auflage, Springer, Berlin etc. 1987) und „CIM – Der computergesteuerte Industriebetrieb“ (zur Zeit 2. Auflage, Springer, Berlin etc. 1987) gesehen. Da sich alle drei Arbeiten trotz unterschiedlicher Zielsetzungen und Schwerpunkte in gewisser Weise ergänzen, sind einige inhaltliche Überschneidungen nicht zu vermeiden. Während jedoch „EDV-orientierte Betriebswirtschaftslehren die grundsätzliche allgemeinen Einflüsse der EDV auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen analysiert, hat „CIM – Der computergesteuerte Industriebetrieb“ eher eine auf einen speziellen integrierten Systemtyp zugeschnittene Beschreibungsfunktion. Die vorliegende Arbeit dagegen versteht sich als Analyse funktionsbezogener Informationssysteme unter sowohl spezifischen wie auch allgemeinen Aspekten der betriebswirtschaftlichen Informationsverarbeitung. Ihr kommt deshalb auch am ehesten der Titel „Wirtschaftsinformatik“ und der Charakter eines Lehrbuches zu. Die Strukturierung der



Darstellungen findet sich in ähnlicher Form schon im zweiten Teil „Betriebswirtschaftliche Anwendungen“ des Lehrbuches „Wirtschafts- und Betriebsinformatik“ (Verlag Moderne Industrie, München 1978) desselben Autors (unter Mitarbeit verschiedener anderer Autoren). Neben dem vollständigen Wegfall des ersten Teiles (Grundlagen hauptsächlich technischer oder systemnaher Art) dieses mittlerweile partiell durch die Entwicklung überholten Lehrbuches fällt beim Vergleich beider Arbeiten die Konzentration auf die Datenbankgestaltung (3. Kapitel des 3. Teiles) unter Vernachlässigung der Systemanalyse, der Programmierung, der Konfigurations- und Netzgestaltung sowie der Betrachtung von Datensicherungs- und Datenschutzaspekten (andere Kapitel des 3. Teiles) auf. Auch diese Inhalte wurden in der damaligen Arbeit unter „Gestaltung von Informationssystemen“ subsumiert. Es bleibt abzuwarten, ob ähnliche Modifikationen auch von anderen Autoren in dieser Form und in diesem Ausmaß nachvollzogen werden.

Der Autor widmet sich in einem ersten Hauptteil der Beschreibung von Informationssystemen. Dabei wird zwischen der Beschreibung statischer Aspekte (Funktionsarchitektur und Objekte) und der Beschreibung dynamischer Aspekte (zeitliche und örtliche Steuerung) unterschieden. Als Beschreibungsmethoden werden für statische Aspekte einerseits HIPO-Diagramme (Funktionsbaum) und Struktogramme (Funktionsbeschreibung), andererseits ein erweiterter Entity-Relationship-Ansatz (Konstruktion der Objekte und Objektbeziehungen) vorgestellt. Beim Entwurf der Datenstrukturen wird konsequent zwischen der Konstruktion der Datenstrukturen, der Umsetzung dieser Datenstrukturen in ein Datenmodell und der Umsetzung der Datenmodelle in ein Datenbanksystem unterschieden. Als Datenmodelle (und damit implizit als Datenbanksysteme) werden netzwerkartige und relationale Ansätze berücksichtigt. Für dynamische Aspekte des Informationssystems wird zunächst die zeitliche Steuerung durch die Vorstellung verschiedener Bearbeitungsformen (net change-Bearbeitung vs. regenerative Bearbeitung) und des Transaktionskonzeptes behandelt. In diesem Rahmen wird auch auf die inferentielle Verarbeitung kurz eingegangen. Als Beschreibungsmethode werden Interaktionsdiagramme verwendet. Die örtliche Steuerung von Informationssystemen wird durch die kurze Vorstellung verschiedener Vernetzungs- und Integrationskonzepte behandelt. In beiden Fällen (zeitliche vs. örtliche Steuerung) folgt der Beschreibung verschiedener Konzepte eine Zusammenstellung der wichtigsten Entscheidungskriterien für die Auswahl eines bestimmten Konzeptes. Als Abschluß der Analyse dynamischer Aspekte der Beschreibung werden Trigger- und Aktionsnachrichten als Mittel zur Steuerung komplexer Abläufe vorgestellt.

Die im ersten Teil der Arbeit ausgewählten Beschreibungsmethoden sowie die dort vorliegende Beschreibungsstruktur bilden die Grundlage für eine integrative Analyse verschiedener funktionsbezogener Informationssysteme im Rahmen des zweiten Hauptteiles. Dieser zweite Hauptteil ist der mit Abstand größte der drei Teile des Buches. Entsprechend dem Untertitel „Informationssysteme im Industriebetrieb“ liegt hier der Schwerpunkt auf sowohl betriebswirtschaftlichen wie auch technischen Planungs- und Steuerungsaufgaben der Produktion. Daneben werden jedoch in unterschiedlicher Tiefe auch Aufgaben des Beschaffungs-, Absatz-, Personal- und Rechnungswesens sowie der Verwaltung analysiert. Die Darstellungsweise folgt im allgemeinen dem im ersten Teil vorgestellten Beschreibungsschema. Entsprechend der Ausprägung der jeweiligen Funktion liegen Schwerpunkte der Darstellung im Entwurf der Datenstruktur (z.B. Stücklistenverwaltung), in der adäquaten Umsetzung in ein Datenmodell (z.B. Bedarfsverfolgung), in der zeitlichen Steuerung (z.B. Bedarfsplanung), in der örtlichen Steuerung (z.B. Ablaufsteuerung von CAM) und/oder in illustrierenden Beispielen aus der betriebswirtschaftlichen Theorie bzw. aus

realisierten Implementierungen. Die Beschreibung der zunächst vollkommen unterschiedlichen betrieblichen Informationssysteme ist bereits in diesem Teil der Arbeit durch den Versuch einer einheitlichen Darstellung und durch die Darstellung möglicher Querverbindungen auf eine spätere Integration ausgerichtet. Die Bemühung, komplexere Sachverhalte in geeigneter Weise zu illustrieren, hat jedoch zur Folge, daß die Erweiterung der ursprünglich ausgewählten und erläuterten Untermenge von Beschreibungsmethoden um eine Vielzahl zusätzlicher (und nicht explizit erläuterter) Beschreibungsinstrumente wie z.B. Programmablaufpläne (S. 105), Netzpläne (S. 156) oder Regelkreise (S. 232) erweitert werden muß.

Im dritten Hauptteil führt der Autor die verschiedenen im zweiten Teil beschriebenen funktionsbezogenen Informationssysteme im Rahmen eines integrativen Gesamtkonzeptes zusammen. Die Identifikation möglicher Abstraktionsrichtungen führt in diesem Zusammenhang zu einer Verknüpfung zum besonders gegen Ende der 70er Jahre propagierten Konzept des Management-Informationssystems. Den Abschluß dieses Hauptteiles und damit der gesamten Arbeit bildet die Charakterisierung der verschiedenen potentiellen Integrationswirkungen der computerintegrierten Fertigung (CIM).

Es ist dem Autor zweifellos gelungen, in dieser Arbeit eine zeitgemäße Beschreibung von Informationssystemen des Industriebetriebes mit einem umfassenden und illustrativen Integrationsansatz zu verbinden. Die hier vorliegende strikte und konsequent durchgehaltene Trennung zwischen einem Datenmodell-neutralen Entwurf von Bezugsobjekten und einer nachfolgenden Umsetzung in Datenmodelle (und schließlich in die Datendefinitionssprache eines entsprechenden Datenbanksystems) hat für den Entwurf von Informationssystemen Vorteile, die mit den Vorteilen verglichen werden können, die durch die Trennung des programmiersprachenneutralen Entwurfs von der nachfolgenden Codierung in einer Programmiersprache für den Entwurf von Anwendungen realisiert werden. Die vom Autor praktizierte Gleichbehandlung des netzwerkartigen und des relationalen Datenmodells ist jedoch auch mit erheblichen Nachteilen verbunden: Die unstrittige konzeptuelle Überlegenheit des relationalen Datenmodells durch die Möglichkeit, relationale Operationen (z.B. zur Stücklistenauflösung oder zur Brutto/Netto-Rechnung) in Form von relationalen Sichten in den Entwurfsprozeß der Datenstrukturen einzubeziehen, wird nicht genutzt. Stattdessen werden viele der derart als Datenstrukturen entwerfbaren Prozeduren in der vorliegenden Arbeit in Form konventioneller Abläufe (Struktogramme) vorgestellt, womit beispielsweise logische Datenunabhängigkeit nicht realisiert werden kann.

Obwohl die konsequente Gleichsetzung beider Datenmodelle dazu führen muß, neben Datenstrukturen auch eine Vielzahl zusätzlicher entwurfsabhängiger Prozeduren zu entwickeln, wird der Programmierungs-Aspekt der Gestaltung von Informationssystemen fast vollständig ausgeklammert. Die Beschränkung auf konventionelle Informationssysteme hindert den Autor weiterhin daran, inferentielle Formen der Verarbeitung in der ihnen zumindest potentiell zukommenden Ausführlichkeit zu würdigen. Vielleicht ist diese Selbstbeschränkung jedoch auch darauf zurückzuführen, daß die vorliegende Arbeit auch ohne Berücksichtigung der genannten Aspekte schon einen beträchtlichen Umfang angenommen hat. Außerdem spielen für die Lehrbuchfunktion, die einer Monographie mit dem Titel „Wirtschaftsinformatik“ zweifellos zukommen wird, auch Preiserwägungen eine Rolle.

Nichtdestoweniger wird erst die Diskussion der kommenden Jahre zeigen, ob der Gestaltung von Informationssystemen wirklich gegenüber dem Entwurf von Anwendungen eine derart herausgehobene Bedeutung zukommt. Auch wenn die Entwick-



lung der Informationstechnologie der letzten Jahre – vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen – durchaus dazu berechtigt, technische und systemnahe Aspekte der Informationsverarbeitung vollständig zu vernachlässigen bzw. diesbezügliche Überlegungen anderen Disziplinen der Informatik zu überlassen, erscheint der Vorschlag des Autors zur Zeit noch nicht in diesem Ausmaß auf die Anwendungsentwicklung übertragbar zu sein. In jedem Fall handelt es sich jedoch um ein zentrales Thema der Wirtschaftsinformatik. Nicht zuletzt durch einen Beitrag zu dieser Diskussion sollte sich der Haupttitel der vorliegenden, ebenso kompetenten wie konsequenten, zeitgemäßen und gut ausgestatteten Arbeit rechtfertigen. Bezüglich des Untertitels besteht dagegen kein Zweifel, daß es dem Autor gelungen ist, Informationssysteme im Industriebetrieb in einem integrativen und Datenmodell-neutralen Gesamtansatz in gleichzeitig umfassender wie kompakter Form darzustellen und damit ein ohne Einschränkungen empfehlenswertes Lehrbuch vorgestellt zu haben.

R. Winter, Frankfurt a. M.

*Schönfelder*, Bruno: Sozialpolitik in den sozialistischen Ländern (Die sozialistischen Staaten, Bd. 2). Mit einem Beitrag von Carsten Hermann-Pillath. Günter Olzog Verlag, München 1987. 217 S. Kart. DM 42.–.

Sozialpolitik in sozialistischen Ländern ist zufolge der immer deutlicher werdenden Ineffizienz der dort realisierten Wirtschaftssysteme ein breitere Lebenskreise interessierendes Thema geworden. Der Titel dieses Buches jedoch gibt den tatsächlichen Inhalt nicht genau wieder. Diese Arbeit stellt im wesentlichen einen flüssig zu lesenden Bericht über die Sozialpolitik in drei Ländern dar: in der Sowjetunion, in der VR China (C. Herrmann-Pillath) und in Jugoslawien. In diesen drei Beiträgen werden nicht nur die oft propagandistisch aufgemachten „Sollzustände“ sondern auch die tatsächlichen „Istzustände“ dargestellt; dies ist besonders zu begrüßen, als zwischen „Soll“ und „Ist“ häufig erhebliche Lücken klaffen. Diesen drei Länderberichten ist ein Sammelbericht über die Sozialpolitik in einer Reihe weiterer RGW-Länder (DDR, Polen, Ungarn, Bulgarien, Rumänien, Tschechoslowakei) eingefügt sowie ein Abschnitt vorgeschaltet, der sich mit theoretischen Erwägungen zur Sozialpolitik befaßt.

In Kapitel 1 (S. 13 - 16) erläutert der Verfasser seinen hier verwendeten Begriff der Sozialpolitik. Einer verkürzten Darstellung der primär deutschen Diskussion zu Ende des letzten und zu Anfang dieses Jahrhunderts folgt eine sehr kurze Skizzierung der genesis des Verständnisses von Sozialpolitik in den sozialistischen Ländern. Hier hätten Akzente gesetzt werden können; u. a. auch der, daß die Sowjetunion trotz ihrer sonst beanspruchten „ideologischen Führungsrolle“ auf dem Bereich Sozialpolitik deutlich zurückbleibt. Denn: Sozialpolitik als Lehrfach ist eine Anleihe, das polnische Lehrbuch „*Polityka społeczna*“ wurde unter Veränderung resp. Weglassung einiger Teile übernommen. Dies wäre um so wichtiger gewesen es festzuhalten, als Polen, das eine reiche Tradition in der sozialpolitischen Forschung aufzuweisen hat, im späteren kaum Beachtung findet. Diese Anmerkung ist zu erweitern: Die Gewichtung der Beiträge verfälschen dem nicht informierten Leser die tatsächliche Intensität der in den einzelnen Ländern betriebenen Forschung wie der sozialpolitischen Tätigkeit. Der Verfasser ist auch um eine eigene Definition von Sozialpolitik bemüht. Er will im folgenden unter Sozialpolitik verstehen, „was sich von einem in sich geschlossenen theoretischen Ansatz erfassen läßt“. Und das ist der „Begriff der state-contingent claims der ‚weltzustandabhängigen Ansprüche‘“ (S. 15). Doch dieser Begriff deckt sich seiner Meinung nach weitgehend mit dem Terminus der „Sozialen Sicherung“; so wäre es in der Tat einfacher gewesen.

Kapitel 2 (S. 17 - 40) ist den Elementen einer Theorie der Sozialpolitik gewidmet. Da hervorgehoben wird, daß sich nirgendwo ein geschlossener theoretischer Ansatz findet (S. 14), geht man die Lektüre dieses Kapitels mit besonderem Interesse an. Zu erwarten wäre, entsprechend der Aufgabenstellung, ein Ansatz zu einer Theorie der Sozialpolitik in den sozialistischen Ländern. Über längere Strecken findet sich allerdings nur eine allgemeine – und durchaus nicht unbekannte – Erörterung westlicher Literatur. Wo fände beispielsweise „Marktversagen auf Risikomärkten“ (ein Unterkapitel) Platz in einem sozialistischen Wirtschaftssystem?

Erst in dem sehr kurz gehaltenen Fazit (S. 39 - 40) wird diesbezüglich auf die sozialistischen Länder eingegangen. Die conclusio: es sei nunmehr gelungen, „ohne Zuhilfenahme kontroverser Werturteile“ ein „Modell und einen Maßstab zu entwickeln, mit dem die tatsächliche Sozialpolitik der sozialistischen Länder verglichen werden könne“ (S. 39). Dies ist jedoch, sollte es so gemeint sein, keineswegs eine neue Erkenntnis – und verhilft auch zu keiner Theorie. Es mag zum Trost reichen, daß der verdienstvolle polnische Sozialwissenschaftler, Jan Rosner, der Ansicht war, daß es auch im Sozialismus keine Theorie der Sozialpolitik gäbe: Theorie von ihm verstanden als ein Instrument, mit dem ex ante die Wirkungsweise sozial-ökonomischer Prozesse erkannt, soziale Probleme in ihrer Entstehung verhindert resp. deren Folgen gemildert werden könnten.

Dennoch wurde eine gleichwie geartete Sozialpolitik in den sozialistischen Ländern seit langem betrieben. Dies auch schon zu einer Zeit, als man beispielsweise in der DDR (bis 1965) parteioffiziell verkündete, daß eine sozialistische Gesellschaft „wesensmäßig sozial“ sei und sich soziale Gerechtigkeit aus dem Grundaufbau und dem Funktionsmechanismus der zentralgeplanten und vergesellschafteten Wirtschaft quasi im Selbstlauf ergeben müsse. – Der zweite Teil des Buches befaßt sich dann mit der tatsächlichen Sozialpolitik in sozialistischen Ländern.

Für diesen weitaus längeren Teil (rd. 160 Seiten) ist der Buchtitel richtig gewählt. Lebendig und anschaulich geschrieben, stellt er eine mit zahlreichen Daten angereicherte Einführung in sozialistische Sozialpolitik dar. Nochmals aber, primär ein Bericht über drei Länder: die Sowjetunion wird auf 40 Seiten abgehandelt, der VR China sind 50 Seiten gewidmet, Jugoslawien rund 30 Seiten. Die Sozialpolitik weiterer 6 RGW-Länder wird auf knapp 40 Seiten skizziert.

Dies bedingt eine nicht verständliche Ungleichgewichtigkeit. Zwar wird im Vorwort betont, daß der DDR, zufolge des bei dem deutschen Leser zu erwartenden besonderen Interesses, ein breiterer Raum eingeräumt werde, doch trifft das nicht zu. Hier wäre z. B. angeraten gewesen, auf Anmerkungen zur Politik der SMAD kurz nach dem Zweiten Weltkrieg zu verzichten und dafür beispielsweise auf die Versuche in den 70er Jahren einzugehen, die Schwerpunktsetzung sozialpolitischer Leistungen für die arbeitsfähige Bevölkerung, unter Hintansetzung der nicht mehr arbeitsfähigen Menschen, ideologisch zu verbrämen. Nämlich: Sozialpolitik als ökonomischen Hebel einzusetzen u. zw. mit der Begründung, daß sich die sozialistische Lebensweise primär in der Arbeitswelt verwirkliche.

Ähnlich vernachlässigt ist auch Polen, dessen intensive, durchaus kontrovers geführte Literaturdiskussion zu sozialen Themen nicht erschließbar scheint. Auch hier hätte sich gezeigt, daß Sozialpolitik im Rahmen der sog. sozial-ökonomischen Entwicklungsstrategie Giereks ab 1972 als ökonomischer Hebel eingesetzt werden sollte, daß z. B. das staatliche Angebot einer Sozialversicherung der gänzlich unversicherten privaten Bauern als Druckmittel zur Kollektivierung dienen sollte.

Diese wie auch andere Aspekte hätten dem Leser dann einen Teil des Verständnisses von Sozialpolitik im realen Sozialismus erschlossen. Unter anderem den, daß



soziale Leistungen häufig nur den „Charakter eines Restbetrags“ (Chechliński) der Verteilung haben, nachgeordnet den von den Zentralinstanzen formulierten wirtschaftlichen Zielen. Dies in erheblichem Ausmaß auch deshalb, als in diesen Gesellschaftssystemen die organisatorische Bündelung der Interessen sozial schwacher Gruppen verboten ist.

Zwei Vorwürfe bleiben dem Verfasser nicht erspart. Zum einen den der Ungleichgewichtigkeit der einzelnen Beiträge, was u. a. mit Sprachbarrieren resp. mit fehlender Literatur erklärt wird. Doch gerade zur DDR wie auch zu Polen und der Sowjetunion ist deutschsprachige Literatur verfügbar. Und bei gleichgewichtiger Behandlung der Länder wäre auch ein zweiter Vorwurf nicht anzubringen, daß nämlich das gefundene ‚einheitliche Maß und die Methode‘ (S. 15) zum Vergleich der Sozialpolitiken in den Länderbeiträgen schon aus rein räumlichen Gründen nicht durchgehalten wird.

Die Arbeit hätte ein geschlosseneres Bild vermittelt, wenn sie sich auf die Länder Sowjetunion, Jugoslawien und die VR China (der interessanteste Beitrag) reduziert hätte. Die Sowjetunion und Jugoslawien als Beispiele für Sozialpolitik in unterschiedlichen sozialistischen Wirtschaftssystemen, die VR China als Beispiel für eine Sozialpolitik zwar in einer mehr oder weniger zentralgeplanten Volkswirtschaft, jedoch auf dem Boden einer ganz anders gearteten tradierten Kulturgesellschaft, worauf im übrigen der Verfasser dieses Beitrags auch hinweist.

Für den Leserkreis, der sich mit der Struktur der sozialen Sicherungssysteme in der Sowjetunion, der VR China und in Jugoslawien bekanntmachen will, sowie den tatsächlichen sozialen Leistungen in diesen Ländern, gibt dieses Buch schon aufgrund der zahlreichen Daten wertvolle Informationen.

R. Peterhoff, Marburg

*Mestmäcker, Ernst-Joachim* (Hrsg.): Offene Rundfunkordnung. Prinzipien für den Wettbewerb im grenzüberschreitenden Rundfunk. Verlag Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 1988. 558 S. DM 20,-.

Der Sammelband gibt Referate wieder, welche für ein von der Bertelsmann Stiftung veranstaltetes und vom Herausgeber geleitetes Symposium vom 26. bis zum 28. November 1987 in Gütersloh verfaßt worden sind. Bei einem Teil der Autoren handelt es sich um hochkarätige Wissenschaftler, welche innerhalb des sog. Medienbereichs arbeiten. Ein zweiter Teil umfaßt herausragende Nachwuchskräfte aus dem Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht in Hamburg. Ökonomische, juristische und im engeren Sinne kommunikationswissenschaftliche Disziplinen kommen etwa gleichgewichtig zu Wort. Das gemeinsame erkenntnisleitende Interesse, welches sämtliche Beiträge durchzieht, ist ein Bemühen, neue Ordnungsformen zu entwickeln, welche die in allmählicher Auflösung begriffenen, weitgehend monopolistisch geprägten überkommenen Rundfunkstrukturen ersetzen könnten.

In einem ersten Abschnitt (Rundfunkrecht und Medienpolitik im Übergang) wird sozusagen der Sachverhalt bereitet. Neben vier Länderberichten zu Großbritannien, Bundesrepublik, Japan und Schweiz sind namentlich zwei weit ausholende Beiträge von *Mestmäcker* (Wege zur Rundfunkfreiheit in Europa) und von *Bullinger* (Europäische Rundfunkordnung im Übergang) zu nennen. Ein zweiter Abschnitt (Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkungen im Rundfunk) greift wettbewerbstheoretische Fragestellungen wie Aspekte des geltenden Kartellrechts auf. Aus den ersteren ist der Beitrag von *Hoppmann* (Meinungswettbewerb als Entdeckungsverfahren) hervorzu-

heben. In unerbittlicher Methodenstrenge seziert er die einschlägige Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts. Sie wirkt in dieser Perspektive alles andere als imposant. Ähnlich scharf ist die Kritik *Helmut Gröners* („Griff in die Schublade des Begriffsrealismus“). Die positivrechtlichen Beiträge diskutieren die Konzentrationsproblematik (*Greiffenberg*), das Wettbewerbsverhältnis von öffentlich-rechtlichen und privaten Rundfunkanbietern (*Wieck*) sowie die Anwendbarkeit des GWB auf den Wettbewerb um Rundfunkprogramme (*Klaue*). In einem dritten Abschnitt befassen sich *Gressmann* und *Witt* mit den grenzüberschreitenden Aspekten des Rundfunks. In einem vierten Abschnitt widmen sich *Kepplinger* und *Noelle-Neumann* medienpolitischen Fragen in einem engeren Sinne, nämlich dem Einfluß der Rundfunkräte auf die Programmgestaltung der öffentlich-rechtlichen Anstalten sowie dem Zusammenhang von Medienwirkung und Medienpolitik. Ein kleines Kabinettstück ist der umfangreiche „Diskussionsbericht“ zum Symposium (S. 505 - 556), verfaßt von *Engel*, *Grundmann* und *Ellger*, drei Referenten am Hamburger Max-Planck-Institut. In der Übersichtlichkeit und extremen Differenziertheit seiner Fragestellungen wie der vorgestellten jeweiligen Lösungsoptionen erweist er sich als konzeptionelle Fundgrube.

Überblickt man die Beiträge insgesamt, so bleibt festzustellen, daß es sich nicht um Gelegenheitsarbeiten handelt, wie sie für Tagungsbände manchmal charakteristisch sind. Es handelt sich durchgehend um sorgfältig recherchierte, argumentativ und stilistisch ausgefeilte sowie gut dokumentierte Beiträge. Ganz überwiegend liegt ihnen ein wertungsmäßiges Vorverständnis zugrunde, welches auch im Bereich der Medien auf individuelle Handlungsfreiheiten und damit auf Marktprozesse setzt. Der Sammelband kontrastiert insoweit deutlich gegenüber jenem paternalistischen Trampelpfad, welchen die Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichts geöffnet und Landesgesetzgeber, Interessenten und eine etatistisch ausgerichtete wissenschaftliche Diskussion entschlossen befestigt haben. Faktischer Änderungsdruck könnte aus jenen Marktnischen erwachsen, welche private Anbieter mittlerweile besetzt haben. Normativ abgestützte Reformen erscheinen am ehesten auf europäischer Ebene aussichtsreich (Europäische Rundfunkkonvention innerhalb des Europarats, Fernsehrichtlinie innerhalb der Europäischen Gemeinschaft). Sie verbinden sich dort freilich mit der Gefahr des Außenprotektionismus (Quotenregelung zugunsten europäischer Produktionen).

W. Möschel, Tübingen

*Schanz*, Günther: Erkennen und Gestalten. Betriebswirtschaftslehre in kritisch-rationaler Absicht. C. E. Poeschel Verlag, Stuttgart 1988. IX, 157 S. Geb. DM 48,-.

Deutlicher als der Titel des vorliegenden Buches lassen sein Untertitel „Betriebswirtschaftslehre in kritisch-rationaler Absicht“ sowie das Vorwort die Intention erkennen, die der Verfasser verfolgt: Es geht ihm darum, das beobachtbare Spannungsverhältnis zwischen Wissenschaft und Praxis am Beispiel der Betriebswirtschaftslehre zu beleuchten, wozu – seiner Meinung nach – die Methodologie des kritischen Rationalismus einen Beitrag leisten kann, der das derzeit herrschende Desinteresse an einer methodologischen Hinterfragung des Faches ungerechtfertigt erscheinen läßt.

*Schanz* beginnt mit einer Darstellung seiner Auffassung vom kritischen Rationalismus, wobei er die Probleme der Vereinbarkeit eines realistischen Wissenschaftsideals mit der Forschung in der BWL nicht übergeht. Er versucht weder, methodologische Normen als explizite Handlungsanweisungen, noch den falsifizierenden empirischen Test als den alles entscheidenden Prüfstein für die Güte einer Theorie zu verteidigen.

ZWS 110 (1990) 4



Vielmehr weist er der Methodologie die Aufgabe einer Globalsteuerung der Wissenschaftspraxis zu und erhebt die Förderung eines Pluralismus von Erklärungsansätzen zum obersten Prinzip einer kritisch-rationalistischen Methodologie, damit die Konkurrenz zwischen alternativen Ideen zur Verdrängung der unterlegenen führen kann. Die ‚methodologische‘ Konsequenz, die aus diesem pluralistischen Forschungsideal zu ziehen wäre, bedenkt *Schanz* jedoch nicht: wenn nämlich allein der (vollkommene?) Wettbewerb der Ideen das Überleben der überlegenen Erklärungsansätze sicherstellen würde, wäre die Methodologie ihrer Aufgabe, Kriterien für die Wahl zwischen konkurrierenden Theorien anzugeben, entledigt. Unter diesen Voraussetzungen erscheint es wenig einsichtig, wie *Schanz* den kritischen Rationalismus noch heranziehen kann, um eine bestimmte Forschungsrichtung in der BWL, nämlich die verhaltenswissenschaftlich orientierte, auszuzeichnen. Seiner Ansicht nach ruft der kritische Rationalismus zu einer auf realistische Erklärungen gerichteten, anwendungsorientierten BWL auf, die sich um die technologisch-instrumentelle Umsetzung von in der sozialpsychologischen Grundlagenforschung verankerten Aussagen bemühen soll. Gleichzeitig räumt *Schanz* jedoch ein, daß gesetzesähnliche Aussagen weitgehend fehlen und die BWL lediglich Erklärungsskizzen liefern kann, die aber – in einer nicht näher spezifizierten Weise – „sehr hilfreich sein (können), um das jeweilige Phänomen theoretisch in den Griff zu bekommen“ (S. 28). Es bleibt ebenfalls unklar, wie sich die BWL auf ein von *Schanz* gefordertes möglichst realistisches Menschenbild gründen kann, wenn dieses gleichermaßen als „Mittel zur Komplexitätsreduktion“ (S. 115) dienen soll. Spätestens wenn *Schanz* „Tendenzen zur Zerforschung“ (S. 133) ablehnt und eine Besinnung auf „Essentials“ (S. 136) fordert, hätte ihm bewußt werden können, daß Realismus einerseits und modellmäßige Abstraktion andererseits in Konkurrenz zueinander stehen können, daß sie vielleicht unterschiedlichen Wissenschaftszielen dienen und durch unterschiedliche methodologische Vorbilder zu rechtfertigen sind. Obwohl das Vorhandensein methodologischer Alternativen von *Schanz* nicht geleugnet wird, weicht er der Frage, durch welche meta-methodologischen Kriterien sich der kritische Rationalismus als der überlegene Konkurrent im Wettbewerb methodologischer Ideen auszeichnen läßt, weitgehend aus: Um zu begründen, warum er den kritischen Rationalismus als eine fruchtbare methodologische Position für die BWL ansieht, greift *Schanz* auf weiche Argumente wie den Reiz und die Anziehungskraft zurück, die die Liberalität und der Optimismus dieser Position auf ihn persönlich ausüben.

Die Schrift von *Schanz* vermag insofern vielleicht denjenigen Leser anzusprechen, der – trotz der Diskrepanzen zwischen methodologischem Ideal und Forschungspraxis – dem kritischen Rationalismus und einer verhaltenswissenschaftlich orientierten BWL ohnehin zugeneigt ist. Dem methodologischen Zweifler den Wert wissenschaftstheoretischer Überlegungen nahezubringen und einen ‚modellplatonistischen‘ Ökonomen mit methodologischen Argumenten von der Notwendigkeit einer Umorientierung hin zu den Verhaltenswissenschaften zu überzeugen, wird *Schanz* jedoch kaum gelingen.

G. Schor, Frankfurt/M.

*Vieler, Alexander: Interessen, Gruppen und Demokratie. – Eine sozialökonomische Untersuchung über den Einfluß von Interessenverbänden auf wirtschaftspolitische Entscheidungen (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, 41). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1986. VII, 220 S. DM 79,-.*

Der mit der Verbändeforschung in der Bundesrepublik Deutschland einigermaßen vertraute Wirtschaftswissenschaftler nimmt dieses Buch mit gespanntem Interesse zur Hand: Hat der Autor an das steckengebliebene Forschungsprogramm des Vereins für Socialpolitik angeknüpft? Gibt er den zwanzig Jahre jüngeren theoretischen Ansätzen amerikanischer Wirtschaftswissenschaftler den Vorzug? Oder erblickt er gar in einem Modell des Neo-Korporatismus den wissenschaftlich ergiebigsten Weg zur Beschreibung, Erklärung und Kanalisierung wirtschafts- und sozialpolitischer Verbandseinflüsse?

Zur Erinnerung ist nur in Kürze anzumerken, daß nach dem Zweiten Weltkrieg die ersten Forschungsarbeiten über das (westdeutsche) Verbandswesen hauptsächlich von Vertretern der Politik- und Rechtswissenschaft sowie der Soziologie an ein paar Universitäten vorgelegt wurden: z.B. Heidelberg (Alfred Weber, Dolf Sternberger, Rupert Breitling), Tübingen (Theodor Eschenburg), Erlangen (Georg Weippert), Freiburg (Joseph H. Kaiser, Arnold Bergsträsser) und Berlin (Otto Stammer, Renate Mayntz). Intra- oder interdisziplinär abgestimmt oder koordiniert waren diese Einzelbeiträge – ungeachtet ihrer wichtigen Impulse für weitere Forschungen – jedoch nicht; und wesentliche Beiträge von Wirtschaftswissenschaftlern fehlten fast gänzlich.

Das veranlaßte 1959 eine kleine Gruppe von Wirtschaftswissenschaftlern im Wirtschaftspolitischen Ausschuß des Vereins für Socialpolitik zu eigenständiger Initiative. Hintergrund dafür war die Erfahrung, daß die Verbände in den bisher veröffentlichten Untersuchungen meist als tatsächliche oder potentielle Gefahr für idealtypische Entscheidungs- und Realisierungsprozesse in der Demokratie dargestellt wurden, was zwar große Aufmerksamkeit, aber auch einige Irritationen zur Folge hatte, und zwar in Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Der von Hans-Jürgen Seraphim geleitete Ausschuß stellte sich daher die Aufgabe, „zu einem vorurteilslosen, keinesfalls unkritischen Bild von den Aufgaben und Handlungen der Interessenverbände in der Wirtschaft zu gelangen“, um dann auf dieser Grundlage die Einflüsse der Verbände „auf die Öffentlichkeit, auf die politischen Parteien, auf Legislative und Exekutive einer genaueren Untersuchung zu unterziehen“ und damit auch erste Bausteine für eine Verbandstheorie zur Verfügung zu stellen. Georg Weippert, Ingeborg Eisenwein-Rothe, Günter Schmölders, Theodor Pütz u. a. arbeiteten in sechs Arbeitsgruppen an sieben Themenbereichen. Schon Mitte der 60er Jahre wurden die ersten Hauptwerke im Rahmen der Schriften des Vereins für Socialpolitik veröffentlicht, und die als Materialgrundlage gedachten Arbeiten, meist Dissertationen, über einzelne Verbände oder Verbandsgruppen erschienen in einer eigenen Schriftenreihe unter dem Titel „Untersuchungen über Gruppen und Verbände“. Der Tod von Hans-Jürgen Seraphim (1962) und Georg Weippert (1965) brachte jedoch alle weiteren Initiativen zum Erliegen, und so lief mit den letzten Publikationen zu Beginn der 70er Jahre auch das ganze Projekt aus, das mit so viel Elan begonnen und von großen wissenschaftlichen Erwartungen begleitet worden war. Für Alexander Vieler hat sich die Frage, ob er mit seiner Untersuchung an die Ziele und Methoden dieser Forschergruppe wieder anknüpfen sollte, offensichtlich gar nicht gestellt; er erwähnt diese wichtigen Initiativen und Leistungen nicht einmal dort, wo er die Ergebnisse der Verbandsforschung in den einzelnen Sozialwissenschaften zu würdigen versucht (S. 20 ff.).



Ausgehend von der „Neuen Politischen Ökonomie“ nennt Vieler als Zielsetzung seiner Arbeit, „die Einflußnahme von Verbänden auf gesellschaftliche Entscheidungen zum Nutzen ihrer Mitglieder zu analysieren“ (S. 31). Unter Verbänden versteht er „alle Organisationen ..., deren explizites oder implizites Ziel es ist, ständig vorübergehend oder auch nur in Einzelfällen auf politische und gesellschaftliche Entscheidungen hinzuwirken“ (S. 11 f.). Konkret subsumiert er darunter neben den Wirtschaftsverbänden im überkommenen Sinn auch Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände, alle Körperschaften des öffentlichen Rechts (Industrie- und Handelskammern, Ärztekammern etc.), Kirchen, Religionsgemeinschaften, politische Parteien und Vereine aller Art. Schon nach dieser Aufzählung stellt sich die berechnete Frage, wie sich aus einem derart inhomogenen Gruppen-Konglomerat wohl tragfähige Theorieansätze entwickeln lassen; und so wird das nicht die einzige kritische Frage an den Autor bleiben können.

Zur Beantwortung seiner selbstgestellten Aufgabe gliedert der Verfasser sein Werk in drei Hauptteile. Im ersten Hauptteil gibt er einen Überblick über bestehende Ansätze und beschreibt den Ausgangspunkt eines ökonomischen Ansatzes; im zweiten untersucht er die inhaltliche Grundlegung dieses Ansatzes, um schließlich im dritten ein Modell zur Einflußnahme von Verbänden auf gesellschaftliche Entscheidungen zu präsentieren.

Im ersten Kapitel des ersten Hauptteils setzt sich Vieler kurz mit den „zeitlich aufeinander folgenden Strömungen“ in der wissenschaftlichen Verbandsdiskussion auseinander und würdigt die „Klassischen Demokratie- und Staatstheorien“, die „Pluralismustheorie als Gruppentheorie“, die „Revidierte Pluralismustheorie als funktionale Theorie“, als deren konkrete Ausprägung er den Korporatismus begreift, den er zugleich zum „empirischen Hintergrund“ wählt für seine Darlegungen in allen folgenden Kapiteln (S. 14).

Daran knüpft der Autor unmittelbar an, wenn er im zweiten Kapitel die analytischen Grundlagen offenlegt und zunächst den Objektbereich abgrenzt: „Der Erfahrungsbereich als empirischer Hintergrund und der hierin analysierte Handlungsaspekt legen gemeinsam den Objektbereich fest.“ (S. 31). Unter Rahmenbedingung einer pluralistischen Gesellschaft mit Verbänden, die auf gesellschaftliche und politische Entscheidungen Einfluß nehmen können, erblickt er die zentralen Handlungs determinanten im ökonomisch rationalen Verhalten von Individuen bei Knappheit und im marktlichen Austausch von Gütern. Bei der Beeinflussung der Verteilungsordnung durch Verbände könne es sich um Kollektivgüter oder um öffentliche Güter handeln, denen die von Verbänden selbst produzierten privaten Güter gegenüberstehen, die entweder zur Deckung des Bedarfs der eigenen Gruppe dienen oder als altruistische Zuteilung an Dritte weitergegeben werden könnten (S. 31). Die Verteilungsordnung als Gesamtheit der Eigentumsrechte sei als notwendiger Teil des Gesellschaftsvertrages einer (ständigen) dynamischen Entwicklung unterworfen, weshalb Vieler – schon um der sozialen Stabilität willen – dem „flexiblen Sozialvertrag“ den Vorzug gibt, der neben einer Abgrenzung der Regelungsbereiche von Markt und Politik auch die Festlegung ihrer Institutionen beinhaltet und für Flexibilität im Dienste einer dynamischen Stabilität der Gesellschaft offensteht (S. 37). In kritischen Kurzanalysen der Grants Economy, des Transaktionskostenansatzes und der Neoklassik vertraut der Autor ganz auf die Überlegenheit des Rent-Seeking Ansatzes, wobei als Rente nach J. M. Buchanan jenes Entgelt an den Besitzer einer Ressource verstanden wird, das über das Entgelt bei alternativer Verwendung, also die Opportunitätskosten des Ressourceneinsatzes, hinausgeht.

Nach diesen Abgrenzungen des Untersuchungsrahmens kann Vieler sich nunmehr im zweiten Hauptteil der inhaltlichen Grundlegung des von ihm gewählten Ansatzes

zuwenden und behandelt im dritten Kapitel gleich die Kosten für eine Gesellschaft auf der Suche nach Renten. Hier stehen also die grundsätzlichen ökonomischen Auswirkungen des flexiblen Sozialvertrages zur Diskussion als „Folgen für eine Gesellschaft, die eine ständige Neuverhandlung von Eigentumsrechten und damit der Verteilungsordnung zuläßt“ (S. 57). Unter Heranziehung theoretischer Erkenntnisse insbesondere von M. Olson, J. M. Buchanan und G. Tullock macht der Verf. deutlich, daß der Charakter des kollektiven Gutes (als Ergebnis von Verbandsmaßnahmen zu Verteilungsänderungen) „keine allzu hoch anzusetzende Schranke bei dem Bemühen um Verteilungsänderungen sein dürfte“, die „zur Erreichung, Fortbestand oder Abwehr von Verteilungsänderungen aufgewendeten Ressourcen (jedoch) ... allokativen Verwendungen verlorengelien“. (S. 63f.). Und auch bei der sich anschließenden Untersuchung des Verbandseinflusses im Blick auf kurz-, mittel- und langfristige Wirkungen dominieren negative Ergebnisse wie Protektion und Outputstörungen, Strukturinsuffizienz und Strukturinflexibilität.

Das aussichtsreichste Mittel zur Eindämmung der hohen sozialen Kosten von Verbandsaktivitäten erblickt Vieler im „Korporatismus als vorherrschendem Strukturmuster der verbändlichen Einflußnahme“, den er im vierten Kapitel als „empirische Konkretisierung der funktionalen Pluralismustheorie“ beschreibt (S. 94, 97). Interessanterweise übernimmt der Verfasser die Definition des Korporatismus von Ph. C. Schmitter:

„Korporatismus kann definiert werden als ein System der Interessenvermittlung, dessen wesentliche Bestandteile organisiert sind in einer begrenzten Anzahl singulärer Zwangsverbände, die nicht miteinander in Wettbewerb stehen, über eine hierarchische Struktur verfügen und nach funktionalen Aspekten voneinander abgegrenzt sind. Sie verfügen über staatliche Anerkennung oder Lizenzen ... Innerhalb der von ihnen vertretenen Bereiche wird ihnen ausdrücklich ein Repräsentationsmonopol zugestanden, wofür sie als Gegenleistung bestimmte Auflagen bei der Auswahl des Führungspersonals und der Artikulation von Ansprüchen oder Unterstützung zu beachten haben.“ (S. 97).

Man braucht kein erfahrener Verbändeforscher zu sein, um nach gründlichem Lesen die tiefgreifenden Einschnitte zu erkennen, die mit der Realisierung eines solchen „Systems“ für die Staats-, Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung eines demokratischen Industrielandes verbunden wären. Schmitter, sicher einer der weltweit am meisten geachteten „Korporatisten“, weiß um die Implikationen seiner (eher als idealtypisch zu wertenden) Definition – auch im Blick auf Realisierungsprobleme in verschiedenen Ländern und in unterschiedlichen Ordnungssystemen; davon konnte sich der Rezensent auch 1988/89 in einjähriger Zusammenarbeit mit ihm an der Stanford University überzeugen. Bei Vieler ist das eher zweifelhaft, auch wenn er meint: „Die Einbindung der Verbände in eine institutionalisierte Konfliktregelung wird von bürgerlichen Kritikern (des Korporatismus, E. H. B.) generell positiv bewertet.“ (S. 105).

Mit solcher Erwartungshaltung strebt der Verfasser ohne große Umschweife zu auf den aus drei Kapiteln bestehenden dritten Hauptteil der Arbeit, in dem er, ausgehend von einem „korporatistischen Kontext, der eine stärkere wirtschafts- und gesellschaftspolitische Verbandsaktivität erst ermöglicht“, „ein Modell zur Einflußnahme von Verbänden auf gesellschaftliche Entscheidungen“ vorführt (S. 119). Ausgehend von der Annahme, daß die Veränderungen von Werten und Normen auf einer ideellen Ebene „denselben gesellschaftlichen Wandel wie die Verteilungsordnung auf der materiellen Ebene“ haben, bezieht der Autor neben den Verbänden des Produktionssektors ausdrücklich auch hier die „karitativen, weltanschaulichen, kulturellen, poli-



tischen und anderen Verbände“ in sein korporatistisches Ordnungsmodell ein (S. 120 f.). Als „empirische Erfolgsbedingungen“ für ein erfolgreiches Einwirken aller Verbände auf gesellschaftliche Entscheidungen beschreibt er: 1. die Organisationsfähigkeit der individuellen Interessen (S. 122 f.), 2. die Berücksichtigung der durch Individuen eingebrachten Interessen im verbandlichen Willensbildungsprozeß (S. 124 ff.) und 3. die Durchsetzungsfähigkeit der gestellten Verbandsforderungen im korporatistischen Aushandlungsprozeß (S. 132 ff.).

Die gravierenden Unterschiede in der Organisationsfähigkeit individueller Interessen gehören in der Tat zu den ernsthaftesten Grundproblemen sowohl für das Funktionieren des Pluralismus als auch für dessen wirtschaftspolitische Steuerung und wissenschaftliche Aufbereitung. Es gibt individuelle Interessen mit so inhärenter Organisierungsdynamik, daß selbst Verbote, Strafandrohungen etc. deren Organisation – in welcher Form auch immer – nur schwer verhindern können (z. B. bestimmte Produzenteninteressen). Ihnen stehen jedoch andere gegenüber, die sich gar nicht oder nur sehr schwer und wenig wirksam als organisierbar erweisen, zu denen ausgerechnet die wichtigsten elementaren Masseninteressen zählen. Expressis verbis nennt Vieler in diesem Zusammenhang nur die Konsumenteninteressen. In Wahrheit zählen jedoch zum Bereich schutzwürdiger elementarer Masseninteressen auch ganz gewichtige Anliegen von Frauen, Kindern, Familien, Senioren und Rentnern, Mietern, Sparern (der Gemeinschaft zum Schutz der deutschen Sparer gehören ausschließlich Banken und Sparkassen an!), Versicherungsnehmern, Bankkunden, Steuerzahlern (Willkür in der Finanzverwaltung, Unterlegenheit des Steuerbürgers ggbr. dem Steuerbeamten, Ineffizienz der Steuergerichtsbarkeit), Verkehrsteilnehmern, Urlaubern und Touristen, Postkunden und Patienten (z. B. Krankenhaushygiene, „Kunstfehler“). Im praktischen Pluralismus – auch in der Bundesrepublik Deutschland – ist die Organisation solcher Interessen nach wie vor ebenso notleidend wie deren angemessene Berücksichtigung in der praktischen Wirtschafts-, Gesellschafts-, Sozial- und Gesundheitspolitik. Es wird daher interessant sein zu erfahren, wie der Autor eine wirksame Repräsentation gerade solcher Interessen in seinem Konzept einer korporatistischen Ausgestaltung des ordnungspolitischen Rahmens von Verbandseinflüssen gewährleisten möchte. Und das gleiche gilt natürlich für die beiden anderen von ihm herausgestellten „empirischen Erfolgsbedingungen“, denn zum einen geht es um die Frage, welche Chancen das Individuum im verbandsinternen Willensbildungsprozeß hat, während andererseits die Realisierungschancen formulierter Verbandsforderungen im Renten-Wettstreit unter der Vielzahl von Verbänden mit ihren höchst unterschiedlichen Machtfaktoren zur Debatte stehen.

Vieler liefert eine Reihe von Anhaltspunkten dafür, daß im nicht-korporatistischen Pluralismus „die fehlende Abstimmung der verursachten Kosten und Nutzen im Verhaltenskalkül der Verbände zur Suche nach Steuerungsmöglichkeiten des Verbandshandelns führen“ müsse (S. 167), d. h. zu einem korporatistischen Aushandlungssystem mit einer „Kanalisation von Konflikten“, denn die Verbände könnten die bestehenden Interessengegensätze nur durch die Regelung, nicht aber durch eine Lösung der Konflikte überbrücken, wie die liberale individualistische Deutung des Konflikts fälschlich annehme (S. 159). Für die Regelung eines solchen korporatistischen Aushandlungssystems – „Inkorporierung in ein System der geregelten Aushandlung gesellschaftlicher Entscheidungen“ (S. 160) – geht der Verfasser indessen von einigen Annahmen, Feststellungen und Forderungen aus, deren Realitätsferne der Zukunft eines praktizierten Korporatismus kaum förderlich sein dürfte (S. 132 – 167). Dafür nur wenige Beispiele:

– Demokratischer Verbandsaufbau und absolut demokratische verbandsinterne Willensbildung (S. 146, 176, 179 u. passim).

- Strenge Kontrolle der Verbandsführung (ohne Unterscheidung zwischen Ehrenamtsträgern und angestellten Verbandsfunktionären): „Leider sind in der Realität ... keine idealen Verbandsführer vorzufinden“ (S. 143); „der besondere Einfluß der Verbandsführer auf das Förderungsprogramm ist für die Verbandsmitglieder und für die Gesellschaft insgesamt nachteilig.“ (S. 146).
- Vollständigkeit der Repräsentation aller betroffenen Interessen: „Bei einer Inkorporierung in ein System der geregelten Aushandlung kann durch eine Förderung der Verbände aus unzureichend organisierten Bereichen zusätzlich eine gleichwertige Repräsentation erreicht werden“ (S. 162).
- Auch „mit einem Gleichgewicht der Verhandlungspositionen und vielleicht durch eine Öffentlichkeit der Verhandlungen“ könne „eine Förderung schwach organisierter Bereiche einsetzen“. (S. 165) „In einem solchen korporatistischen Aushandlungssystem werden unter Zwang oder zu Lasten Dritter vereinbarte Verteilungsänderungen weniger wahrscheinlich und können durch Entscheidungsregeln mit hoher Zustimmung der Öffentlichkeit der Aushandlung noch weiter erschwert werden.“ (S. 162).

Daß solche und andere Voraussetzungen durch die bloße Installierung eines Regelwerks für ein korporatistisches Aushandlungssystem noch längst nicht die angestrebte Wirksamkeit gewährleisten können, ist dem Verfasser klar. Deshalb untersucht er zunächst jene Determinanten, „die eine strategische Steuerung des Verbandseinflusses ermöglichen“ (S. 174 - 182), bevor er im letzten Abschnitt seiner Untersuchung Empfehlungen ordnungspolitischer Maßnahmen gibt (S. 183 - 196), die jene Steuerungsstrategie unterstützen sollen. „Zielsetzung ist, den Einfluß der Verbände auf die Rahmenbedingungen des Wirtschaftens so zu steuern, daß aus der Verbandsaktivität ein möglichst hoher Nutzen resultiert, aber die erwarteten gesellschaftlichen Kosten eingedämmt werden“. (S. 174). Als Determinanten für die Internalisierung der Kosten werden genannt: 1. Grad der innerverbandlichen Demokratie, 2. Spektrum der vertretenen Interessen, 3. individualisierte soziale Sicherung und 4. Wahl zwischen bestehenden Einflußmöglichkeiten (S. 175). Dagegen sollen als Determinanten zur Steuerung der Neutralisierung der Verbandsforderungen dienen: 1. Steuerung von Formen der Konfliktaustragung, 2. Repräsentation aller Betroffener und 3. Inkorporierung in ein System der geregelten Aushandlung. Die Lektüre der knappen Würdigung dieser Determinantennutzung erweckt allerdings beim Leser an verschiedenen Stellen Zweifel – so z.B. bei der Feststellung, daß während der Aggregation individueller Interessen innerhalb der Verbände „ein Ausscheiden von Umverteilungsforderungen zugunsten kleinerer Gruppen“ erfolge (S. 176): die Erfahrungen mit Niedriglohngruppen in Gewerkschaften oder mit Großunternehmen in Produzentenverbänden (etwa im Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie) dürften diese These kaum erhärten.

In seinen Empfehlungen ordnungspolitischer Maßnahmen zur Gestaltung eines Systems der Aushandlung gesellschaftlicher Entscheidungen nennt Vieler an erster Stelle die Bildung eines Wirtschafts- und Sozialrates (S. 183 ff.), für dessen konkrete Ausgestaltung und Aufgabenzuweisung er mehrere Varianten offenhält, die letztlich auf losere oder engere Kooperationsformen mit staatlichen Institutionen und den daraus resultierenden Freiheits- und Verantwortungsbereichen hinauslaufen. Widerspruchlich erscheint jedoch, daß einerseits „die Beteiligung der Verbände am Wirtschafts- und Sozialrat ... auf der Basis von Zwang oder Freiwilligkeit beruhen“ könne, während andererseits bei freiwilliger Beteiligung „über die zusätzliche Legitimation der Verbandstätigkeit hinaus finanzielle Anreize oder Organisationshilfen und Bestandsgarantien angeboten“ werden sollen „durch die Einräumung einer



Zwangsmitgliedschaft oder durch die Ausstattung mit einem Vertretungsmonopol“, aber auch „durch die Zuweisung von Funktionen und Positionen, die aus dem staatlichen Budget oder in anderer Weise finanziert werden“ (S. 183). Hier erheben sich Zweifel an der Freiwilligkeit der Beteiligung ebenso wie zum Freiheitsgrad der beteiligten Verbände.

Aus den kaum oder nur schwer organisierbaren elementaren Masseninteressen will der Verfasser lediglich jene der Verbraucher durch die Bestellung eines Konsumentenadvokaten im korporatistischen System repräsentiert sehen, der – samt seinem Stab – staatlich finanziert werden soll, weil das die Voraussetzung sei „für eine Überwindung der Schwelle der Verbandsbildung bei den ‚allgemeinen‘ Interessen der Konsumenten“ (S. 186). So könne „auf eine tatsächliche, aktuelle Mitgliedschaft verzichtet werden“, um „stattdessen ... die potentiellen Mitglieder, also alle Konsumenten und letztlich alle Wirtschaftssubjekte zur obligatorischen Beitragszahlung über Steuern“ zu verpflichten (S. 187). Um dem Konsumentenadvokaten ein möglichst breites und staatsnahes Aktivitätsforum zu bieten, könne er u. a. sowohl in den Wirtschafts- und Sozialrat integriert als auch einem parlamentarischen Konsumentenausschuß zugeordnet werden (S. 187).

Ähnliche Verschränkungsphänomene zwischen Verbänden und Staat resultieren auch aus den Vorschlägen einer Zuweisung von Funktionen und Positionen samt staatlicher „Abgeltung für die Mitarbeit von Verbänden in Institutionen“ (S. 189) und jenen für eine direkte finanzielle Unterstützung von Verbänden durch den Staat (S. 189f.).

Um „bestimmte demokratische Mindestanforderungen in den Verbandsorganisationen durchzusetzen“, hält der Verfasser ein eigenes Verbändegesetz zwar für sinnvoll, meint aber, daß es zusätzlicher Anreize bedürfe, daß sich die Verbände einem solchen Gesetz auch unterwerfen, etwa durch Inkorporierung in ein Aushandlungssystem (S. 191). Sollten jedoch auch in einer korporatistischen Ordnung Verbände durch Einflußerfolge Renten erzielen können, wird die Versteigerung der Rentenpositionen oder die Erhebung einer Steuer vorgeschlagen, weil dies bereits die Forderungen begrenze und die Konfliktaustragung mäßige (S. 192f.). Ob dies die Renten-Begünstigten widerstandslos hinnehmen werden, ist allerdings fraglich.

Die wichtigen Fragen zu der von Vieler vorgelegten Arbeit sind indessen sehr viel grundsätzlicher Art: Läßt sich die Überlegenheit eines korporatistischen Systems gegenüber anderen wirklich überzeugend nachweisen? Hat dieses System in einem demokratischen Industrieland mit Verbändepluralismus überhaupt eine Realisierungschance? Würden die Politiker es wollen und die Verbände es zulassen? Wie ließe sich ein konsequenter Korporatismus mit einer intakten Tarifautonomie der Arbeitsmarktparteien vereinbaren? Und würden korporatistische Einbindungen oder Institutionalisierungen von Verbänden die Neugründung freier Wirtschaftsverbände nicht geradezu erzwingen, solange die rechtliche Möglichkeit zu freier Vereinigung noch besteht? Wie aber würden sich dann Korporatismus und freier Verbändepluralismus miteinander vertragen, und welche Implikationen könnten sich aus einem solchen Dualismus für die ökonomischen und sozialen Kosten-Nutzen-Relationen ergeben?

Unbestreitbar ist aber auch, daß der funktionale Gruppenpluralismus in allen modernen Industrieländern zu keinem ökonomisch und sozial befriedigenden Interessenausgleich führt und der eine oder andere korporatistische Ansatz als Korrekturfaktor möglicherweise nutzbar gemacht werden könnte – nicht zuletzt im Blick auf die anstehende Integration Europas. Und dazu könnte Vieler Buch gewiß manchen nützlichen Hinweis liefern.

E. H. Buchholz, Remagen

*Markovits, Andrei S.:* The politics of the West German trade unions. Strategies of class and interest representation in growth and crisis. Cambridge University Press, Cambridge 1986. 599 S.

Wer als Wissenschaftler mit den Verhältnissen der deutschen Arbeitsmarktparteien vertraut ist und zur ersten Orientierung über dieses Werk einen Blick wirft auf die Liste der Interviewpartner, in das Literaturverzeichnis und in die „acknowledgements“, beginnt die Lektüre in Erwartung einer monotonen Lobeshymne auf die Gewerkschaften – und wird aufs angenehmste überrascht.

Die erste Überraschung erfährt der Leser gleich am Anfang des Buches: der Verf. verzichtet auf die gängige, meist langatmige historische Einführung in die deutsche Gewerkschaftsbewegung und greift stattdessen später in zahlreichen Abschnitten dort auf geschichtliche Zusammenhänge zurück, wo sie zur Erhellung bestimmter Sachverhalte beitragen. Nach knappen Darstellungen des Organisationssystems und der Rechtsgrundlagen des westdeutschen Gewerkschaftswesens analysiert Markovits zwar die Entwicklung des DGB im Zeitraum 1949 - 1981, aber vornehmlich unter solchen Gesichts- und Schwerpunkten, die die nötigen Vorinformationen und Einsichten vermitteln für die sich anschließende kritische Untersuchung von vier DGB-Gewerkschaften und ihrer Politik.

Methodisch war es ein ebenso kluges wie erfolgreiches Vorgehen, daß M. sich in Kenntnis der Grenzen des DGB als Dachorganisation seiner Mitgliedsgewerkschaften entschloß, vier gezielt ausgewählte Industriegewerkschaften (IG) einzeln abzuhandeln, um so deren Gemeinsamkeiten und Besonderheiten noch deutlicher zu machen: die IG Metall; die IG Chemie, Papier, Keramik; die IG Bau, Steine, Erden; und schließlich die IG Druck und Papier. Soweit möglich, legt er bei allen vier Gewerkschaften das gleiche Gliederungsraaster an: Beschreibung der jeweiligen Industrie und ihrer Arbeitgeberverbände, Vorstellung der Grundstruktur der jeweiligen Gewerkschaft, kritische Analyse der jeweiligen Gewerkschaftspolitik im Zeitrahmen 1948 - 1981, wobei dann allen Faktoren, die diese Politik beeinflussen, Erfolge wie Mißerfolge (mit-)bestimmten und zu Veränderungen in den Gewerkschaften selbst beitrugen, mit bewundernswerter Akribie und Offenheit nachgegangen wird.

Den weitaus größten Raum des ganzen Werkes nimmt das Kapitel über die IG Metall ein, schon in der Überschrift gerechtfertigt durch die Bezeichnung als „vanguard of West German labor“. Der Verf. hebt hervor, daß sich die IG Metall von Anfang an in einer ausgesprochen ambivalenten Position befand: habe sie einerseits nachhaltig ein Image als Herausforderer und als Gegenmacht des westdeutschen Wirtschaftssystems zu kultivieren versucht, so habe sie sich mit derselben Beharrlichkeit zugleich als verantwortlicher, legitimierter Akteur innerhalb der Parameter dieses Systems dargestellt; und dieses widerspruchsvolle Selbstverständnis habe sich auf die Politik und Strategien der IG Metall über weite Phasen niedergeschlagen. Die internen Auseinandersetzungen um dezentrale (demokratische) oder zentrale Willensbildung, um das Verhältnis von Vertrauensleuten und Betriebsräten oder um betriebsnahe oder zentralistische Tarifpolitik mögen zwar in der IG Metall besonders ausgeprägt gewesen sein, sind aber – z. T. noch drastischer – auch in anderen DGB-Gewerkschaften zu beobachten. Um so mehr überrascht in der sehr detaillierten Nachzeichnung der Streikgeschichte, wie unerfahren, relativ unvorbereitet und unkoordiniert die IG Metall ihre Streiks oft begann, durchführte und beendete; und Markovits unterläßt es nicht zu zeigen, welche Lehren die IG Metall-Führung aus diesen Erfahrungen, zu denen nicht selten auch eine besser vorbereitete oder taktierende Arbeitgeberseite beitrug, hätte ziehen müssen, und welche schwerwiegenden Folgen daraus manchmal auch für das Verhältnis von Gewerkschaftsführung und Gewerkschaftsvolk resultier-



ten. Die gravierenden externen und internen Dauerkonflikte, denen sich die IG Metall mit ihrem Engagement für die 35-Stunden-Woche öffnete, demonstriert der Verf. vor allem am Stahlarbeiterstreik von 1978/79, bei dem nach seinen Darlegungen die unzulänglichen Streikvorbereitungen der IG Metall abermals in scharfem Gegensatz standen zu den gründlich und minutiös geplanten Aktivitäten der Arbeitgeber. Das Streikergebnis, von der Gewerkschaftsführung „wieder einmal“ sehr viel optimistischer beurteilt als von den enttäuschten Stahlarbeitern, hatte zwar die angestrebte Reduzierung der 40 Stunden-Woche nicht gebracht, war indessen erfolgreich genug, um von nahezu allen DGB-Gewerkschaften, die aus Protest gegen die Arbeitgeber-Aussperrungen erstmals die IG Metall mit bundesweiten Solidaritätsstreiks unterstützten hatten, übernommen zu werden.

Daß Wirtschaftskrisen – vor allem struktureller Art – nicht nur gewerkschaftliches Verhandlungsverhalten sondern die politische Grundhaltung einer Gewerkschaftsführung mitbeeinflussen können, verdeutlicht M. an den Beispielen der IG Chemie (Wandlung von den Fortschrittlichen zu den Gemäßigten) und der IG Druck und Papier (Schwenk in umgekehrter Richtung). In der IG Chemie hat allerdings dieser politische Wandel wenig geändert an dem hohen Grad an Zentralismus in der internen Willensbildung. Das lag nicht zuletzt an den Besonderheiten der chemischen Industrie. M. weist nach, daß es der IG Chemie während seines Untersuchungszeitraums praktisch nie gelang, bei den drei großen Nachfolgeunternehmen von IG Farben – nämlich Bayer, BASF und Hoechst – richtig Fuß zu fassen, weder in der innerbetrieblichen Mitbestimmung noch in der Tarifpolitik. Im Gegenteil: um den gewerkschaftlichen Einfluß in diesen Unternehmen nicht ganz einzubüßen, hat die IG Chemie die „betrieblichen Vertrauensleute“, die jeweils von der ganzen Belegschaft gewählt wurden, mit den von der Gewerkschaft ernannten Vertrauensleuten erfolgreich konkurrierten und mit den Betriebsräten eng zusammenarbeiteten, sogar offiziell in den gewerkschaftlichen Entscheidungsprozeß eingebunden, obwohl sie keine Gewerkschaftsmitglieder waren. Dieser institutionalisierte Organisationskonflikt hatte natürlich negative Auswirkungen auf die gewerkschaftliche Tarif- und Streikpolitik und ließ daher auch die seit Beginn der 1980er Jahre verantwortliche gemäßigte Gewerkschaftsführung trotz großer Erfolge am zentralistischen Führungsstil festhalten.

Im Vergleich zur IG Metall oder zur IG Chemie, Papier, Keramik praktizierte die IG Bau, Steine, Erden schon in den 1950er und 1960er Jahren, repräsentiert durch ihren Vorsitzenden Georg Leber, ein ausgesprochenes Kontrastprogramm. Die Hauptursachen dafür sieht M. in strukturellen Faktoren – und zwar der Bauwirtschaft (überwiegend Kleinbetriebe, Wetterabhängigkeit) ebenso wie in der Gewerkschaft (Organisationsgrad ca. 9 v.H.). Obwohl diese Gewerkschaft und ihre kollektiven Kontrahenten auf Arbeitgeberseite einzigartige Verträge zur Arbeitsförderung und sozialen Sicherung im Sinne einer sozialen Partnerschaft abschlossen und in Kraft setzten, blieb der gewerkschaftliche Organisationsgrad praktisch unverändert. Vor diesem Hintergrund läßt M. daher noch einmal die damaligen Bemühungen um Sonderleistungen nur für organisierte und Solidaritätsbeiträge für nicht organisierte Bauarbeiter lebendig werden, bevor er die historischen Bemühungen und Erfolge Georg Lebers um die Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand würdigt.

Die IG Druck und Papier, von M. als Aristokratin der Arbeiterbewegung bezeichnet, hatte mit einem Organisationsgrad von ca. 45 v.H. während der ersten beiden Dekaden der Nachkriegszeit beträchtliche Einkommensverbesserungen für die Arbeitnehmer dieses Wirtschaftszweiges erzielen können, als sie Anfang der 1970er Jahre mit einer ökonomisch und technologisch bedingten Krise konfrontiert wurde. Zwar hatte die Gewerkschaftsführung 1974 die traditionellen internen Konflikte zwi-

schen den noch immer recht selbständigen Berufsgruppen und Sparten durch eigenmächtige Maßnahmen zu entschärfen versucht, damit aber die Auseinandersetzungen um die Bewältigung der Krise nicht verbessert, weil die einzelnen Gruppen und Sparten nicht in gleichem Ausmaß von den Folgen der technischen Revolution im Druckwesen betroffen waren. Nach der folgenden „Radikalisierung“ in der Gewerkschaftsführung kam es in den Tarifverhandlungen von 1976 zu Aussperrungen und einem flächendeckenden Streik, der die Gewerkschaft finanziell ausblutete und zur Förderung der inneren Einheit wenig beitrug. Dennoch ließ es die Gewerkschaftsführung nur zwei Jahre später erneut zum Arbeitskampf kommen, der jedoch mit einem Schiedsverfahren endete, dessen Ergebnis die Gewerkschaftsführung auf Druck von SPD und DGB annahm, ohne die Mitglieder befragt zu haben, womit auf seiten der radikalen Gruppen künftige Konflikte geradezu programmiert waren.

Arbeitskämpfe, so urteilt M. in seiner Zusammenfassung, seien in der jungen Bundesrepublik zwar häufig mit schmerzlichen Lernprozessen verbunden gewesen, aber insgesamt hätten die Gewerkschaften soviel Gemeinsamkeiten gesammelt, daß sie „stabilisierende Kontinuitäten“ ermöglichten und sich als stabiler, kalkulierbarer und unverzichtbarer Partner in Westdeutschlands industrieller, wirtschaftlicher und politischer Realität erwiesen. Es fällt jedoch auf, daß der Verf. den amerikanischen wie deutschen Sozial- und Politikwissenschaftlern, die das große Heil sozialer Auseinandersetzungen in neo-korporatistischen Modellen sehen, in den von ihm geschilderten Kooperationsprojekten zwischen den deutschen Arbeitsmarktparteien und staatlichen Institutionen keine positiven Erfahrungen zu liefern vermag. Ihn hat die Tarifautonomie ganz offensichtlich ebenso beeindruckt wie das Konzept der Einheitsgewerkschaft.

Die „Politik der westdeutschen Gewerkschaften“ wollte M. beschreiben, nebst den „Strategien von Klassen und deren Interessenvertretung in Wachstum und Krise“. Vorgelegt hat er ein Standardwerk über die Politik der deutschen Arbeitsmarktparteien nach dem II. Weltkrieg, das zugleich eine wichtige Phase neuer Wirtschaftsgeschichte abdeckt und eine zweite Auflage – unter Berücksichtigung der jüngsten Entwicklung – ebenso verdiente wie eine deutsche Übersetzung, damit die zahlreichen „Lektionen“ dieses leicht und lehrreich lesbaren Buches möglichst vielen zugänglich sind, die in diesem wichtigen Bereich Verantwortung tragen.

E. H. Buchholz, Remagen

*Hauck / Haines: Sozialgesetzbuch SGB V – Gesetzliche Krankenversicherung. Kommentar. Ergänzbare Ausgabe. Erich Schmidt Verlag, Berlin / Bielefeld / München 1989. Grundwerk einschließlich 1. Lieferung 2678 S. DM 248,- jeweils zuzügl. 2 Spezialordner je DM 11,80. Ergänzungen von Fall zu Fall.*

Es erscheint angebracht, der Würdigung des Kommentars von Hauck / Haines einige grundsätzliche Bemerkungen voranzustellen über das Verhältnis von Gesundheitswesen und Gesundheitspolitik einerseits und Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlern andererseits.

Während der ersten drei Dekaden nach dem II. Weltkrieg konnte man die Zahl der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, die sich systematisch in Lehre und/oder Forschung mit dem Gesundheitswesen befaßten, fast an einer Hand abzählen. Daß sich das ab Mitte der 1970er Jahre allmählich zu ändern begann, hat mehrere Ursachen.

Die Anfang der 1970er Jahre einsetzende und ständig zunehmende Kostenexplosion im Gesundheitswesen wurde in den Medien und von Politikern breit diskutiert. Um



gesetzgeberischen Eingriffen vorzubeugen, versuchten die Selbstverwaltungen der Leistungserbringer zunächst, den gravierendsten Auswüchsen in den Vertragswerken mit den Selbstverwaltungen der Gesetzlichen Krankenkassen (GKV) Einhalt zu gebieten. Die Vertragsverhandlungen wurden härter – mit der Folge, daß in zunehmendem Maße „neutrale Gutachten“ in Auftrag gegeben wurden und Entscheidungen häufig erst in Verfahren vor den Schiedsämtern zustandekamen, und zwar auf Bundes- und Landesebene. Als Gutachter und unparteiische Vertreter in den Schiedsämtern waren neben Juristen mehr und mehr auch Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler gefragt. In einem Sonderbereich befaßten sich Wirtschaftswissenschaftler mit dem gleichfalls ins Zentrum der Kritik geratenen Arzneimittelmarkt.

Bekanntlich blieben den Anstrengungen der Selbstverwaltungen überzeugende Erfolge in der Kostendämpfung versagt, so daß die Wende mit gesetzgeberischen Interventionen herbeizuführen versucht wurde: Krankenversicherungskostendämpfungsgesetz (1977), Krankenversicherungsergänzungsgesetz (1982), Haushaltsbegleitgesetze (1982 - 1985). Aber sie bewirkten eher einseitige finanzielle Mehrbelastungen der Versicherten und finanzielle Umverteilungen unter den Hauptsäulen unseres Sozialen Sicherungssystems („Verschiebebahnhof“) als tatsächliche Reformen. Auch die mit dem Krankenversicherungskostendämpfungsgesetz 1977 eingeführte Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen als überforderte Clearingstelle sämtlicher Interessen und Akteure auf den Gesundheitsmärkten konnte allenfalls kurzfristige Teilentlastungen hervorbringen, zur Reform selbst aber kaum beitragen.

Indessen hatten alle diese Maßnahmen einen zwar unbeabsichtigten, aber um so erfreulicheren Nebeneffekt: durch die Tatsache, daß die anhaltenden öffentlichen, politischen und interessenpolitischen Auseinandersetzungen das Gesundheitswesen zum herausragenden Thema der westdeutschen Sozialpolitik – mit wirtschaftspolitischen Implikationen – machten, nahmen sich auch noch mehr Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler der komplizierten Probleme dieser zentralen Einrichtung unseres sozialen Sicherungssystems an, und der Verein für Socialpolitik reagierte darauf, indem er die „Ökonomie des Gesundheitswesens“ zum Thema seiner Jahrestagung 1985 erkor. Noch im gleichen Jahr errichtete der Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung einen „Sachverständigenrat für die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen“, dem auch im Gesundheitswesen ausgewiesene Wirtschaftswissenschaftler angehören.

Neben dem Arzneimittelmarkt tat sich der Bundesgesetzgeber wegen der Länderkompetenz vor allem mit dem besonders kostenträchtigen Krankenhauswesen immer schon sehr schwer. Mit dem Krankenhausfinanzierungsgesetz (1972), mit dem Krankenhausneuordnungsgesetz (1984) und vor allem mit der Bundespflegesatzverordnung (1985) wurden zwar wichtige Reformansätze realisiert, die jedoch insbesondere von den Krankenversicherungsträgern nach wie vor als unzureichend empfunden werden, um in ihrem mit Abstand größten Ausgabenbereich (ca. 33 v.H.) anhaltend wirksame Entlastungen zu gewährleisten. Daran konnte aus den erwähnten Kompetenzgründen leider auch das mit so vielen Erwartungen verbundene Gesundheits-Reform-Gesetz von 1988 nur wenig ändern.

Mit diesem großangelegten Gesetzeswerk wurden nicht nur neue Grundsätze und Maßnahmen in die Krankenversicherung eingeführt bzw. in ihren bremsenden Wirkungen auf die Ausgabenstruktur verstärkt, sondern das Krankenversicherungsrecht wurde als SGB V in das Sozialgesetzbuch eingeordnet und dabei versucht, „eine grundlegende rechtssystematische Überarbeitung mit dem Ziel größerer Transparenz des Rechts vorzunehmen“. Das hat unmittelbare und sehr konkrete Folgen für fast alle Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, die sich jetzt und künftig mit unserem

Gesundheitswesen befassen. Exklusiv-elitäre Zirkel, wie sie in der Colloquienreihe der Robert-Bosch-Stiftung operierten, werden mit überwiegend theoretischen Sandkastenspielen in Zukunft noch weniger zu effizienteren und effektiveren Reformmaßnahmen beitragen können als bisher schon.

Die Jahrestagung 1985 des Vereins für Socialpolitik wies bereits den Weg in die richtige Richtung; dazu finden sich in dem von G. Gäfgen herausgegebenen Sammelband in der Schriftenreihe des Vereins (N. F. Bd. 159) gute Beweise. Aber alles in allem leiden auch darin eine Reihe von Beiträgen am wünschenswerten „Praxisbezug“. Um nicht mißverstanden zu werden, sei ausdrücklich betont, daß selbstverständlich nicht erwartet oder gefordert wird, jeder Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, der sich zu Themen des Gesundheitswesens äußert, müsse mit allen Voraussetzungen und Implikationen praktischer Umsetzung bis ins Detail vertraut sein: nicht von ungefähr zählt das Netzwerk der Krankenversicherung zu den komplexesten und kompliziertesten aller vier sozialer Sicherungsbereiche. Selbst wer es – wie der Rezensent – aus Theorie und Praxis kennt, hat noch genug Schwierigkeiten damit.

Was aber erwartet werden darf, ist eine bewußtere und gezieltere Praxisorientierung der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Autoren zu Problemen des Gesundheitswesens. Und eben dazu bildet der Kommentar von Hauck / Haines eine kaum verzichtbare Quelle. Das aus lauter Praktikern bestehende Verfasser-Team versichert ausdrücklich, daß es seinen Kommentar „in erster Linie als Erläuterungswerk für die Praxis und Rechtsprechung“ versteht; „darüber hinaus wendet er sich aber auch an die Wissenschaft, indem er versucht, die Gesamtkonzeption und Systematik des Gesetzes zu verdeutlichen sowie auf die sozial- und rechtspolitischen Entwicklungen hinzuweisen.“ Dazu ist eine durchgehend einheitliche Gliederung (allgemeiner Inhalt und Zweck der Vorschrift; bisheriges Recht; Inhalt der Vorschrift im einzelnen; Übergangsrecht) gewählt worden, die nicht nur der Übersicht dient sondern auch die zu vielen Regelungen weit und tief verzweigten Einzelschriften in allen Facetten einsichtig macht. Soweit Umsetzungsmaßnahmen noch ausstehen, sollen sie zu gegebener Zeit durch Ergänzungslieferungen berücksichtigt werden, so daß „der Kommentar immer auf dem laufenden Stand von Gesetzgebung und Rechtsprechung steht“.

Zurecht wird unter Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlern, die sich dem Gesundheitswesen widmen, gelegentlich Klage darüber geführt, daß die Akteure in der Gesundheitspolitik vorliegende wissenschaftliche Quellen zu wenig in ihre Überlegungen einbeziehen. Vielleicht kann der Kommentar von Hauck / Haines auch insoweit zu einem etwas engeren „Praxis- und Wissenschaftsverbund“ beitragen.

E. H. Buchholz, Remagen

Auerbach, Alan J. / Feldstein, Martin (Eds.): Handbook of Public Economics. Vol. I, 1985. XVIII, 484 S. US-\$ 65,-/Dfl. 215,-. Vol. II, 1987. XVII, 550 S. Dfl. 215,-. North-Holland, Amsterdam/New York/Oxford.

1. *Die dogmengeschichtlichen Wurzeln der finanzwissenschaftlichen Forschung der letzten Jahrzehnte:* Es ist eine sehr zweckmäßige Entscheidung der Herausgeber gewesen, den Band I mit einer kurzen konzisen Darstellung der finanzwissenschaftlichen Dogmengeschichte (A brief history of fiscal doctrine) von Richard A. Musgrave beginnen zu lassen. In diesem Aufsatz werden die fünf Schwerpunkte (i) Theorie der Staatsausgaben; (ii) Gerechtigkeit; (iii) Effizienz der Besteuerung; (iv) Steuerinzidenz sowie (v) Stabilisierung und Staatsverschuldung behandelt. Musgrave folgt in jedem



dieser Teile dem Zeitpfad der geschichtlichen Entfaltung dieser Themen, indem er die bedeutenden Stationen, Namen und Beiträge der jeweiligen Problembereiche am Leser vorbeiziehen läßt. Bekanntlich hat der Autor ja selbst entscheidend dazu beigetragen, daß die frühen europäischen Beiträge im angelsächsischen Sprachraum bekannt wurden, und daher ordnet er skandinavische, italienische, französische und auch österreichische und deutsche Autoren souverän und kenntnisreich in das finanzwissenschaftliche Gewebe ein.

Als jemand, der selbst über längere Zeit an der theoretischen Entwicklung des Faches maßgeblich mitgewirkt hat und der sich auch schon früher bewußt war, an historisch gewachsenen Ideen und Problemformulierungen weiterzuarbeiten, ist niemand für diese dogmengeschichtliche Übersicht besser geeignet als Musgrave. Ein Hauptanliegen seiner Ausführungen ist es, die enge Verbindung zwischen der historischen Entwicklung der Volkswirtschaftstheorie und der theoretischen Finanzwissenschaft aufzuzeigen und zu belegen, wie sich die Finanzwissenschaft zusammen mit der allgemeinen volkswirtschaftlichen Analyse entwickelt hat, wie sie von deren Wachstum profitiert, aber auch selbst zu diesem beigetragen hat. Ich zögere nicht hinzuzufügen, daß die sich anschließenden fünfzehn Kapitel des Handbook of Public Economics diesem Musgraveschen Leitmotiv einen weiteren grandiosen Akkord hinzufügen.

Bevor dazu mehr gesagt wird, ist aber schon ein Wort des Bedauerns angebracht, was die Strukturierung des nachfolgenden Materials im Handbuch angeht. Zwar hat jede sachlich orientierte Gliederung ihre Nachteile, weil die Behandlung geschlossener Themen häufig quer zu verschiedenen Sacheinteilungen verläuft. Aber leider haben die Herausgeber nicht einmal den Ansatz eines Gliederungsversuchs erkennen lassen, außer durch einige Hinweise im Vorwort, an denen sich meine nachfolgenden Ausführungen orientieren werden.

2. *Effizienz und Inzidenz der Besteuerung*: In Kapitel 2 behandelt *Alan J. Auerbach* die Theorie der Mehrbelastung und optimalen Besteuerung (The theory of excess burden and optimal taxation). Dieses Gebiet ist ein Musterbeispiel dafür, daß ein sehr altes finanzwissenschaftliches Thema (Dupuit 1844) durch eine atemberaubende analytische Entwicklung seit den frühen 1970er Jahren neue dynamische Impulse erhalten hat, die dem Nicht-Spezialisten unzugänglich sind und deren Rezeption innerhalb des Fachs (daher?) sehr kontrovers ist. Dabei ist die Grundidee völlig unbestritten, richtig und wichtig: Praktisch jede empirisch relevante Steuer ist nicht-neutral in dem Sinne, daß sie zu Verhaltensreaktionen der Besteueren führt und diesen somit eine Zusatzlast aufbürdet – über den fiskalisch beabsichtigten Kaufkraftentzug hinaus. So unvermeidlich dies auch ist, so folgerichtig und naheliegend ist es aber auch zu fragen, wie diese Mehrbelastung durch die Wahl der Steuern (nach Tarif und Bemessungsgrundlage) so gering wie möglich gehalten werden kann. Die Lösung dieses Problems ist die „optimale Besteuerung“. Bevor Auerbach das Grundmodell der optimalen Besteuerung darstellt, braucht er etwa 30 Seiten, um von der alten Marshall'schen Konsumenten- und Produzentenrente zu Maßen der Mehrbelastung zu gelangen, die auf den Hicks'schen Konzepten der kompensierenden und äquivalenten Variationen beruhen. Es ist beängstigend, wie einige dem Ökonomen selbstverständliche und auch einfache Tatbestände wie Produzentenpreise, die mit Höhe des Angebots variieren, sowie unterschiedliche Konsumentenpräferenzen die Komplexität des erforderlichen formalen Apparats vergrößern. Ähnliches gilt für die Berücksichtigung von öffentlichen Gütern, Risiko oder Steuerreform (im Unterschied zum „Steuerdesign“).

Im Zentrum des Interesses steht natürlich die „gefeierte“ (celebrated) Inverse-Elastizitäts-Regel (S. 92f.), die man übrigens in zwei Versionen durch verschiedene,

„gleichermaßen willkürliche“ Restriktionen bezüglich der Präferenzen ableiten kann. Noch mühevoller sind Versuche, Bedingungen dafür zu finden, daß spezielle Steuerstrukturen optimal sind. Dabei kommt es zu Aussagen von zweifelhaftem Informationswert wie beispielsweise derjenigen, es sei hinreichend für die Optimalität einheitlicher Umsatzsteuersätze, daß alle Konsumenten eine positive Ausstattung nur im Numeraire-Gut Freizeit haben und ihre Nutzenfunktion in diesem Gut separabel ist. Auerbachs Verdienst ist trotz einiger Vorbehalte, die man als Ökonom gegen die Inhalte der Optimalsteuertheorie haben kann, die schwierige Materie systematisch und in viele formale, nicht immer (leicht) nachvollziehbare Details hinein dem mit dem modernen dualen Ansatz der Mikroökonomik vertrauten Leser zubereitet zu haben. Für den nicht-spezialisierten Ökonomen und auch für die Zwecke der finanzwissenschaftlichen Lehre wird man auf zugänglichere Darstellungen warten müssen.

Die mit dem Problem der Mehrbelastung durch Steuern eng verknüpften Problematik der Steuerinzidenz (Tax incidence) oder Steuerüberwälzungslehre ist der Gegenstand des Kapitels 16 von *Laurence J. Kotlikoff* und *Lawrence H. Summers*. Diese klassische Problemstellung der Finanzwissenschaft wird zunächst im traditionellen Partialmodell behandelt und dann in statischen allgemeinen Gleichgewichtsmodellen u. a. im bekannten Harberger-Modell. Es folgt die Steuerinzidenz in offenen Volkswirtschaften, und schließlich werden dynamische Theorien der Steuerinzidenz vorgestellt. Im Bereich der Theorie geht es immer um komparativ-statische Analyse (bzw. um komparative Dynamik), so daß die Steuerüberwälzungsmodelle genügend strukturiert sein müssen, um noch aussagefähige Implikationen liefern zu können. Diese Restriktion gilt vor allem für allgemeine Gleichgewichtsmodelle, in denen überdies nur „marginale Steueränderungen“ untersucht werden können. Beide Einschränkungen können aber ein Stück weit durch Methoden der angewandten Gleichgewichtsanalyse gelockert werden, auch wenn der Stellenwert von Ergebnissen solcher Modelle wegen der Möglichkeit und Notwendigkeit der zuweilen recht willkürlichen Kalibrierung wohl auch in Zukunft weiterhin recht kontrovers diskutiert werden wird. Kotlikoff und Summers geben einen sehr informativen Überblick über die neuere Steuerüberwälzungsliteratur, auch mit Hinweisen auf empirische Arbeiten. Insgesamt ist mein Gesamteindruck, daß die Entwicklung auf diesem Gebiet in der letzten Zeit gar so stürmisch nicht gewesen ist, vielleicht abgesehen von der dynamischen Analyse und der zunehmenden Inanspruchnahme elektronischer Rechenkapazität.

3. *Steuertheorie und -politik für einzelne Märkte und Bereiche:* Das Kapitel 4 über Steuern und das Arbeitsangebot (Taxes and labor supply) ist von *Jerry A. Hausman* bearbeitet worden. Wer die „Laffer-Kurven-Argumentation“ der angebotsorientierten Ökonomen in den 80er Jahren vor Augen hat, wird sich diesem Beitrag mit viel Interesse widmen, weil ein Schwerpunkt ihrer Überlegungen auf den negativen Anreizeffekten der Besteuerung des Arbeitsangebots lag. Es hatte sich schnell herausgestellt, daß auf theoretischer Ebene keine wesentlichen Einsichten erreichbar waren, denn schon im einfachsten mikroökonomischen Ansatz haben Einkommens- und Substitutionseffekte unterschiedliche Vorzeichen. Noch schwieriger wird es, wie Hausman zeigt, wenn die empirische Ausgestaltung der Besteuerung zu nicht-konvexen Budgetmengen führt. Um so wichtiger und begrüßenswerter ist Hausmans Strategie, die entscheidende Schlacht auf dem Feld der empirischen, ökonometrischen Analyse auszutragen.

Hier erlebt der Leser ein Feuerwerk interessanter Überlegungen und Ergebnisse. Zum einen ist eindrucksvoll, daß die richtige theoretische Grundlegung ökonometrischer Ansätze sehr ernst genommen wird. Beispielsweise zeigt sich, daß die Berücksichtigung von Steuern in Schätzmodellen des Arbeitsangebots die Ergebnisse ver-



bessert (S. 238), daß die getrennte Analyse männlicher und weiblicher Erwerbstätiger sehr bedeutsam ist oder daß die negativen Anreizeffekte der Besteuerung bei Beziehern sehr hoher und sehr niedriger Einkommen nicht ins Gewicht fallen.

Zusammenfassend deuten die behandelten empirischen Studien darauf hin, daß auf Steuersenkungen mit einer Ausweitung des Arbeitsangebots zu rechnen ist, bei (prime-age) männlichen weniger als bei weiblichen Erwerbstätigen. Doch zeigen Szenarios „radikaler“ Steuerreformen, daß sich Steuersenkungen nicht im Lafferschen Sinn selbst finanzieren (S. 242). Wichtiger noch als Angebotsmengenreaktionen scheinen mir ebenso wie Hausman die enorm hohen Schätzwerte für die Steuerzusatzbelastungen (excess burdens) zu sein. Finanzpolitische Relevanz haben solche Berechnungen insbesondere dann, wenn es um die Veränderung der Mehrbelastungen bei alternativen Steuerreformvorschlägen geht.

Die Mehrbelastung als Prozentsatz des Steueraufkommens erreicht Größenordnungen von 15% - 25% und ließe sich durch Verringerung der Progression begleitet von Ausweitung der Steuerbemessungsgrundlagen erheblich reduzieren. Natürlich wird in Hausmans Ausführungen auch deutlich, daß es in der ökonomischen Literatur einige Ungereimtheiten in Methoden und Ergebnissen gibt. Aber insgesamt hat man nicht den Eindruck – wie leider so häufig bei der Evaluierung empirischer Überprüfungen –, daß das Ganze wie das Hornberger Schießen ausgegangen ist. Hier ist saubere und gründliche Arbeit geleistet worden, auch von Hausman durch seine sorgfältige Aufbereitung des Materials sowie durch sein sicheres Urteilsvermögen als einer der führenden Fachvertreter in diesem Gebiet. Anders als in manch anderem Beitrag liegen hier Ergebnisse mit unmittelbarer wirtschaftspolitischer Relevanz vor.

Der Autor des Kapitels 5 über Wirkungen der Besteuerung auf Ersparnis und Risikoübernahme (The effects of taxation on savings and risk taking) ist *Agnar Sandmo*. Er wählt Fischers Zwei-Perioden-Konsum-Modell mit festem Arbeitsangebot zum Ausgangspunkt, untersucht in diesem die Wirkungen verschieden ausgestalteter Steuern und erweitert dieses Grundmodell dann schrittweise durch Einbeziehung eines unvollständigen Kapitalmarktes, durch Endogenisierung der Arbeits-Freizeit-Entscheidung sowie durch die öffentliche Sozialversicherung (Zwangssparen). Der nächste Schritt ist die Untersuchung der Frage der optimalen Besteuerung von Lohn-einkommen und Kapitalerträgen (Ersparnissen), bevor dann die Analyse der Besteuerung und Risikoübernahme im Rahmen der Portfoliotheorie fortgesetzt wird.

Besonders hervorhebenswert ist, daß Sandmo die alte Streitfrage der Doppelbesteuerung der Ersparnisse im Rahmen der optimalen Besteuerung der Ersparnisse aufgreift. Zwar gibt es, wie leider so oft bei Versuchen der theoretischen Präzisierung komplexer Zusammenhänge, keine handfesten Resultate. Aber immerhin läßt sich feststellen (S. 293), daß es aus der Sicht der Optimalsteuertheorie keine konkreten Anhaltspunkte für die These gäbe, aus Effizienzgründen solle der (endgültige effektive) Steuersatz auf Kapitaleinkommen unter oder über dem Lohnsteuersatz liegen. Wiederum „wie so oft“ muß die Klärung dieser Frage einer Überprüfung der entsprechenden Angebots- und Nachfrageelastizitäten überlassen bleiben.

In wohlthuendem Gegensatz zu einigen anderen Beiträgen nimmt Sandmo auf weniger spezialisierte Leser, wie etwa Studenten im Hauptstudium, Rücksicht, indem er z.B. der Ableitung der Slutsky-Gleichung Dreiviertel einer Seite opfert. Der klare Aufbau und die Übersichtlichkeit lassen keine Wünsche offen. Allerdings wäre zu einigen Problemereichen mehr zu sagen, insbesondere zum Abschnitt 5 mit der Überschrift ‚Sozialversicherung, Pensionen und Ersparnis‘, in welchem das Ricardosche Äquivalenzresultat (Barro) zwar präzise, aber zu knapp in wenigen Sätzen abgehandelt bzw. abgetan wird.

Die Steuerpolitik in offenen Volkswirtschaften (Tax policy in open economies) ist das von *Avinash Dixit* behandelte Thema des sechsten Kapitels. Im Zentrum steht die Theorie der optimalen Besteuerung unter Berücksichtigung internationalen Handels. Daß auch die formale Behandlung der modernen Außenwirtschaftstheorie nicht mehr viel mit dem ehrwürdigen Heckscher-Ohlin-Modell gemeinsam hat, demonstriert Dixit im gesamten Aufsatz. Zunächst geht es um die Frage der Handelsgewinne bei aufgedeckten (revealed) Präferenzen, wobei das Modell des kleinen Landes einen hin und wieder noch zu erwähnenden Spezialfall bildet. Danach werden optimale Zölle, die man als eine Kombination aus Produktionssubventionen mit gleichen Steuersätzen ansehen kann, und Steuern unter verschiedenen Zusatzannahmen diskutiert. Ferner wird die Theorie der Steuerreform behandelt, internationale handelspolitische Probleme sowie Handelsquoten, der effektive Zollschatz und die Politische Ökonomie des Außenhandels.

Nicht nur die Palette der vorgestellten Themen ist beeindruckend, sondern auch die Vielzahl interessanter Resultate sowie die souveräne und präzise, mit sparsamem formalen Apparat vorgetragene theoretische Argumentation. Daß die Analyse der geschlossenen Wirtschaft auch in der Finanzwissenschaft eigentlich nur aus heuristischen Gründen zu rechtfertigen ist, dürfte kaum kontrovers sein. Aber daß mit der Finanzwissenschaft der offenen Wirtschaft wirklich ernst gemacht werden kann und (auch künftig verstärkt) sollte, dies hat Dixit überzeugend demonstriert. Sein Beitrag macht aber auch deutlich, daß der in der neueren internationalen Wirtschaftstheorie nicht so bewanderte Finanzwissenschaftler seine liebe Mühe hat, mit der dort zu registrierenden rasanten Entwicklung Schritt zu halten.

Das Kapitel 7 ist von *Harvey S. Rosen* geschrieben und beschäftigt sich mit Subventionen im Wohnungssektor sowie deren Wirkungen auf Wohnentscheidungen, Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit (Housing subsidies – Effects on housing decisions, efficiency and equity). Der Beitrag ist streng empirisch – ökonomisch orientiert, und der Leser bekommt einen guten Eindruck von den institutionellen Details der US-Wohnungspolitik (die sich in den grundlegenden Zügen nicht so sehr von der bundesdeutschen unterscheidet), aber auch von den methodischen Schwierigkeiten empirischer Untersuchungen in diesem Bereich. Schwerpunkte bilden der Nachweis des ineffizienten Überkonsums selbstgenutzten Wohnungseigentums aufgrund steuerpolitischer Privilegierungen durch die Konsumgütlösung, die nun ja auch bei uns eingeführt worden ist, und der Nachweis der die Einkommensungleichheit vergrößernden Wirkung fiskalpolitischer Instrumente. Von besonderem Interesse ist die Untersuchung von Effizienz- und Verteilungswirkungen verschiedener Reformvorschläge, ebenso aber die Wirkungsanalyse von Wohnungssubventionen für die sozial Schwachen, die in den USA ebenso wie bei uns in Form des Wohngelds (Subjektförderung) und des sozialen Wohnungsbaus (Objektförderung) gewährt und seit langem kontrovers diskutiert wird.

Rosens Beitrag ist ein überzeugendes Beispiel für die Leistungsfähigkeit empirisch-quantitativer finanzwissenschaftlicher Forschung. Daß die Steuerbefreiung bestimmter Kapitaleinkommen wie die fiktive Eigenmiete oder zweckgebundene Konsumsubventionen (Wohngeld) Mehrbelastungen (excess burdens) und daher Ineffizienzen mit sich bringen, ist sicherlich keine neue Einsicht. Ob man darüber beunruhigt sein sollte, hängt aber, wie Rosen zu recht betont, von den empirischen Größenordnungen solcher Effekte ab, und darüber kann man aus den von Rosen ausgewerteten Arbeiten erstaunlich viel lernen, selbst wenn man die zahlreichen caveats aufgrund methodischer Unzulänglichkeiten nicht außer acht läßt.

Der Gegenstand des Kapitels 8 ist die Besteuerung natürlicher Ressourcen (Taxation of natural resources) von *Terry Heaps* und *John F. Helliiwell*. Die Autoren wählen



eine Mischung aus theoretischer und empirisch-institutioneller Analyse. Sie setzen Schwerpunkte bei der Fischerei, der Holzwirtschaft, Metallbergbau sowie Energie (Erdgas, -öl und Wasserkraft) und diskutieren teilweise die Regelungen in einzelnen Ländern. Im Zentrum stehen die Effizienzwirkungen von Steuern auf Ressourcenabbau und -verbrauch. Effizienzargumente für eine Besteuerung gibt es eigentlich nur bei den Ressourcen im Gemeineigentum (Allmende-Ressourcen), was an der Fischerei veranschaulicht wird. Im übrigen kann man Allokationsverzerrungen um so mehr vermeiden, je näher die Steuerbemessungsgrundlage der ökonomischen Rente kommt. Der Beitrag nennt zahlreiche Ausgestaltungen von empirisch vorzufindenden Steuern und deren Nicht-Neutralitäten, was für manche Leser – jedenfalls für den Rezensenten – nicht von sehr großem Interesse ist. Von zentraler Bedeutung wäre angesichts dieses empirischen Befunds allerdings die positive Fragestellung, warum trotz der Möglichkeit der Vermeidung ineffizienter Besteuerung davon so wenig Gebrauch gemacht wird. Es wird zutreffend, wie ich meine, festgestellt (S. 426 f.), daß viele Instrumente der Steuerpolitik und Regulierung fast ausschließlich aus Verteilungsgründen eingesetzt werden – oft anstelle effizienterer Steuer- und Transferverfahren, wodurch die Umverteilung sichtbarer und damit stärker politischen Widerständen ausgesetzt würde. Doch gehört die Analyse dieser Problematik offenbar nicht zu den „main current issues“, welche die Autoren nach eigenem Bekunden im Überblick darstellen wollten (S. 470).

Die Autoren haben sehr gut herausgearbeitet, daß die Besteuerung und Regulierung natürlicher Ressourcen im Zuge von Marktverwerfungen stark verändert wurde, offenbar mit dem Ziel einer politisch akzeptablen (Neu-)Aufteilung der Rente. Die Instabilität der Steuerregeln (oder gar ihre Endogenität!) wird aber von den Ressourcenfirmen antizipiert und kann daher, wie die Autoren zutreffend betonen, größeren Einfluß auf deren Pläne haben als das aktuell geltende Steuerrecht.

Das Kapitel 15 über pareto-effiziente sowie optimale Besteuerung und die neue neue Wohlfahrtsökonomie (Pareto efficient and the new new welfare economics) von *Joseph E. Stiglitz* könnte man auch als Grundriß der Optimalsteuertheorie bezeichnen. Nachdem einige Ökonomen (insb. Mirrlees 1971) vor etwa zwanzig Jahren nach dem Intermezzo der Neuen Wohlfahrtsökonomik den Mut der frühen Utilitaristen zu interpersonellen Nutzenvergleichen wiedergefunden hatten, begab man sich erneut auf die Suche nach Begründungen für progressive Steuern oder allgemeiner, für Formen der Besteuerung, welche pareto-effizient sind unter den Bedingungen beschränkter staatlicher Informationen und Wahlmöglichkeiten zwischen verschiedenen Steuern. Diese ursprünglichen Ziele des Forschungsprogramms, so Stiglitz' Fazit, hat man nicht und wird man wohl auch nicht erreichen können. Aber dennoch hat die Optimalsteuertheorie viele neue, teils unerwartete oder gegenintuitive Einsichten gebracht, die Stiglitz für wichtig hält und die auch die künftige Steuerpolitik nicht ignorieren sollte. Die Einsichten betreffen die Einkommenssteuerprogression, die Frage der indirekten Steuern mit unterschiedlichen Steuersätzen, die Kapitalertragsteuer und zahlreiche Erweiterungen.

Für hervorhebenswert halte ich zweierlei: Zunächst, daß die Anreizwirkungen der Besteuerten explizit in die Analyse einbezogen worden sind und daß mit der beschränkten Information der Regierung über Merkmale der Besteuerten ernst gemacht wird. Zusammen führt dies zu Autoselektionsbeschränkungen und zum Zielkonflikt zwischen Gerechtigkeit und Effizienz der redistributiven Besteuerung. Zweitens arbeitet Stiglitz sehr gut heraus, daß trotz der Verwendung des utilitaristischen Wohlfahrtskonzepts einige Eigenschaften pareto-effizienter Steuersysteme von der spezifischen „Kardinalisierung“ unabhängig sind. Dies sollte erheblich zur Akzeptanz der Optimalsteuertheorie beitragen.

4. *Theorie und Politik öffentlicher Ausgaben*: Das Kapitel 3 von Dieter Bös setzt sich mit dem Problem der Preissetzung im öffentlichen Sektor (Public sector pricing) auseinander. Trotz einiger einführender Hinweise darauf, warum Unternehmen öffentlich sind oder sein sollten, wird von deren Existenz ausgegangen und dann aus der Perspektive des ökonomischen Politikberaters gefragt, wie diese Unternehmen ihre Preise setzen sollten, wenn das Unternehmensmanagement verschiedene Ziel-funktionen, darunter insbesondere die Maxime der Wohlfahrtsmaximierung, unter diversen weiteren Restriktionen verfolgt. In einem mikroökonomischen Totalmodell, einer erweiterten Version des Boiteux-Modells, geht es um Grenzkostenpreisbildung und zweitbeste Abweichungen davon, die erforderlich werden im Falle der Ramsey-Preissetzung, der Ertragsraten-Regulierung, der Einbeziehung von Verteilungszielen oder Störungen im privaten Sektor sowie im Falle der Spitzenlastpreissetzung. Im letzten Teil werden Alternativen zur Wohlfahrtsmaximierung vorgestellt, wobei Elemente einer positiven Theorie öffentlicher Unternehmen sichtbar werden. Insgesamt bleibt die Perspektive aber normativ (wenn etwa gefragt wird „which kind of price differentiation should such a politician pursue?“ (S. 185)), was der abschließende axiomatische Ansatz zur öffentlichen Preisbildung ebenfalls unterstreicht. Formal betrachtet werden fast durchweg Optimierungsansätze mithilfe des Lagrange-Verfahrens gelöst, wobei die Virtuosität des Analytikers in Strukturierung und Umformungen der jeweiligen Marginalbedingungen sowie deren ökonomischen Interpretationen zum Ausdruck kommt. In gewisser Weise werden die behandelten Fragestellungen von der angewandten Methode bestimmt und auch eingeschränkt. Aber Preisbildung im öffentlichen Sektor ist eben nicht gleich der Theorie öffentlicher Unternehmen, zu der man im weiteren Sinne alle öffentlichen Behörden zählen kann, deren Güter und Dienste zum Nullpreis abgegeben werden.

Man hätte sich zumindest einen weiteren Beitrag zu diesem Themenbereich gewünscht, in dem es zum einen um die positive Theorie öffentlicher Unternehmen gehen müßte, zum anderen um die Preissetzung für Güter mit Kollektivgütermerkmalen oder -komponenten (wobei der Nullpreis ja nur einen möglichen Grenzfall der Preissetzung darstellt), aber auch um die normative Frage, welche Leistungen in öffentlicher Produktion bereitgestellt werden sollte. Daß zur letzten Frage (noch) keine befriedigenden Antworten vorliegen, spricht nicht gegen ihre Relevanz.

Teilweise wird diese Fragestellung im Kapitel 12 (wieder) aufgegriffen, welches von Robert P. Inman über Märkte, Regierungen und die „Neue“ Politische Ökonomie (Markets, governments, and the „new“ political economy) geschrieben worden ist. Dieser Beitrag hat vom Ausmaß und der Geschlossenheit des Konzepts her die Dimension einer eigenständigen Monographie. Sein Thema ist die Grenzziehung zwischen öffentlichem und privatem Sektor auf der Basis gründlicher Analysen sowie die Gegenüberstellung von Markt- und Politikversagen. In fünf Bereichen: öffentliche Güter, Externalitäten, nichtkonvexe Technologien, unvollständige Information und Unterbeschäftigung führen dezentrale nicht-kooperative Strategien des Marktes zu unbefriedigenden Ergebnissen. Notwendige Bedingungen für eine Allokationsverbesserung sind Organisationen, die bestimmte Formen der Kooperation durchsetzen können. Die Regierung ist jeweils ein Kandidat für eine solche Institution.

Weiterhin untersucht Inman die Möglichkeiten und Eigenschaften politischer Allokationsverfahren. Seit Arrows Unmöglichkeitssatz und dem ergänzenden Satz von Gibbart und Satterthwaite wissen wir viel über nicht vorhandene Optionen, so daß Inman folgerichtig und außerordentlich systematisch der Frage nach den verbleibenden Kompromissen nachgeht. Es zeigt sich, daß Abstriche an mindestens einer Front erforderlich sind: bei der Allokationseffizienz, der Verteilungsgerechtigkeit oder bei den demokratischen individuellen Freiheitsrechten. Der Autor sieht zwar Chancen



einer Verbesserung der Bilanz staatlicher Allokationsverfahren durch Entwürfe institutioneller Reform. Aber dennoch bleibt dem Politischen Ökonomen die Schwierigkeit, Grenzlinien zwischen dem Markt und dem Staat als Institutionen der Ressourcenallokation zu ziehen. Zwar ist hier keine einfache Lösung zu erwarten, aber immerhin stellt sich der Autor dieser Aufgabe: Er entwickelt ein mehrdimensionales System von Kriterien und zeigt dann unter systematischer Einbeziehung der vorangegangenen Analysen, wie komplex diese Grenzziehung ist.

Insgesamt hat Inman in brillanter Weise gezeigt, welche bedeutsamen Beiträge die „Politische Ökonomie“ – im weitesten Sinne verstanden – zur neueren Entwicklung der Finanzwissenschaft geleistet hat. Die Grenzziehung zwischen Markt und Staat ist eine der ganz alten und ewig kontroversen Fragestellungen des Fachs, wie Musgrave (S. 53) betont hat. Aber hier sind, wie ich meine, neue Einsichten und Durchbrüche erzielt worden jenseits ideologischer und dogmatischer Positionen, welche in diesem Bereich immer noch eine sehr große Rolle spielen. Der semantische und methodische Streit über die Begriffe Politische Ökonomie, „Neue Politische Ökonomie“, „Neue“ Politische Ökonomie, ökonomische (oder demokratische) Theorie der Politik, „Social Choice“ und „Public Choice“ wird weitergehen. Wichtig wäre mir bei all dem nur, daß auch die Analyse weitergeführt wird, die von Inman so meisterhaft und übersichtlich zusammengestellt worden ist.

Ein Ausschnitt aus den bei Inman behandelten politischen Allokationsverfahren wird wie mit einem Vergrößerungsglas in Kapitel 10 von *Jean-Jacques Laffont* behandelt unter der Überschrift „Anreize und die Allokation öffentlicher Güter (Incentives and the allocation of public goods). Dieses Thema stellt ein Teilproblem der Theorie der gesellschaftlichen Auswahl (social choice) dar, was besonders in den 1970ern ein außerordentlich lebhaftes, ja dramatisches Forschungsgebiet war. Untersuchungsgegenstand sind Anreizeigenschaften gesellschaftlicher Entscheidungsprozesse bzw. die Eigenschaften von Entscheidungsprozessen, wenn diese durch Anreizverträglichkeitsanforderungen beschränkt werden. Zunächst werden verschiedene Konzepte der Anreizverträglichkeit gesellschaftlicher Auswahlverfahren, also das sog. „Implementationsproblem“, vorgestellt. Das zentrale Ergebnis – vergleichbar und verwandt mit Arrows Unmöglichkeitsergebnis – ist der Satz von Gibbard und Satterswaighthe, daß es „im allgemeinen“ keine nicht-diktatorischen gesellschaftlichen Auswahlverfahren gibt, bei denen der einzelne bei wahrheitsgemäßer Weitergabe seiner privaten Information an die Zentrale immer am besten fährt – unabhängig davon, ob andere lügen. Danach werden Ansätze diskutiert, wie man diesem allgemeinen Negativergebnis entkommen kann. Ein solcher Ausweg war nach Laffont das „intellektuelle Großereignis in der Finanzwissenschaft der letzten Dekade“ (S. 554), nämlich das Clarke-Groves-Vickrey-Verfahren. Abschließend geht es um einige Planungsverfahren, bei denen die Zeitdimension der Kollektivgüterallokation explizit berücksichtigt wird.

Die kleine Gruppe von mathematischen Ökonomen, die sich mit dem Problemkreis der Anreizverträglichkeit politischer Allokationsverfahren beschäftigt hat, ist in Methoden und Notation außerordentlich präzise, formalistisch und daher recht esoterisch. Dies kennzeichnet auch die gesamten Ausführungen Laffonts, was man insofern bedauern muß, als die Thematik äußerst tiefgründig und intellektuell herausfordernd ist. Eine für einen breiteren Leserkreis zugänglichere Abhandlung wäre daher sehr wünschenswert gewesen.

*William H. Oakland* hat in Kapitel 9 die Übersicht über die Theorie der öffentlichen Güter (Theory of public goods) in sehr klarer und gut verständlicher Form geschrieben. Zunächst werden Begriffe geklärt und die Bedingungen der pareto-effizienten Allokation verschiedener „Varianten“ öffentlicher Güter formuliert. Danach werden Verfahren der dezentralen Allokation öffentlicher Güter abgehandelt mit besonderer

Betonung des Ausschlußproblems sowie der Teilnehmerzahl und der damit zusammenhängenden Coase-Kontroverse. Schließlich diskutiert Oakland die öffentliche Bereitstellung öffentlicher Güter mit Pigou-Steuern als Ausgangspunkt über Wahlverfahren bis zu Modellen des Verhaltens der öffentlichen Verwaltung (Bürokratietheorie).

Gemessen an der fast unübersehbaren Fülle von Veröffentlichungen zu diesem Gebiet sind Oaklands Ausführungen in wichtigen Teilen sehr knapp und damit notwendigerweise unscharf, zuweilen sogar oberflächlich geraten. Zwar weist er einige Male mit Recht darauf hin, daß verschiedene Teile der Kollektivgüterproblematik in mehrere andere Kapitel (10, 11, 12 und 13) ausgegliedert sind. Aber auch der verbleibende Rest, insbesondere zum Beispiel die zentrale Pigou-Coase-(bzw. Dr. Pangloss)-Kontroverse hätte man sich mit ein wenig mehr Engagement und Detail gewünscht. Soweit dieser Wunsch einen kritischen Unterton enthält, richtet sich dieser nicht gegen das Geschriebene, sondern gegen das Nicht-Geschriebene.

*Daniel L. Rubinfeld* widmet sich in Kapitel 11 der „Ökonomik der Städte und Gemeinden“ (The economics of the local public sector). Ausgehend von der Klubtheorie wird das einfachste Tiebout-Modell vorgestellt, um danach sukzessive einige der sehr restriktiven Annahmen des Grundmodells zu lockern. Erörtert werden Fragen der Kapitalisierung öffentlicher Ausgaben und Steuern, Fragen der Effizienz von Tiebout-Gleichgewichten sowie das Existenzproblem selbst. Danach werden recht ausführlich empirische und methodische Probleme diskutiert: Test des Tiebout-Modells, die empirische Bestimmung der Nachfrage nach lokalen öffentlichen Gütern und Anwendungen solcher Nachfragefunktionen. Der letzte Teil, eher etwas knapp und in der Tradition von Musgrave und Oates, beschäftigt sich mit fiskalischem Föderalismus bei einer gegebenen Zahl von Gebietskörperschaften und verschiedenen Regierungsebenen.

Die Tiebout-Problematik der Präferenzdeckung für öffentliche Güter durch Abstimmung mit den Füßen hat schon immer – vermutlich wegen der institutionellen Unterschiede – amerikanische Ökonomen stärker attrahiert als europäische, (obwohl auch Rubinfeld meint, das Modell sei „somewhat artificial“ (S. 638) und Oakland dessen Relevanz wegen der restriktiven Annahmen anzweifelt (S. 530)). Ich akzeptiere, daß dieses Modell mangels Alternative als abstrakter Referenzpunkt notwendig ist, und um der Konsistenz der Argumentation willen muß man sich dann auch, sogar noch gründlicher als dies Rubinfeld tut, mit der Frage der Existenz eines Gleichgewichts auseinandersetzen. Unterm Strich bleibt bei mir dennoch der Eindruck, der Tiebout-Mechanismus vermittele eigentlich als „Ausnahmeerscheinung“ die wichtige Information, daß im „Normalfall“ eine „Tiebout-Lösung“ nicht zu erwarten ist. Der Stand der Theorie ist deshalb noch sehr unbefriedigend.

Über Staatliche Einkommensabsicherungspolitik und Sozialversicherung (Income maintenance and social insurance) schreibt *A. B. Atkinson* in Kapitel 13. Zunächst werden die Ziele staatlicher Einkommensunterstützung angesprochen, theoretische Probleme ihres Entwurfs sowie die Wirkungen tatsächlich implementierter Programme. Daß diese nicht besonders erfolgreich waren, führt Atkinson auf ihre enorme Komplizität zurück sowie auf den zunehmenden politischen Willen des „Zurückschneidens des Wohlfahrtsstaates“.

Die Reaktionen der Individuen bzw. Familien auf die staatliche Einkommensabsicherung (auf Arbeitsangebot, Sozialhilfe-Abhängigkeit, Pensionierung und Ersparnis) werden mit Schwerpunkt auf empirischen Arbeiten sehr ausführlich behandelt. Mit etwas Übertreibung kann man sagen, daß die empirischen Ergebnisse äußerst vielfältig bis widersprüchlich und oft nicht robust sind. Da die (tages-)politische



Emotionalisierung dieses Untersuchungsgebietes bis in die Forscherstuben ausstrahlt, gibt es auch „... considerable scope for the conclusion drawn to be influenced by prior beliefs“ (S. 865). Dies gilt wohl auch für die Untersuchung und Bewertung von Reformansätzen der staatlichen Einkommensabsicherungspolitik und die Abschätzung ihrer Auswirkungen, die abschließend diskutiert wird.

Insgesamt bietet Atkinson einen hervorragenden Überblick über die jüngere Literatur. Sein Aufsatz hat monographischen Charakter und zwanzig Seiten Literaturverzeichnis. Den Ausführungen liegen präzise theoretische Perspektiven zugrunde, doch das Hauptinteresse gilt der mühsamen, noch ziemlich inkonklusiven empirischen Arbeit. Dieses „Dickicht“ durchleuchtet zu haben, ist eine wichtige Leistung, insbesondere weil damit auch aufgezeigt wird, welche Aufgaben auf künftige Untersuchungen warten.

*Jean Dreze* und *Nicholas Stern* sind die Verfasser des Kapitels 14 über die Theorie der Nutzen-Kosten-Analyse (The theory of cost-benefit analysis). Betonen sollte man das Wort Theorie, und zwar eine durch verschiedene (Zusatz-)Beschränkungen spezialisierte bzw. spezifizierbare allgemeine Gleichgewichtstheorie. Die zentrale Fragestellung ist, daß ein Planer (staatliche Behörde) mit vorgegebener Zielfunktion (Wohlfahrtsfunktion) ein kleines (öffentliches) Projekt bewerten soll, welches in einer gegebenen Ausgangslage durchgeführt wird und diese Ausgangslage in ein neues Gleichgewicht transformiert. Zentrale Konzepte sind der Schattenpreis des öffentlichen Projekts sowie die Politik verstanden als die Regel, welche den Zustand der Ökonomie mit jedem öffentlichen Produktionsplan verknüpft. In diesem sehr allgemeinen und abstrakten Analyserahmen ist das Hauptaugenmerk auf zweitbeste Situationen gerichtet, insbesondere auf Beschränkungen der Politikinstrumente und Marktunvollkommenheiten, für welche verschiedene „Schattenpreisregeln“ (shadow pricing rules) bzw. optimale Politikregeln diskutiert werden. Auch der dritte und letzte Abschnitt ausgewählter Anwendungen der Theorie bringt keineswegs den Brückenschlag zum herkömmlichen praktischen Handbuch der Nutzen-Kosten-Analyse, sondern bleibt weiterhin strikt bei rigoros-theoretischen Fragen der „richtigen“ Bewertung.

Der theoretische Anspruch und die Breite der mit diesem Ansatz analysierbaren Problemstellungen ist beeindruckend. Es braucht nicht „befürchtet“ zu werden, daß diese Forschungsrichtung die über viele Jahre gewachsene und gereifte praktische Nutzen-Kosten-Analyse in Kürze revolutionieren wird. Aber viele der von Dreze und Stern behandelten Fragen der „richtigen“ Preis- bzw. Bewertungsansätze sind ja im Zuge empirischer Anwendungen aufgeworfen und mit ad-hoc Daumenregeln beantwortet worden. Daher bin ich überzeugt, daß diese abstrakte Theorie als Referenz für die Entwicklung vernünftiger Daumenregeln in der Zukunft von großer Bedeutung sein kann, auch wenn die unterkühlte Darstellung der Theorie bei Dreze und Stern die Zielgruppe der Anwender abschrecken muß.

5. *Nachgedanken*: Dieses Handbuch kann den Anspruch erheben, die internationale Forschung der letzten zwei bis drei Jahrzehnte auf dem Gebiet der Finanzwissenschaft angemessen widerzuspiegeln. Alle Autoren sind hervorragend ausgewiesene Fachvertreter, die selbst maßgeblich an der Forschungsfront mitgewirkt haben und mit ihren gründlichen Kenntnissen das jeweilige Fachgebiet sehr erfolgreich (und manchmal etwas weniger gelungen) in den Dienst einer systematischen Bestandsaufnahme gestellt haben. Der überwiegende Teil der Ausführungen ist theoretisch und in der Methode mathematisch orientiert. Aber es gibt in zahlreichen Beiträgen auch solide Bezüge zur empirisch orientierten Literatur, ja sogar einige hervorragende Aufsätze, in denen die empirische Analyse dominiert.

Man mag bedauern, daß die Beiträge sehr unterschiedlich in den Anforderungen an die Analysemethoden sind, die sie dem Leser abverlangen. Außerdem sind einige Kapitel stärker als Übersichtsaufsätze angelegt als andere. Die Konsequenz aus alledem ist, daß nicht ganz klar ist, welcher Leserkreis durch dieses Handbuch eigentlich angesprochen wird bzw. werden soll. Andererseits ist eine Vereinheitlichung in den genannten Punkten eine kaum zu bewältigende Aufgabe in einem Sammelwerk mit einem so breit angelegten Spektrum von Problemstellungen und Autoren. Auch darin spiegelt sich, so könnte man den Einwand ins Positive wenden, die Vielfalt der jüngsten Forschung wider.

Der Gedanke ist reizvoll darüber zu spekulieren, welche der im Handbuch dargestellten Entwicklungen besonders zukunftsweisend sein werden, und welche in einigen Jahrzehnten vergessen und bedeutungslos geworden sein werden. Wie wohl jeder Finanzwissenschaftler habe ich dazu zwar einige Vermutungen, aber ich sehe in globalen oder pauschalen Bewertungen dieser Art keine Aufgabe des Rezensenten. Ein pluralistischer kreativer Forschungsbetrieb wird im Laufe der Zeit schon die Antworten geben.

R. Pethig, Siegen