

Buchbesprechungen

Stegmüller, W. / Balzer, W. / Spohn, W. (Eds.): Philosophy of Economics. (Studies in Contemporary Economics, Vol. 2.). Springer Verlag, Berlin - Heidelberg - New York 1982. VIII, 306 S. DM 48,-.

Was behauptet eigentlich eine Theorie über die erfahrbare Wirklichkeit? Behauptet die ökonomische Gleichgewichtstheorie irgend etwas Empirisches oder ist sie nur eine mathematische Struktur? Diese und ähnliche Fragen waren Gegenstand einer von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanzierten Konferenz, deren Ergebnisse Stegmüller, Balzer und Spohn unter dem Titel „Philosophy of Economics“ herausgegeben haben. Der Band enthält 16 Beiträge. Sie befassen sich mit der strukturalistischen Sicht ökonomischer Theorien (Teil 1), mit der Rekonstruktion der Marxschen Theorie (Teil 2) und mit der Entscheidungstheorie als Grundlage der ökonomischen Theorie (Teil 3). In dieser Besprechung konzentriere ich mich auf jene Beiträge, die den neuen Ansatz in der Wissenschaftslehre, die „strukturalistische Sicht“, darstellen und auf die ökonomische Theorie anwenden. Das heißt, auf die sehr interessanten Beiträge von *Selten* und *Leopold* (Subjunctive Conditionals in Decision and Game Theory), von *Sneed* (The Logical Structure of Bayesian Decision Theory), von *Gottinger* (Computational Costs and Bounded Rationality), von *Spohn* (How to make Sense of Game Theory), von *Beckman* (On the Economics of Organization) und von *Gaertner* und *Krüger* (How to Reconcile Individual Rights with Collective Actions) kann ich nur durch diese Erwähnung hinweisen.

Balzer stellt in seinem Beitrag (Empirical Claims in Exchange Economics) die neue wissenschaftstheoretische Sicht anhand der Theorie des Tauschgleichgewichts vor. Worum geht es? Bisher hat man in der Wissenschaft und in der Wissenschaftstheorie angenommen, eine Theorie bestehe aus Sätzen, die etwas über die Sachverhalte, Zusammenhänge und Prozesse dieser Welt behaupten. Zum Beispiel, daß Massen aufeinander Kräfte ausüben, daß kognitive Dissonanz die Menschen veranlaßt, bestimmte Informationen zu suchen, andere zu meiden oder ihre Einstellung zu ändern, daß Einkommens- und Preisänderungen bestimmte Nachfrage- und Angebotsänderungen auslösen, daß die scharfen Adleraugen die Folge eines Prozesses sind, in dem aufgrund von Mutationen und durch Selektion von Individuen mit maximaler Reproduktionstauglichkeit schließlich nur noch Adler mit der festgestellten Sehstärke reproduziert werden. Diese Theorien oder Hypothesen können – als Sätze oder Satzmenge – empirisch geprüft werden, können bestätigt oder widerlegt werden, können wahr oder falsch sein.

Das alles kann es nach der strukturalistischen Sicht wissenschaftlicher Theorien – sie stammt von *Suppes*, *Sneed* und *Stegmüller* – nicht geben. Eine empirische Theorie stellt danach keine widerlegbaren Behauptungen auf, sondern ist eher mit einem Instrument zu vergleichen, das angewendet werden kann; das Instrument paßt zu dem Gegenstand der Anwendung wie der Schlüssel zum Schloß oder es paßt nicht. Im letzteren Fall kann man andere Schlösser ausprobieren oder an dem Schlüssel herumfeilen, bis er paßt. Wie es nicht sinnvoll ist von einem Schlüssel zu sagen, er sei wahr, so ist es auch nicht sinnvoll von einer Theorie zu sagen, sie sei wahr, wenn sie

nicht behauptet, es gebe passende Abwendungen. Diese metaphorische Redeweise wird den Anschauungen der Strukturalisten natürlich nur teilweise gerecht, trifft aber die Richtung ihrer Ideen.

Ein zentraler Begriff der neuen Wissenschaftslehre ist der Begriff des *Modells einer Theorie*. Hierunter wird etwas völlig anderes als in der Ökonomie verstanden. Es ist keine mehr oder weniger realistische Darstellung bestimmter Märkte, Akteure oder Kreisläufe, sondern es sind genau solche Dinge und Beziehungen zwischen ihnen, die bestimmte Axiome erfüllen. Zum Beispiel stellt eine bestimmte Menge von Kugeln ein Modell der „Meyer-Kugeltheorie“ dar, wenn alle Kugeln mit dem größeren Durchmesser gleichzeitig die größere Masse aufweisen. In analoger Weise verdeutlicht Balzer den Begriff des Modells einer Theorie am Beispiel der Theorie des Tauschgleichgewichts: Es gibt Güter, Gütermengen, Güterpreise, Personen, eine Güterverteilung und Nutzenströme aufgrund von Güterbesitz. Wenn bei gegebenen Nutzenfunktionen und kostenlosem Tausch alle Märkte geräumt und jeder sich an die Tauschmöglichkeiten bestmöglich angepaßt hat, dann erfüllt dieses System die grundlegenden Axiome der Nutzentheorie und ist damit ein Modell der Theorie des Tauschgleichgewichts. Eine Theorie, so kann man sagen, ist also kein (unvollkommenes) Erklärungsmodell für existierende Sachverhalte, sondern die Sachverhalte können u. U. Modelle von (vollkommenen) Theorien sein.

Die empirische Tauschtheorie selbst besteht in strukturalistischer Sicht aus einer Struktur mit fünf Elementen: den möglichen Modellen M_p , den Modellen M der Theorie, ihren partiellen möglichen Modellen M_{pp} , den Beschränkungen C und beabsichtigten Anwendungen I . Jede empirische Theorie ist ein Gebilde der Art: $\langle M_p, M, M_{pp}, C, I \rangle$.

Mögliche Modelle einer Theorie T sind alle Dinge, Situationen und Beziehungen, die sich in der *Sprache* der Theorie ausdrücken lassen, ohne daß die Postulate erfüllt sein müssen. Jene Teilmengen von M_p , die die Postulate oder *Gesetze* erfüllen, enthalten die Modelle M der Theorie. Im Falle der Tauschtheorie kann man eine Situation mit positiver Überschußnachfrage als ein mögliches Modell von T auffassen. Partielle mögliche Modelle M_{pp} sind die möglichen *empirischen Bezugsobjekte* von T . Sie lassen sich allein durch das empirische Vokabular der in T benutzten Sprache erfassen oder genauer: Man benötigt zu ihrer Kennzeichnung keine Prädikate oder Funktionen, die für die in Rede stehende Theorie in besonderer Weise spezifisch sind. Das heißt: Eigenschaften oder Funktionswerte von Bezugsobjekten einer Theorie sind für diese Theorie in besonderer Weise spezifisch – und werden deshalb *T-theoretisch* genannt –, wenn ihre Bestimmung in jedem konkreten Fall die Geltung von T voraussetzt, wie das z. B. für die Masse von Körpern gilt: Sie kann nicht ohne Benutzung der Newtonschen Axiome gemessen werden. Die mit M_{pp} gemeinte Klasse von Modellen einer Theorie erlaubt also nur nicht-*T-theoretische* Kennzeichnungen von Bezugsobjekten der Theorie. Beliebige Verteilungen von Gütern auf Personen, beliebige Güterpreise und beliebige Nutzenströme bilden partielle mögliche Modelle der Tauschtheorie.

Das vierte Element einer empirischen Theorie ist eine Menge von Beschränkungen oder Nebenbedingungen C . Sie filtern aus der Menge der möglichen Modelle (M_p) von T jene Teilmengen heraus, die bestimmten Bedingungen genügen. So soll ein bestimmter Körper in allen Anwendungen von T , also in verschiedenen möglichen Modellen M_p , immer die gleiche Masse haben. Für die Tauschtheorie müßte analog gelten: Gleichgültig in welcher Tauschsituation eine Person sich befindet, ob im Gefangenenlager oder auf dem Wohnungsmarkt, die Nutzenfunktion sollte unverändert bleiben. Die Menge der Nebenbedingungen nimmt den Objekten, auf die T ange-

wendet werden soll, sozusagen die Möglichkeit, von Anwendungsfall zu Anwendungsfall ihren Charakter beliebig zu ändern. Die Erfüllung solcher Nebenbedingungen ist zentral für die Allgemeinheit der Theorie. (Das gilt unabhängig davon, ob man die strukturalistische Sicht akzeptiert oder nicht.)

Die Menge von intendierten Anwendungen I ist das fünfte Element einer empirischen Theorie. Diese Menge enthält mindestens ein Element, ist aber ansonsten recht unbestimmt und verändert sich im Verlaufe des wissenschaftlichen Fortschritts. – Das Quadrupel $\langle M_p, M, M_{pp}, C \rangle$ wird häufig als Theorie-Kern bezeichnet; eine Theorie oder ein Theorieelement besteht dann aus dem geordneten Paar $\langle K, I \rangle$, also dem Kern K und einer Menge von intendierten Anwendungen I .

Worin besteht nun die *empirische* Behauptung der Theorie, was erklärt sie? Balzer formuliert die Antwort so: Da I eine echte Teilmenge von M_{pp} ist, behauptet die Theorie, daß jede intendierte Anwendung von T , also bestimmte empirisch erfassbare Dinge und Zusammenhänge, durch Hinzufügen von geeigneten theoretischen Funktionen immer so erweitert werden kann, daß ein Modell der Theorie vorliegt, wobei gleichzeitig die Nebenbedingungen erfüllt sind. Kurz: Die Theorie behauptet, daß sich bestimmte Dinge so verhalten, wie sie sich verhalten, weil sie, bei Unterstellung gewisser theoretischer Werte, die Postulate der Theorie erfüllen. Die Funktionsweise von empirischen Systemen wird also dadurch theoretisch erklärt, daß man nachweist, daß sie Modelle von T sind.

Im Zusammenhang mit der Tauschtheorie heißt das: Die Theorie behauptet, daß es für jede Tauschsituation, die als Anwendung in Frage kommt, solche T -theoretischen Gleichgewichtspreise und Gleichgewichtsmengen gibt, die das Axiom der Nutzenmaximierung für alle Beteiligten erfüllen. Bei Kenntnis der Nutzenfunktionen und Kenntnis der Ausstattung der Personen mit tauschbaren Gütern kann man allein durch logisch-mathematische Überlegungen prüfen, ob dieses System Gleichgewichtswerte aufweisen kann. Man kann also, wenn man alle intendierten Anwendungen der Tauschtheorie analysiert, beweisen, daß die empirische Behauptung der Theorie wahr oder falsch ist.

Was ist nun zu diesem Ansatz zu sagen? Nachdem man sich durch die Formalismen und Definitionsketten durchgearbeitet hat, kann man zugestehen, daß die strukturalistische Sicht der theoretischen Ökonomie sehr entgegenkommt. Während die Popperische Auffassung dem Theoretiker nahezulegen scheint, er möge die Gleichgewichtstheorie einer empirischen Prüfung unterziehen, um sie gegebenenfalls durch eine Revision zu verbessern – ein Unterfangen, das eher zur Verwerfung als zur Revision der Theorie zu führen droht –, stellt die neue Sicht dieses Ansinnen nicht. Ja mehr noch: Da die üblichen Nachfrage- und Angebotsfunktionen (partielle) Gleichgewichte beschreiben, sind Angebot und Nachfrage vermutlich T -theoretische Begriffe; sie können nicht unabhängig von der Geltung der Theorie bestimmt werden. Gleiches gilt natürlich für die Marktgleichgewichte. Deshalb scheint eine echte Prüfung der ökonomischen Theorie praktisch unmöglich zu sein: Nur bei Gleichgewicht fällt die nachgefragte Menge mit steigendem Preis, aber Gleichgewicht liegt dann vor, wenn steigende Preise zu rückläufiger Nachfrage führen. (Ob diese Redeweise ohne den Kontext einer dynamischen Theorie überhaupt sinnvoll ist, möchte ich hier dahingestellt sein lassen.)

Nun hören wir, daß diese Schwierigkeit nur daher rührt, daß Popper eine zu einfache Sicht der Wissenschaft hat und daß deshalb seine Methodologie nicht dem entspricht, was in der (komplizierteren) wirklichen Wissenschaft eigentlich geschieht (Balzer, S. 16). Sätze wie: „Für alle Systeme der Art X gibt es Gleichgewichtswerte Y, Z “ sind, da nicht widerlegbar, nach Popper unwissenschaftlich. Aber sie sind

Bestandteil der modernen Wissenschaft und der modernen ökonomischen Theorie. Und glücklicherweise gibt es eine wissenschaftstheoretische Deutung, die strukturalistische Auffassung, die die Praxis der modernen, komplizierten Wissenschaft rational begründen kann. Theorien, als Strukturen aufgefaßt, haben erfolgreiche Anwendungsfelder, wenn es gelingt, partielle mögliche Modelle durch theoretische Unterstellungen zu echten Modellen der Theorie zu machen. Das ist alles.

Schön, aber hat die allgemeine Gleichgewichtstheorie überhaupt intendierte Anwendungen? *Pearce* und *Tucci* beurteilen diese Möglichkeit in ihrem Beitrag (A General Net Structure of Theoretical Economics) eher skeptisch. *Haslinger* versucht in seinem Beitrag (Structure and Problems of Equilibrium and Disequilibrium Theory) zu zeigen, was man sich unter der intendierten Anwendung der allgemeinen Gleichgewichtstheorie vorstellen kann. Er entwickelt zunächst in instruktiver Weise die strukturalistische Form der Gleichgewichtstheorie und erörtert dann methodologische Probleme ihrer Anwendbarkeit: Das Problem der Idealisierung, der Abstraktion und der *Ceteris-paribus* Klausel. Aber hier wird der Boden der strengen strukturalistischen Auffassung, soweit ich sehe, verlassen. Es ist u. a. die Rede von ungenauen oder falschen Erklärungen oder Voraussagen von Einzeltatsachen und von den Folgen, die das für die idealisierende Annahme der vollständigen Konkurrenz u. U. hat, die Bestandteil der Theorie ist. Nun ist die *Erklärung* von Einzeltatsachen im üblichen Sinne jedoch aus der strukturalistischen Sicht verbannt; man will ja nur zeigen, daß Einzeltatsachen durch Hinzufügen von geeigneten Werten zu einem Modell der Theorie werden. Da *Haslinger* nur den Begriff des Gleichgewichtszustandes für *T*-theoretisch hält, ist nicht so recht zu sehen, wie man ein bestimmtes M_{pp} , also einen konkreten Zustand der Volkswirtschaft, ergänzen muß, um ein Modell *M* der Theorie zu erhalten; es sei denn, als intendierte Anwendungen kommen nur Gleichgewichtszustände in Frage, was *Haslinger* allerdings ausdrücklich bestreitet.

Im übrigen setzt jede intendierte Anwendung der AGT natürlich die Identifizierbarkeit von M_{pp} voraus, das heißt: Man muß u. a. alle Nutzenfunktionen und alle nutzenmaximalen Konsumpläne bestimmen können. Aber wie man weiß, ist die Feststellung von individuellen Nutzenfunktionen kein Thema der Ökonomie, nicht einmal individuelle Nachfragefunktionen werden geschätzt. Also: Wenn man die AGT nicht als eine Theorie im üblichen Sinne auffaßt, die approximative Erklärungen für Volkswirtschaften mit Privateigentum und Konkurrenz anbietet, dann gibt es für die AGT anscheinend überhaupt keinen Anwendungsfall im strukturalistischen Sinne.

Eine ähnliche Auffassung vertritt *Kötter*. Er bestreitet in seinem kritischen Beitrag (General Equilibrium Theory – An Empirical Theory?), daß es überhaupt intendierte Anwendungen der AGT geben kann. Sein wesentliches Argument bezieht sich auf den statischen Charakter der Theorie und auf die implizit unterstellte Annahme vollständiger Information. Da diese Nebenbedingungen der Theorie in der ökonomischen Wirklichkeit niemals erfüllt sind, könne die AGT niemals eine intendierte Anwendung haben. Ferner macht *Kötter* auf den Unterschied zwischen der modernen Nutzentheorie, wie sie in der AGT Verwendung findet, und der elementaren Deutung des ökonomischen Verhaltens im Sinne einer intentionalen Erklärung aufmerksam. Die letztere führt Handlungen auf Gründe, also auf subjektive Überzeugungen unterschiedlichster Art und auf Absichten – etwa die Bedürfnisse bestmöglich zu befriedigen – zurück. Demgegenüber habe die Nutzentheorie diesen Bezug zur Wirklichkeit von Handlungsgründen aufgegeben und diene nur dazu, zulässige Klassen von Marktnachfragefunktionen abzugrenzen. Dadurch verzichte sie eigentlich darauf, ökonomisches Handeln überhaupt zu erklären.

Das ist ein interessanter Gesichtspunkt. Es könnte nämlich sein, daß intentionale Erklärungen und nutzentheoretische Erklärungen von Handlungen unvereinbar sind,

weil etwa intentionale Erklärungen keine konsistenten Präferenzordnungen über eine hinreichend umfangreiche Menge von Alternativen zu unterstellen brauchen. Wenn das aber so wäre, dann müßte die Frage als sinnvoll zugelassen werden, welche der alternativen Theorien vermutlich wahr ist. In der strukturalistischen Sicht einer Theorie können derartige Fragen aber nicht gestellt werden. Man kann die jeweiligen partiellen möglichen Modelle zu Modellen der Theorie erweitern oder nicht. Es wäre anders, wenn die Strukturalisten etwas über die Menge der intendierten Anwendungen einer Theorie behaupten würden. Dann wäre es wieder sinnvoll zu fragen, ob diese Behauptung wahr ist, widerlegt worden ist etc. Daß solche Fragen die Wissenschaftler nicht interessieren, wird man kaum sagen können. Wenn die strukturalistische Auffassung also die Praxis der Wissenschaften rekonstruieren will, so wird sie nicht umhin können, solche Fragen irgendwie zu berücksichtigen. Wenn sie das aber tut, dann gibt es keine wesentlichen Unterschiede mehr zwischen dem „statement view“ und dem „non statement view“ von Theorien.

Der Beitrag von *Händler* (Ramsey-Elimination of Utility in Utility Maximizing Regression Approaches) verwendet die strukturalistische Darstellung von Theorien, um zu prüfen, welche Elemente des linearen Ausgabensystems (LAS), das sich aus der Maximierung einer (additiven) Stone-Geary Nutzenfunktion ableiten läßt, *T*-theoretisch im Sinne von Sneed sind. Händler unterscheidet die Theorie des statistischen linearen Ausgabensystems von der Theorie des nutzenmaximalen linearen Ausgabensystems und zeigt, daß man das nutzenmaximale lineare Ausgabensystem erhält, wenn man das statistische lineare Ausgabensystem um die spezielle Stone-Geary Nutzenfunktion und um das Postulat der Nutzenmaximierung ergänzt. Alle Begriffe, die das rein statistische LAS bilden, wie: beobachtete Mengen, Preise, Einkommen, die ihnen zugrunde liegenden Zufallsvariablen, die Menge der Waren und die Menge der Akteure, ferner die Parameter von LAS, alles das läßt sich im Prinzip bestimmen, ohne den Nutzenbegriff verwenden zu müssen. Damit erweist sich die Nutzenfunktion als der einzige *T*-theoretische Begriff im nutzenmaximalen LAS. Da aber jedes rein statistische LAS durch eine entsprechende Stone-Geary Nutzenfunktion ergänzt werden kann (die Parameter von LAS sind ja mit den Parametern der Stone-Geary Nutzenfunktion identisch), läßt sich der empirische Gehalt des nutzenmaximalen LAS – ein bestimmter Zusammenhang zwischen Preisen, Einkommen und nachgefragten Mengen – vollständig in nicht theoretischer Weise, das heißt ohne Verwendung des Nutzenbegriffs, darstellen. Innerhalb des nutzenmaximalen LAS ist der Nutzenbegriff ohne Minderung des empirischen Gehalts – wie man in der Wirtschaftstheorie sagt – Ramsey-eliminiert.

Man kann sich nun fragen, ob der Nutzenbegriff nur für eine bestimmte spezielle Form der Nutzentheorie – etwa derjenigen, die eine Stone-Geary Nutzenfunktion verwendet – Ramsey-eliminierbar ist oder für alle möglichen Varianten, also ob sie *allgemein* Ramsey-eliminierbar ist. In der mathematischen Physik hat sich, wie Händler behauptet, gezeigt, daß die theoretischen Begriffe wie Masse und Kraft nicht allgemein Ramsey-eliminierbar sind. Das heißt: Eine adäquate Beschreibung der physikalischen Welt ist ohne Verwendung von theoretischen Begriffen nicht möglich. Händler versucht nun zu zeigen, daß demgegenüber der Nutzenbegriff allgemein Ramsey-eliminierbar ist. Wenn man die Nutzenfunktion, wie Händler unterstellt, über eine Menge von disponiblen Dingen oder Waren definiert, dann hat er wohl recht. In solchen Zusammenhängen enthält die Nutzentheorie nicht mehr als die Idee der widerspruchsfreien Wahlhandlung, und der Nutzenbegriff ist nicht mehr als eine Sprachhülle mit einem gewissen dogmenhistorischen Erinnerungswert.

Freilich ist diese Entleerung des Nutzenbegriffs dem theoriefeindlichen Empirismus in der Ökonomie zu verdanken (und vielleicht weniger dem mathematischen

Formalismus, der ja in erkenntnistheoretischer Hinsicht eher neutral ist). Die Nutzenidee bezog sich früher auf die Bedürfnisbefriedigungseigenschaften von Dingen, Umständen und Beziehungen aller Art. Ihr lag eine einfache *Motivationshypothese* zugrunde, wonach die Menschen unter Einsatz von eigenen Mitteln danach streben, ihre Bedürfnisse zu befriedigen, das heißt, sich die Nutzleistungen von knappen Gütern zu sichern und sich der Nutzleistungen von freien und öffentlichen Gütern zu bedienen. Einem auf disponible *Dinge* oder Wahlobjekte eingeschränkten Nutzenbegriff der modernen Theorie steht ein auf (theoretische) Bedürfnisbefriedigung und knappe wie freie *Güter* bezogener Nutzenbegriff der älteren Theorie gegenüber. Für die Erklärung des Verhaltens scheint der erstere überflüssig, der letztere jedoch notwendig zu sein. Vielleicht ist die Entwicklung der modernen Nutzentheorie nicht mehr als eine formal gekonnte theoretische Sackgasse.

Was bedeutet eigentlich wissenschaftlicher Erfolg in der neoklassischen Theoriebildung und worin unterscheiden sich Erfolg und Fortschritt in der ökonomischen Theorie von Erfolgen naturwissenschaftlicher Theoriebildung? Diese Frage untersucht Bert Hamminga in seinem Beitrag „Neoclassical Theory and Theory Development: The Ohlin-Samuelson Programme in the Theory of International Trade“. Nach Hamminga versuchen die Theoretiker des Ohlin-Samuelson Programms für sogenannte „interessante Theoreme“ (Heckscher-Ohlin Theorem, Stolper-Samuelson Theorem und Faktorpreisausgleich-Theorem) die logisch notwendigen Bedingungen ihrer Geltung zu finden. Er unterscheidet drei Klassen von Geltungsbedingungen: (1) Sätze, die die Grundlagen der Gleichgewichtstheorie für ein Land enthalten (Produktionsfunktionen, Nutzenfunktionen, Faktorausstattung, Gleichgewichtspreise und Gleichgewichtsmengen der erzeugten Güter bzw. verwendeten Faktordienste), (2) Sätze, die die Anwendung der Gleichgewichtstheorie für Zwecke des internationalen Gütertauschs ermöglichen (identische Produktionsfunktionen und unterschiedliche Faktorproportionen), (3) Sätze, die spezielle Annahmen über Eigenschaften von Produktionsfunktionen, Nutzenfunktionen und mögliche Faktorausstattungen enthalten. Die historische Analyse dieses Forschungsprogramms zeigt nach Hamminga, daß die Theoretiker bestrebt sind, unter Beibehaltung der Sätze (oder Annahmen) der Klasse (1) und der Klasse (2) die „interessanten Theoreme“ durch Hinzufügen von jeweils unterschiedlichen speziellen Annahmen (3) abzuleiten. Die verwendeten Strategien, die die Variation der speziellen Annahmen zu bestimmen scheinen, sind: Erweiterung des Anwendungsfeldes (Länder, Güter, Faktoren), Abschwächung des Gehaltes der speziellen Annahmen und Verwendung völlig anderer spezieller Annahmen.

Hamminga beurteilt diese Vorgehensweise und die Resultate ziemlich kritisch. Er fragt, welchen Zweck die Teilnehmer dieses Forschungsprogramms mit ihren beweistheoretischen Bemühungen eigentlich verfolgen, und vermutet, dahinter stünde eine unreflektierte Methodologie der Plausibilitätserhöhung von Sätzen durch Entleerung ihrer Geltungsbedingungen. Die Sprache der ökonomischen Theorie läßt die Beschreibung zahlloser ökonomischer Welten zu. Wenn die „interessanten Theoreme“ nur für eine kleine Zahl von „speziellen“ Welten gelten würden, dann hätte man keinen Anlaß zu glauben, daß sie auch für die wirkliche Welt zutreffen; die „interessanten Theoreme“ wären dann meist unplausibel, weil die speziellen Annahmen, die zu ihrer Ableitung verwendet würden, unplausible Eigenschaften, etwa der Produktionsfunktionen, beinhalten würden. Wenn man jedoch zeigen könne – durch Ausweitung des Anwendungsfeldes oder durch Abschwächung von speziellen Annahmen –, daß die „interessanten Theoreme“ für eine immer größere Teilmenge aller denkbaren Welten gelten, dann stiege damit auch die Plausibilität der „interessanten Theoreme“, das heißt die Wahrscheinlichkeit ihrer Wahrheit für unsere Welt nähme zu. – Soweit die implizite Methodologie der neoklassischen Theoretiker, die Hamminga durch Zitate und Verweise zu belegen sucht.

Diese Methodologie der Plausibilitätserhöhung führt, wie Hamminga zu Recht betont, zu immer gehaltloseren Theorien (im Sinne einer Menge von theoretischen Annahmen) und damit zum genauen Gegenteil dessen, was in den Naturwissenschaften als erfolgreiche Theorieentwicklung angesehen wird. Das Ziel der neoklassischen Ökonomie scheint zu sein, möglichst gehaltlose Wahrheiten zu produzieren. Zwar ist man nicht an Gehaltlosigkeit an sich interessiert; aber die Methode der Wahrheitsannäherung, der man sich bedienen zu müssen glaubt (Ableitung aus kaum strittigen Annahmen), hat diese Konsequenz. Insofern kann man Hammingas Kritik durchaus zustimmen.

Allerdings kann man das geschilderte Vorgehen der Außenhandelstheoretiker auch etwas anders – positiver – deuten, worauf mich Max Albert aufmerksam gemacht hat. Bei den Versuchen, die „interessanten Theoreme“ (IT) zu beweisen, geht man anscheinend meist so vor, daß man die allgemeinen Annahmen (1) und die Anwendungsbedingungen (2) beibehält und nur die speziellen Annahmen (3) verändert – meist im Sinne einer logischen Abschwächung. Das bedeutet aber logisch: Man versucht aus (1) und (2) einen Satz der Art „Wenn (3), dann IT“ abzuleiten. Dieser Satz ist aber um so gehaltvoller, je *unbestimmter* die Annahmen (3) sind. Was auch immer die methodologischen Gründe der Theoretiker gewesen sein mögen: Das Ergebnis besteht in gehaltvolleren Hypothesen! Mit Wahrheitsannäherung hat das natürlich nichts zu tun.

Drei Beiträge befassen sich mit der Marxschen Theorie. *Alfonso de la Sienra* und *Werner Diederich* stellen eine strukturalistische Rekonstruktion des Marxschen Systems vor, während *Peter F. Gibbins* der Frage nachgeht, welches Problem die Marxsche Wertlehre dem Wissenschaftstheoretiker stellt.

De la Sienra (The Basic Core of Marxian Economic Theory) entwickelt eine neue Wertgleichung, die zeigen soll, welcher gesellschaftlich notwendige Wert den Produkten zukommt, wenn man auch Kuppelprodukte, unterschiedliche Produktionsprozesse für jedes Produkt, ausgebildete Arbeitskräfte und Kapitalgüter mit unterschiedlicher Lebensdauer zuläßt. Diese Gleichung ist das wesentliche Element seiner „verallgemeinerten Werttheorie“ und bildet mit anderen Mengen von Dingen und Relationen das Basiselement der Marxschen Theorie in strukturalistischer Sicht. Aus diesem Basiselement könne man, so behauptet de la Sienra, durch geeignete Spezialisierung andere empirische Theorieelemente entwickeln, deren intendierte Anwendungen kapitalistische oder sozialistische Systeme der Verwendung und Verwertung von Arbeitskraft sein sollen. Ob die entsprechenden Modelle mehr als die Erfüllung der Wertgleichung erfordern, habe ich nicht feststellen können. Die neue Wertgleichung selbst schreibt den Wert nur einer Menge von Erzeugnissen zu und läßt offen, wie diese Wertsumme auf die einzelnen Elemente zu verteilen ist. Daß es da eine eindeutige Aufteilung geben müsse, folgt angeblich aus „objective, deep reasons, still unknown to us“ (S. 130). Was man mit dieser Wertmetaphysik erklären möchte, ist mir unklar geblieben.

Werner Diederichs Beitrag (A Structuralist Reconstruction of Marx's Economics) enthält zunächst eine unkomplizierte und schon deshalb sehr empfehlenswerte Einführung in die allgemeine Begriffswelt der strukturalistischen Auffassung. Er wendet den Apparat dann auf die vier einfachen Varianten der Marxschen Theorie an: Auf den Warentausch ohne Geld, den Warentausch mit Geld, den Warentausch mit Geld und Arbeitskraft und auf die einfache Produktion mit Schaffung von Mehrwert. Jedesmal werden die zugehörigen Strukturkerne $K = \langle M_p, M, M_{pp} \rangle$ erläutert, so daß der Leser eine anschauliche Darstellung der Arbeitsweise und von Sinn und Zweck der strukturalistischen Rekonstruktion von Theorien erhält. Bei der Erörterung der von Marx intendierten Anwendungen der jeweiligen Strukturkerne entwickelt Diederich

rich eine interessante Deutungshypothese. Danach ist Marx' Kapital nicht zu lesen als Entwicklung vom Abstrakten zum Konkreten, sondern als Entwicklung einer Theorie, die zunächst einfache, aber durchaus reale Fälle erklären möchte und die von diesen aus zu komplexeren realen Fällen unter Einführung von zusätzlichen Begriffen und Gesetzmäßigkeiten fortschreitet. Diese Deutung erscheint mir sehr plausibel, vor allem, wenn man das Marxsche Werk im Sinne einer empirischen Theorie auffassen möchte.

Diederichs übernimmt anscheinend die Marxsche Erklärung des Mehrwerts in einer kapitalistischen Gesellschaft. Diese unterstellt – als Gesetz? –, daß der Wert der Arbeitskraft, die der Kapitalist kauft, immer kleiner ist als der Wert des Arbeitsprodukts (= Produktwert minus Wert der Vorleistungen), das der Kapitalist verkauft. Wenn das wahr wäre, müßten Produktionsgenossenschaften allen „kapitalistischen“ Rechtsformen der Güterproduktion tendenziell überlegen sein, was im allgemeinen nicht der Fall ist. Sollte etwa das Gesetz der Mehrwertschaffung falsch sein? Oder ist die kapitalistische Gesellschaftsordnung vielleicht keine intendierte Anwendung der Marxschen Theorie? Solche Fragen stellt Diederichs nicht.

Innen geht jedoch *Gibbins* in seinem Beitrag (Value: A Problem for the Philosopher of Science) nach. Für *Gibbins* ist das Wesentliche an jeder Theorie die Frage, ob sie wahr ist oder nicht. Entsprechend wird die zentrale Behauptung der Marxschen Wertlehre (wonach der Tauschwert einer Ware zahlenmäßig bestimmt und der Größe nach der Menge abstrakter Arbeit gleich ist, die zu ihrer Herstellung gesellschaftlich notwendig ist) unter verschiedenen Gesichtspunkten analysiert. Als empirische Behauptung sei der Satz einfach falsch wie Marx schon selbst erkannt habe; als Definition von „Tauschwert“ taue der Satz ebenfalls nicht viel, da der Begriff „gesellschaftlich notwendige Arbeit“ den Tauschwert einer Ware zu einer *zeitabhängigen* Größe macht. Dadurch werde die von Marxisten oft verwendete Metapher von der abstrakten Arbeit, die in jeder Ware kristallisiert, verkörpert oder geronnen sei blanker Unsinn; ferner zerstöre die Zeitabhängigkeit des Marxschen Tauschwerts seine Theorie der Ausbeutung, da diese einen zeitunabhängigen Tauschwertbegriff verwende. Die Bestimmung der Güterpreise und der Ursprung des Gewinns könnten außerdem einfacher und besser mit der Theorie von *Straffa* erklärt werden.

Die moderne Wissenschaftslehre sei zwar wesentlich toleranter geworden gegenüber Mängeln einer Theorie, aber nicht so tolerant, daß sie empirisch falsche, theoretisch überholte und mit unklaren Begriffen arbeitende Theorien mit dem Gütesiegel der Wissenschaftlichkeit versehen müsse, nur weil man diese Theorien strukturalistisch rekonstruieren könne. Im übrigen sei der Zweck jeder strukturalistischen Rekonstruktion „the articulation of the theory rather than its analysis“ (S. 165). Dem habe ich nichts hinzuzufügen.

Nutzingers interessanten Beitrag: „The Economics of Property Rights – A New Paradigm in Social Science?“ muß ich zum Schluß noch erwähnen. Die Herausgeber haben ihn der Marxschen Theorie zugeschlagen; er hat aber weder mit dieser noch mit der strukturalistischen Sicht von Theorien viel zu tun.

Der Band enthält hervorragende Beiträge zu der kontroversen Frage einer adäquaten methodologischen und wissenschaftstheoretischen Deutung der ökonomischen Theorie. Wer die Mühe des Durcharbeitens dieses Bandes nicht scheut, wird durch zahlreiche Einsichten und Anregungen belohnt werden, auch wenn er die strukturalistische Philosophie eher für eine Anreicherung denn eine Bereicherung der Wirtschaftswissenschaften hält.

W. Meyer, Marburg

Siebert, Horst (Hrsg.): Intertemporale Allokation. (Staatliche Allokationspolitik im marktwirtschaftlichen System. Bd. 10.) Peter Lang, Frankfurt/M. - Bern - New York 1984, 700 S. Br. sFr. 93,-.

1. Das Problem, die optimale Allokation von Ressourcen in einer Volkswirtschaft zu bestimmen und eine Organisationsform zu finden, die zu ihrer Realisierung beiträgt, ist in Wirtschaftstheorie und -politik u. a. wohl deshalb so zentral, weil man selbst unter Vernachlässigung der Verteilung noch Aussagen ableiten kann. – In nahezu allen (praktisch relevanten) Fällen ist das allerdings ohne explizite Berücksichtigung des Zeitablaufs nicht möglich: Es ist deshalb sehr zu begrüßen, daß der Sonderforschungsbereich 5 „Staatliche Allokationspolitik im marktwirtschaftlichen System“ im Frühjahr 1984 ein Symposium über *intertemporale Allokationsprobleme* veranstaltet und die dort vorgetragenen Arbeiten publiziert hat.

Die Publikation umfaßt fast 700 Seiten; bei einem solchen Umfang kann in einer Rezension unmöglich auf alle Beiträge eingegangen, sondern nur versucht werden, einen Inhalts-Überblick zu geben.

2. Nach einer ausführlichen Einleitung, in der der Herausgeber die einzelnen Arbeiten resümiert und in ihren größeren Problemzusammenhang einordnet, werden 6 Problemkreise behandelt:

- Arbeit (S. 47 - 219);
- Wohnen, Kapital, Boden (S. 221 - 325);
- natürliche Ressourcen (S. 327 - 423);
- öffentliche Güter, Allmende und Umwelt (S. 427 - 548);
- Energie (S. 549 - 579);
- Staatsverschuldung (S. 581 - 647).

Abgeschlossen wird der Band durch die „Methodischen Grundlagen“, in denen die Optimalitätsbedingungen der Kontrolltheorie dargestellt werden (S. 651 - 686).

Im folgenden soll versucht werden, in aller Kürze die einzelnen Beiträge zu diesen sechs Problemkreisen zu beschreiben, um dem Leser wenigstens einen Überblick über diesen Band zu verschaffen.

3. W. Franz und H. König („Intertemporale Allokation des Arbeitsangebots und Persistenzverhalten“, S. 47 - 80) wägen den Erklärungsgehalt der Lebenszyklus- und der „habit-persistence“-Hypothese für das Verhalten der Arbeitnehmer gegeneinander ab. Beide implizieren unterschiedliche Aussagen über die Steigung der (langfristigen) Phillips-Kurve: Im Gegensatz zur Lebenszyklus-Hypothese ermöglicht die habit-persistence-Hypothese „auch langfristig [einen] ‚trade off‘ zwischen Inflationsrate und Arbeitslosenquote“ (S. 51).

Die empirische Überprüfung der Lebenszyklus-Hypothese zeigt, daß zwar „... die erklärenden Variablen das theoretisch erwartete Vorzeichen aufweisen, jedoch im wesentlichen statistisch insignifikant sind. Dies bedeutet, daß die [Lebenszyklus-] Theorie zwar nicht unbedingt im Widerspruch zu faktischen Verhaltensweisen steht, andererseits indessen zu wenig Erklärungskraft besitzt, um ein akzeptables Abbild der tatsächlichen Arbeitsangebotsentscheidungen zu liefern. Der hohe Autokorrelationskoeffizient 1. Ordnung legt nicht nur die Vermutung einer Fehlspezifikation nahe, sondern deutet vor allem auch auf ein Beharrungsvermögen beim Arbeitsangebot hin und spricht deshalb eher für ein Persistenzverhalten.“ (S. 68).

In ihrem Beitrag „Produktionsplanung und Arbeitsnachfrage: ein rekursives Modell mikroökonomischer Entscheidungen“ (S. 133 - 184) versuchen H. König und K. F. Zimmermann, Daten des Ifo-Konjunkturtests für die Prüfung der Frage auszu-

werten, ob „Realloohnerhöhungen via Substitutionseffekt beschäftigungsreduzierend oder via Einkommenseffekt beschäftigungsfördernd wirken.“ (S. 134). Dabei gehen sie „... von einer intertemporalen Produktionsplanung und der Mikroebene [aus und berücksichtigen] explizit Plan- und Erwartungsgrößen der Unternehmen ... Grundlagen der empirischen Analyse sind dabei die Daten des Ifo-Konjunkturtests, die unter Verwendung der Panel-Eigenschaften des Datensatzes durch industriespezifische Angaben über die Lohnkosten ergänzt wurden. Vorweg sei bemerkt, daß auch diese Analyse hinsichtlich der Frage der quantitativen Wirkungen von Reallohnänderungen auf die Beschäftigung nur tentative Aussagen liefern kann. Mängel des Datenmaterials, aber auch die durch das Schätzverfahren notwendige einfache Struktur des Modells begrenzen seine Aussagekraft insbesondere hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Effekte von Reallohnänderungen auf die Beschäftigungsplanung.“ (S. 134f.).

K. F. Zimmermann („Staatliche Incentives und intertemporale Ressourcenallokation im Lebenszyklus der Frau: Zeitallokation zwischen Markt- und Haushaltsproduktion und Familiengröße“, S. 81 - 132) untersucht anhand des Datenmaterials des 2. Familienberichts „zwei spezielle Fragestellungen. Einmal geht es um die Erfolgchancen einer Politik, junge Mütter durch Zahlung eines Transfers (Erziehungsgeld) zur temporären Aufgabe ihrer Erwerbstätigkeit zu bewegen, damit sie sich ihrer Familie widmen können. Die hier interessierenden Fragen sind, welche Geldmittel eingesetzt werden müssen, um eine bestimmte Austrittswahrscheinlichkeit zu erreichen und welche Charakteristika die ausscheidenden Frauen aufweisen. Zum anderen soll der Frage nachgegangen werden, welche alternativen familienpolitischen Maßnahmen die größten Erfolgchancen für eine Beeinflussung des generativen Verhaltens besitzen.“ (S. 111).

T. Kempf präsentiert „Ein intertemporales Modell betrieblicher Ausbildungsangebote“ (S. 185 - 219). „In dem empirischen Teil der Arbeit wurden Probitmodelle der Ausbildungsbereitschaft geschätzt, wobei von den ökonomischen Einflußfaktoren insbesondere der Personalbedarf für qualifizierte gewerbliche Tätigkeiten, die Beurteilung der Einstellungsschwierigkeiten bei qualifizierten gewerblichen Arbeitskräften signifikant waren ... Für staatliche Allokationspolitik bezüglich der betrieblichen Ausbildungsangebote ergab sich eine größere Bedeutung von Gesetzen und Vorschriften als von wirtschaftszweigspezifischen Unterschieden in den Ausbildungskosten; weiterhin zeigten Appelle an die Betriebe eine signifikante Bedeutung für die Ausbildungsbereitschaft“ (S. 213).

4. Der Wohnungsmarkt gehört seit langem zu den Sorgenkindern der Wirtschaftspolitik. Mit ihm beschäftigen sich *H. H. Nachtkamp* („Das Für und Wider staatlicher Interventionen in den Wohnungsbau und die Wohnungsversorgung. S. 223 - 258) und *B. Gutting* („Investitionsgutlösung versus Konsumgutlösung bei der Einkommensbesteuerung des (selbstgenutzten) Wohneigentums – eine Analyse von Vorschlägen zur Reform des § 21 a EStG, S. 281 - 300). *H. W. Sinn* untersucht die Wirkungen einer „Wachstums- und beschäftigungsneutrale[n] Kapitaleinkommensbesteuerung“ (S. 259 - 279) auf den Kapitaleinsatz im Wohnungsbau. *K. Besserer* versucht in seinem Beitrag „Intertemporale Bodenallokation und Besteuerung“ (S. 301 - 325), auch auf die konzeptionale Erfassung des Problems einzugehen.

5. Die optimale Nutzung erschöpfbarer Ressourcen wird u. a. von der Grenzrate der Zeitpräferenz bestimmt. Um dabei nicht die Präferenzen zukünftiger Generationen durch diejenigen der gegenwärtigen Generation abbilden zu müssen, benutzt *S. Toussaint* in ihrem Beitrag (S. 392 - 423) hierzu ein Modell überlappender Generationen.

H. Siebert analysiert das Angebotsverhalten eines ressourcen-exportierenden Landes (S. 329 - 366), das u. a. auch über die Möglichkeit verfügt, seine Devisenüberschüsse am internationalen Kapitalmarkt anzulegen.

Viele Entwicklungsländer sind darauf angewiesen, ihre Vorräte natürlicher Ressourcen durch privatwirtschaftlich orientierte (ausländische) Unternehmen ausbeuten zu lassen. In diesen Fällen taucht die Frage auf, ob das Land nicht einerseits über eine geeignete Steuer an den entstehenden Gewinnen partizipieren und andererseits das Angebotsverhalten der privaten Unternehmen steuern kann. *A. Meyer* analysiert deshalb die Wirkungsweise einer Rohstoffrentensteuer (S. 367 - 394).

6. In dem Abschnitt über „Öffentliche Güter, Allmende und Umwelt“ befaßt sich zunächst *O. v. d. Hagen* (S. 427 - 451) mit der Informationsgewinnung, die dem Staat die Bestimmung des optimalen Angebots an öffentlichen Gütern erlauben soll. Wegen der zeitlichen Dimension dieses Informationsgewinnungs-Prozesses hat man sich mit der „Dynamik der Kollektivgüterallokation“ zu beschäftigen. Er zeigt, daß das Malinvaud-Drèze/de la Vallée Poussin-Verfahren auch bei strategischem Verhalten der Individuen zu einem Pareto-Optimum konvergiert: „Wir haben gezeigt, daß Malinvauds Vermutung auch für die nontatönment Interpretation des MDP-Verfahrens bei intertemporal strategischem Verhalten zutrifft. Darüber hinaus hat diese Interpretation den Vorteil, daß Änderungen der Parameterkonstellation (z. B. der Nutzenfunktionen) keine konzeptionellen Schwierigkeiten mit sich bringen und ein Nash-Gleichgewicht auch bei unendlichem Zeithorizont existiert. Der Verteilungsspielraum des Staates beschränkt sich nicht, im Gegensatz zum tâtonnement-Prozeß von Champsaur / Laroque (1982), auf das Lindahl-Gleichgewicht, aber der Spielraum ist stark eingeschränkt.“ (S. 443 f.).

F. Dudenhöfer zeigt in seinem Beitrag „Wettbewerbsprozesse und Stand der Technik bei auflagenorientierter Umweltpolitik“ (S. 493 - 516), daß mit staatlichen Auflagen durchaus eine Intensivierung des Wettbewerbs verbunden sein kann und dann wenigstens einige der üblicherweise mit Auflagen verbundenen Nachteile vermieden werden. Schließlich behandelt *H. Gebauer* („Politik des hohen Schornsteins und Schadstoffakkumulation“ (S. 517 - 548) die internationalen Auswirkungen einer Umweltpolitik, wenn die Umweltbeeinflussung ebenfalls grenzüberschreitend ist.

7. *K. Conrad* und *I. Henseler-Unger* präsentieren ihren Beitrag „Der Einfluß alternativer Technologien in der Elektrizitätswirtschaft auf sektorale Preisstrukturen und langfristige Allokation der Produktionsfaktoren“ (S. 551 - 580). Konkret geht es dabei um die Wachstumswirkungen eines Verzichtes der deutschen Elektrizitätswirtschaft auf die Anwendung von Kernkraft. „Im Mittelpunkt der Untersuchung steht die Wirkungskette kostengünstiger Technologien auf Produktion, Beschäftigung und Außenhandel. Die Studie betont den interindustriellen Zusammenhang von Preisen und Mengen im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozeß und dürfte als dynamische Input-Output-Studie mit preisabhängiger Nachfrage nach Vorleistungen und Endnachfrage eine gute Approximation der marktwirtschaftlichen Substitutionsvorgänge liefern... Gerade eine dynamische Input-Output-Analyse ermöglicht eine Abschätzung der Wirkungen von Energiekostennachteilen auf Produktion und Preise energieintensiver Industrien mit den entsprechenden Einflüssen auf die Entwicklung der nachgelagerten und auch vorgelagerten Industrien.“ (S. 552).

8. *U. Schlieper* befaßt sich mit der „Staatsverschuldung im langfristigen Gleichgewicht“ (S. 582 - 606). Ihm geht es vor allem um die Frage, unter welchen Bedingungen in einem neoklassischen Wachstumsmodell staatliche Aktivität überhaupt und die Defizitfinanzierung im besonderen optimal ist, ob es also so etwas wie eine „normale

Neuverschuldungsrate“ auch im Gleichgewicht geben kann. Zur Analyse dieser Frage beschränkt er sich auf den Pfad stetigen Wachstums.

Diese Fragestellung nehmen *E. Wille* und *S. Kronenberger* in ihrem Beitrag „Zielkonflikte im Kontext der Staatsverschuldung; einige Anmerkungen mit empirischen Bezug“ (S. 607 - 650) auf.

9. Der in dieser Publikation behandelte Problemkreis ist also außerordentlich weit, so daß mit ihr sicherlich eine Vielzahl von Interessenten angesprochen wird. Alle Beiträge setzen sich auf hohem wissenschaftlichen Niveau mit aktuellen wirtschaftspolitischen Problemen auseinander und sind deshalb fast alle mit einer empirisch-ökonomischen Analyse verknüpft. Da in ihnen teilweise über beachtliche Fortschritte berichtet wird, gehören sie zu dem Handwerkszeug aller, die auf diesen Gebieten wissenschaftlich arbeiten. Durch die ausführliche Beschreibung der theoretischen und methodischen Grundlagen bieten sie außerdem eine große Hilfe beim Einarbeiten und sind in diesem Sinn ein guter Ersatz ausführlicher Übersichtsartikel. Für den wissenschaftlich interessierten Wirtschaftspolitiker schließlich enthalten sie eine ganze Reihe wertvoller Denkanstöße.

Der Sonderforschungsbereich 5 hat einen Sammelband vorgelegt, den es sich in jeder Beziehung durchzuarbeiten lohnt.

H. Schneider, Zürich

Schneider, Friedrich: Der Einfluß von Interessengruppen auf die Wirtschaftspolitik. Eine empirische Untersuchung für die Schweiz. Paul Haupt Verlag, Bern - Stuttgart 1985. 204 S. DM 38,-.

Der Einfluß der Verbände auf die wirtschaftspolitische Willensbildung ist seit den fünfziger Jahren in zunehmendem Maße thematisiert worden. Dabei dominieren historisch-deskriptive Ansätze aus politologischer und soziologischer Sicht. Um so mehr wird man deshalb eine wirtschaftspolitische Untersuchung begrüßen, die ein empirisch testbares Modell formuliert und mit ökonomischen Methoden überprüft.

Bei der vorliegenden Arbeit von *F. Schneider* wird der Einfluß der vier wichtigsten Spitzenverbände der Schweiz (Handels- und Industrieverein, Gewerbeverband, Bauernverband und Gewerkschaftsbund) zunächst auf den Ausgang von Sachabstimmungen wirtschaftspolitischen Inhalts während des Zeitraumes 1960 - 1978 untersucht. Die Schweiz eignet sich dazu besonders gut, weil man hier neben Parlamentswahlen auch während der Legislaturperiode regelmäßige Sachabstimmungen zu kommunalen, kantonalen und Bundesangelegenheiten kennt. Parteien und Verbände geben jeweils Abstimmungsparolen heraus. Nicht umsonst stößt das „Schweizer Modell“ seit einigen Jahren auch in anderen Staaten auf wachsendes Interesse und wird zur Nachahmung empfohlen, um die zunehmende Kluft zwischen Bürgern und Parteien zu verringern.

Die Untersuchung gliedert sich in zwei Teile. Im ersten Teil (S. 13 - 70) wird auf Ergebnisse der bisherigen Verbandsforschung eingegangen. Die amerikanische Literatur (*M. Olson*, *T. M. Moe* usw.) wie auch die besonders intensive Schweizer Forschung, zu welcher *F. Schneider* schon seit mehreren Jahren interessante Beiträge geliefert hat, stehen dabei im Vordergrund. Anhand eines politisch-ökonomischen Modells der Schweiz entwickelt der Verfasser eine Abstimmungsfunktion, um den Einfluß der genannten vier Spitzenverbände auf den Ausgang der Volksabstimmungen zu ermitteln. Die Schätzgleichung umfaßt 54 Abstimmungen auf Bundesebene. Durch Vergleich mit anderen Verfahren sowie Ausweitung (bis 1950 zurück) und Ver-

kürzung (ab 1970) werden auch die Einflüsse der Veränderungen bei den ökonomischen Variablen (Inflationsrate, Reallohnentwicklung, Verschuldungsquote des Bundes) überprüft. Alternative Ex-post-Prognosen zeigen, daß sich die Abstimmungsergebnisse relativ gut hätten voraussagen lassen. Der Prognoseverlauf mit nur ökonomischen Variablen schneidet dabei am schlechtesten ab. Die Parolen der Spitzenverbände erweisen sich als wichtiger Einflußfaktor auf das Ergebnis der Abstimmungen, wobei relative Unterschiede zwischen den einzelnen Verbänden deutlich werden. – In ähnlicher Weise wird dann der Einfluß der Spitzenverbände auf die jährliche Budgetpolitik auf Bundesebene analysiert. Hier geht es also nicht um die Überprüfung einer Abstimmungsfunktion (Stimmbürgerverhalten), sondern einer Politikfunktion (Regierungsverhalten). Als Restriktionen werden die Unterstützung bzw. Nichtunterstützung durch die Bürger und die Aktivitäten der Spitzenverbände angenommen, die ebenfalls versuchen werden, ihre Vorstellungen bei der Formulierung der Budgetpolitik einzubringen. Neben der Schätzung der Politikfunktion und mehrerer Tests der Resultate wird die Güte der Schätzungen wiederum mittels Ex-post-Prognosen überprüft. Die Ergebnisse zeigen, daß die Schweizer Bundesregierung während des Untersuchungszeitraumes Konflikte mit den Bürgern und den Spitzenverbänden möglichst vermieden hat, wobei auch hier wieder Unterschiede zwischen den einzelnen Verbänden erkennbar sind. Die Hypothese, wonach in der Schweiz die Regierung Erfüllungsgehilfe der Spitzenverbände sei, wird jedoch nicht bestätigt (S. 64).

Der zweite Teil (S. 71 – 204) enthält eine ausführliche Dokumentation der untersuchten Aktivitäten. Der Leser hat dadurch die Möglichkeit, die sehr konzisen und ökonomisch formalisierten Darlegungen des ersten Teiles inhaltlich nachzuvollziehen.

Die Untersuchung von *F. Schneider* setzt in der Verbandsforschung neue Akzente. An Stelle des bisher meist üblichen historisch-deskriptiven Ansatzes wird der Verbandseinfluß auf bestimmten Gebieten empirisch analysiert. Die Grenzen dieses Vorgehens wie auch die möglichen Ansätze für weitere Forschungen werden vom Verfasser skizziert (S. 65).

E. Tuchtfeldt, Bern

Biskup, Reinhold (Hrsg.): Schweiz – Bundesrepublik Deutschland. Wirtschaftliche, politische und militärische Aspekte im Vergleich (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 39). Paul Haupt, Bern – Stuttgart, 1984. 350 S. Kart. DM 29,-, SFr 25,-.

Das Buch bietet den an wirtschaftlichen, politischen, außenpolitischen und militärischen Aspekten interessierten Lesern nicht nur einiges Wissenswerte, sondern auch recht viel Originelles.

Der vom Herausgeber zusammengestellte statistische Kurzanhang gibt einen ausgesprochen nützlichen Einblick in Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Länder. Dies trifft auch für die einzelnen Beiträge zu. *Egon Tuchtfeldt* und *Joachim Starbatty* behandeln eingehend die ordnungspolitische Szenerie beider Länder, wobei eine zwar natürlich nicht wertfreie aber dafür fundierte und zeitweilig ideenreiche Gesamtschau entsteht.

Leo Schürmann, Peter Gubler, Niklaus Julier, Reinhold Biskup und *Rolf Hasse* zeichnen ein gut belegtes, jedoch etwas biederes Bild des schweizerischen Selbstverständnisses in Sachen Staatswesen, Föderalismus, Milizsystem, europäische Integration und Währungspolitik. Natürlich fehlt dabei das Kapitel über die bewaffnete Neutralität auch nicht. Die besprochenen Themenkreise sind gut verständlich und

fundiert dargelegt. Ein wenig mehr Selbstkritik und ein ausgesprochenerer Einfallreichtum hätte diesem Teil des Sammelbandes gut angestanden. Es ist bemerkenswert, wie schnell die Schweiz die sich um sie Bekümmerten zu Selbstzufriedenheit und Klischees verleitet.

Auch kommt in diesen Aufsätzen die Bundesrepublik zu kurz. Vieles verbindet zwar die beiden Länder, vieles aber auch nicht. Schweizer Institutionen und schweizerische Machart der Politik tragen dem naturgemäß Rechnung. Man denke nur an den Sprachraumpluralismus und an die recht stark verschiedenen kollektiven Emotionen, die die einzelnen Landesteile der Schweiz prägen. Von dem ist kaum, wenn überhaupt, die Rede.

Der Vorwurf der mangelnden Vergleichsbasis zwischen beiden Ländern bleibt den Aufsätzen von *Dieter Farwick* (Sicherheitspolitik), *Franz Schoser* (bilaterale Wirtschaftsbeziehungen) und *A. Ghanie Ghaussy* (Entwicklungshilfe) erspart. Dieser Teil des Bandes enthält sehr viel Lesenswertes und Stimulierendes.

Alles in allem kann man die Lektüre dieses Buches empfehlen. Auch etwas blasiereten Kennern der Schweiz und ihrer freundschaftlichen Beziehungen mit der Bundesrepublik bringt der Band nebst wohl formuliertem Bekanntem auch einige neuere Erkenntnisse, viele Denkansätze und recht viel aktualisiertes statistisches Material.

P. Tschopp, Genève

Hartkopf, Günter / Bohne, Eberhard: Umweltpolitik, Bd. 1. Westdeutscher Verlag, Opladen 1983. XXII, 478 S. Kart. DM 44,-.

Zwei Praktiker des Umweltschutzes, der ehemalige (Umwelt-) Staatssekretär und dessen Mitarbeiter Bohne, wollen mit ihrer Veröffentlichung eine Lücke in der umweltpolitischen Literatur schließen; angestrebt wird von ihnen eine systematische, praxisorientierte Gesamtdarstellung der Umweltpolitik für die Bundesrepublik. Das auf zwei Bände konzipierte Werk, dessen erster Teil vorliegt und dessen zweiter Teil leider schon lange auf sich warten läßt und von daher nicht, wie geplant, mitbesprochen werden kann, ist konzeptionell in vier Blöcke untergliedert. Nach einem kurz gehaltenen Überblick, der den Gegenstandsbereich der Umweltpolitik und die damit verbundenen Probleme (zu extensive Nutzung erneuerbarer Umweltressourcen) skizziert, folgt eine ausführliche Darstellung der Grundlagen umweltpolitischen Handelns. Die Schwerpunkte liegen bei den normativen Grundlagen, den Zielen, den Akteuren und den Instrumenten bundesrepublikanischer Umweltpolitik. Auf der Basis dieser allgemeinen Analyse wenden sich die Autoren den einzelnen Umweltpolitikbereichen zu – im ersten Band den Umweltchemikalien sowie der Wasser- und Abfallwirtschaft. Im noch ausstehenden zweiten Band sollen Luftreinhaltung, Lärmbekämpfung, Kernenergie, Naturschutz sowie raumbedeutsame Umweltpilanungen analysiert werden. Zum Abschluß des zweiten Bandes soll diese mediale Betrachtungsweise wieder verlassen und durch übergreifende Ausführungen zur Implementation der Umweltpolitik und durch eine Würdigung ordnungspolitischer Konzepte (z. B. öko-soziale Marktwirtschaft) ergänzt werden.

Die Kapitel des ersten Bandes über Umweltchemikalien, Wasser und Abfall vermitteln einen geschlossenen und systematischen Eindruck und bieten umfassende und detaillierte Informationen, die in dieser übersichtlichen und kompakten Form sonst nirgendwo zur Verfügung stehen. Gerade für einen an Umweltpolitik interessierten und oft eher theoretisch ausgerichteten Ökonomen liefern diese Kapitel einen guten

„Einstieg“ in das naturwissenschaftlich-technische Basiswissen, die rechtlichen Grundlagen und die konkrete Instrumentierung in den einzelnen Politikfeldern.

Ähnliches gilt für den Teil der Gesamtdarstellung, der sich übergreifend mit den allgemeinen Grundlagen der Umweltpolitik beschäftigt und eine Fülle von Anregungen bietet. Schon bei der Darstellung der *politischen* Handlungsprinzipien wird deutlich, daß die von der Umweltökonomie oft vorgenommene Schematisierung der Realität (Verursacher- versus Gemeinlastprinzip) keine Entsprechung in der politischen Wirklichkeit hat. Die Autoren unterscheiden zwei Zielkategorien:

- inhaltliche Ziele, die den angestrebten Zustand markieren sollen (immissionsbezogene Ziele, ressourcenbezogene Ziele usw.);
- instrumentelle Ziele, die als allgemeine Handlungsprinzipien das umweltpolitische Geschehen strukturieren sollen (Vorsorge-, Verursacher- und Kooperationsprinzip).

Dieses Zielsystem wird sowohl allgemein formuliert als auch immer wieder mit exemplarischen Beispielen an die bundesrepublikanische Realität zurückgebunden. Positiv ist dabei hervorzuheben, daß das Vorsorgeprinzip, welches in der ökonomisch orientierten Diskussion eher ein Schattendasein geführt hat, gemäß seiner politischen Bedeutung eine breite Würdigung erfährt. Es ist überhaupt der erste und bisher einzige Versuch, dem Prinzip – über seine spezialgesetzlichen Regelungen hinaus – eine allgemeine konzeptionelle Grundlage zu geben.

Ein weiteres Stiefkind herkömmlicher umweltpolitischer Analyse erhält dankenswerterweise im nächsten Kapitel der Autoren ebenfalls breiten Raum: Die Akteure der Umweltpolitik. Nach einem – notwendigerweise rudimentären – Überblick über das gesamte umweltpolitische Handlungssystem (staatliche, gesellschaftliche und internationale Akteure) werden einzelne Teilbereiche einer genaueren Betrachtung unterzogen. Ausgehend von der Bundesregierung als dem Zentrum umweltpolitischen Handelns, stehen dabei unter dem Stichwort „interne Handlungsbeziehungen“ vor allem die Probleme im Vordergrund, die sich aus der Aufteilung der Querschnittsaufgabe Umweltschutz auf verschiedene Ressorts ergeben, während unter der Kategorie „externe Handlungsbeziehungen“ die förderale Struktur, die Rolle der Interessenverbände und die Einbindung der Bundesrepublik in die „europäische Gemeinschaft auf ihre Bedeutung für eine erfolgreiche Umweltpolitik durchleuchtet werden.

Erfolgreiche Umweltpolitik ist aber immer auch eine Frage ihrer Instrumentierung: welche Mittel der Verhaltenssteuerung sind vorhanden und wie sind sie zu bewerten? Während in der Umweltökonomie die Diskussion meist um den Topos „Standards versus Steuern“ kreist(e) und dabei die „Standards“ (zu) kurz und bündig ad acta gelegt wurden, erfolgt bei den Autoren eine wesentlich stärker politisch-institutionell orientierte Aufbereitung des Instrumentariums. Neben den „wirtschaftlichen Anreizen“ ist dort sowohl ein ausgezeichneter Überblick der „ordnungsrechtlichen Mittel“ (Gebote und Verbote) zu finden als auch eine knappe und präzise Aufarbeitung des Komplexes „Umweltplanung“. Abgerundet wird die Vorstellung des Instrumentariums durch eine – für die umweltpolitische Literatur ebenfalls nur selten übliche – ausführliche Analyse der Möglichkeiten und Grenzen von Selbstbeschränkungsabkommen, freiwilligen Vereinbarungen usw.: „Absprachen“ als Mittel der Umweltpolitik.

Bei der abschließenden Bewertung der umweltpolitischen Instrumente, bei der die Kriterien Effektivität und Effizienz als, wenn auch schwer operationalisierbare Maßstäbe zugrunde gelegt werden, ist ihr Fazit eindeutig. Der Regulierung der Umweltnutzung durch Ge- und Verbote wird die Priorität zugewiesen; gleichzeitig wird jedoch auch auf die notwendige und weiter auszubauende Flankierung dieser regula-

tiven Politik durch stärker marktwirtschaftliche, monetäre incentives setzende Instrumente hingewiesen.

Eine derartige politisch-pragmatische Analyse, die die Machbarkeit umweltökonomischen Modelldenkens relativiert, wirkt anregend; sie ist aber stellenweise auch unausgewogen. So steht etwa der von den Autoren vertretenen These, das ordnungsrechtliche Instrumente effektiver und effizienter wirkten als beispielsweise Abgablösungen (S. 240f.), in der umweltökonomischen Literatur eine Reihe von theoretischen Einwendungen und empirischen Ergebnissen gegenüber, die in die Autorenbewertung keinen Eingang gefunden hat. Ähnliches gilt für ihre (vernichtende) Kritik an den Umweltnutzungslizenzen (S. 242ff.): Die Literatur, inzwischen aber auch schon die politische Diskussion, ist auf einem genaueren Stand als die Autoren. Und mit bestimmten Argumenten wie z. B. dem von der sozialpolitischen Unverträglichkeit von Lizenzen (Hartkopf / Bohne: die Kosmetikfirma kauft der Brotfirma die Lizenzen weg) kann nicht nur die Marktsimulation im Lizenzmodell, sondern der gesamte, die knappen Ressourcen auf verschiedene Verwendungsmöglichkeiten zuteilende Allokationsmechanismus ‚Markt‘ aus den Angeln gehoben werden (etwa: die Bierbrauerei kauft der Brotfirma die Hefe weg).

Die Durchsicht dieses ‚umweltpolitischen Grundlagenteils‘ des Buches von Hartkopf und Bohne hinterläßt insgesamt einen guten Gesamteindruck. Es ist den Autoren gelungen, in plastischer, verständlicher Weise eine praxisorientierte und die politischen Restriktionen mitbedenkende Einführung in die Umweltpolitik zu leisten. Gerade auch die exemplarischen Beispiele, wie die gescheiterte Novellierung des § 1 BImSchG, machen Probleme des politischen Entscheidungsprozesses sichtbar und relativieren die Erklärungsansätze und instrumentellen Vorschläge einer häufig im ‚politikfreien‘ Raum argumentierenden Umweltökonomie.

Allerdings läßt auch diese an sich verdienstvolle Auseinandersetzung mit den Rahmenbedingungen der Umweltpolitik wichtige Aspekte aus. In den Beispielen wird immer wieder deutlich, daß bestimmte – und hier vor allem industrielle – Verbände umweltpolitische Bemühungen zu blockieren vermögen. Eine *Analyse* des Politikformulierungsprozesses und der ihn determinierenden Variablen unterbleibt allerdings. Die Autoren verbleiben auf der Ebene der Beschreibung und der enumerativen Aufzählung von Fakten. Ökonomische Theorie der Politik und policy-science-Modelle könnten zumindest in Ansätzen Antworten liefern, werden aber nicht befragt. Gleiches gilt für die Frage, ob vielleicht *strukturelle* Restriktionen das staatliche Handeln (bzw. Nichthandeln) mitbeeinflussen; die Darstellung der Autoren bleibt – wenn sie überhaupt theoretisch fundiert ist – pluralistischen Bargaining-Konzepten verhaftet. Und in diesem Zusammenhang den Kompromiß des Abwasserabgabengesetzes als ‚Sieg‘ über industrielle Gegenmacht zu verkaufen (S. 159), kann nur mutig genannt werden.

Und als letztes: Trotz saurem Niederschlag, der chemikalischen Zeitbombe ‚alte Deponien‘, der zunehmenden Probleme der Grundwassergüte, der Gefährdung des Bodens usw., von einer „insgesamt erfolgreichen Umweltpolitik“ (S. 85) zu sprechen, erscheint zumindestens gewagt. Die unbestreitbaren Erfolge bundesrepublikanischer Umweltpolitik sollen damit nicht zur Seite geschoben werden, aber sie bedürfen einer Relativierung. Die Gefahren, die der sich zunehmend verknappenden Ressource Umwelt drohen, werden von den Autoren ja ohne Verniedlichung und Beschönigung dargestellt, die politisch-gesellschaftlichen Restriktionen (zumindestens teilweise) entsprechend gewürdigt. Verwundern muß dann allerdings der doch relativ optimistische Tenor des Buches und der Glaube an die Machbarkeit einer erfolgreichen Umweltpolitik ohne sofortige, tiefgreifende Änderungen. Möglich, daß hier immer noch der (demissionierte) politische Beamte spricht: „Unheilspropheten wird sie zu

kurz gegriffen, Beschwichtigern überzogen erscheinen. Dies ist das Dilemma einer realistischen Umweltpolitik. Es ist nicht aufhebbar, sondern muß ertragen werden.“ (S.21).

E. Bergmann, Köln

van Lith, Ulrich: Der Markt als Ordnungsprinzip des Bildungsbereichs – Verfügungsrechte, ökonomische Effizienz und die Finanzierung schulischer und akademischer Bildung. Oldenbourg, München 1985. 339 S. DM 82,-.

Ulrich van Liths wohlfahrtsökonomische Analyse der staatlichen Bildungspolitik ist in vielerlei Betracht ungewöhnlich. In Zeiten, wo die Bildungsökonomie sich zunehmend mit sozialisations- und arbeitsmarkttheoretischen Fragen beschäftigt (vgl. z. B. M. Blaug, *Where are we now in the economics of education*, *Economics of Education Review* 4 (1985) 1), geht van Lith zurück zu den Ausgangsfragen der Aufbruchphase in den sechziger und siebziger Jahren. Er stellt grundsätzliche Fragen und bemüht nicht ephemere „Qualifizierungsoffensiven“, um seinem Thema wirtschaftspolitisches Gewicht zu geben. Zudem veröffentlicht er hier seine (Kölner) Habilitationsschrift zusammen mit einem Aktionsprogramm zur Neuordnung der Ausbildungsförderung von Studenten – ein sinnfälliger Ausdruck seiner engagierten, rhetorisch bewußten Reflektionen. Der Tenor von Kritik und Empfehlung ist klar:

„Angebotsfinanzierung der Schul- und Hochschulbildung, staatliche Produktion von Bildungsgütern und Schulzwang passen ordnungstheoretisch eher in die Logik des Obrigkeitsstaates und sind systemkonform mit der des totalitären Staates und dessen zentralplanenden und ressourcenlenkenden Funktionen. Sie sind aber nicht konform mit einem System, das sonst durch individuelle Freiheiten (Verfügungsrechte) gekennzeichnet ist.“ (pp. 96 f.)

Van Lith entwickelt sein Argument durchsichtig. Er expliziert seine Annahmen, ändert sie einzeln nacheinander und schafft ohne Formalisierung modellmäßig Klarheit. Vorausblicke und Zusammenfassungen orientieren den Leser auch bei vielfältigen Differenzierungen und illustrations- und detailreichen Anmerkungen stets gut.

Der erste Teil versucht nachzuweisen, daß die verschiedenen Gründe für das Versagen des Marktes für Bildungsgüter vielfach nicht zu recht behauptet werden: externe Effekte, natürliches Monopol, mangelnde Nachfragesouveränität wegen unzureichender Informationen oder verzerrter Präferenzen. Schulpflicht und Bildungsbereitstellung zum Nulltarif seien daher fragwürdige politische Entscheidungen (pp. 18 - 95). Im zweiten Teil wird vertragstheoretisch die effizienzmäßige Überlegenheit einer wettbewerblichen Allokation der Bildungsgüter begründet (pp. 96 - 126). Da van Lith die Möglichkeiten der Eigenfinanzierung von Bildung als wohlfahrtsökonomisch unzureichend erscheinen, widmet er sich im dritten Hauptteil zwei Typen der Fremdfinanzierung, dem Bildungsdarlehen (pp. 131 - 181) und den Bildungsgutscheinen (pp. 182 - 253). Sein eigener Vorschlag besteht in einem staatlichen Darlehensprogramm mit privatwirtschaftlicher Konkurrenz und Bildungsgutscheinen. Der Vorschlag folgt so sehr der vorherigen Analyse, daß er keiner weiteren Begründung bedarf und die Zusammenfassung der Arbeit darstellt (pp. 254-261).

Die offene Hinleitung zu diesem Ergebnis darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß auf dem Weg dorthin manches persönliche Situationsurteil nötig ist und die Zustimmung des Lesers auch mit pauschalen Verweisen auf angebliche empirische Evidenz gesucht wird.

Des Autors rigorose Überzeugung von der Legitimität der Konsumentensouveränität als bildungspolitischem Maßstab und von der Funktionsfähigkeit des Marktes offenbart sich, wenn er auch eine staatliche Subventionierung der Bildung ausländischer Kinder um deren sozialer Integration willen damit kritisiert, daß diese einen Teil des Nutzens internationalisierten. Ebenso dann, wenn er die schichtenspezifische Minderbeteiligung an Bildung auf komparative Kostenvorteile, also langfristig überlegte, vernünftige Selbstbescheidung von Erziehungsverantwortlichen zurückführt. Die zurückhaltende Bewertung der allgemeinen Schulpflicht für den afrikanischen und vorderasiatischen Raum oder die Überlegung, daß eigenfinanzierte Bildung auch in Hochzinsphasen eigentlich nicht subventioniert werden sollte, spiegeln die Radikalität der verfügungsrechtlichen Interpretation wider.

Empirische Belege werden, obwohl sie für eine auf Praxis hin geschriebene Arbeit wesentlich sind, nicht systematisch erarbeitet. Bisweilen werden subtile Exklusions- und Tauschmechanismen, über die unter Ökonomen im allgemeinen nicht gesprochen werde, als wirksam, wenngleich latent, behauptet. An anderen Stellen dient der japanische Wirtschaftserfolg dazu, die volkswirtschaftlich ausreichende Bildungsnachfrage bei Eigenfinanzierung zu belegen – als ob da nicht viele überlagernde Determinanten vorgestellt werden könnten. Apodiktisch wird die „Beweisführung“, wenn die hohen Einkommen der formal Gebildeten als reziprokes Maß für externe Effekte interpretiert werden, ohne daß irgendein Bezugsniveau definiert würde. Unbegründet bleibt auch die Behauptung, daß sich im Gegensatz zu den Annahmen der Befürworter der These von Bildung als Bürgerrecht (Dahrendorf), ex post die Präferenzen der Bürger in der Bundesrepublik als nicht verzerrt herausgestellt hätten. Gemessen woran? Und im Hinblick auf die politische Repräsentanz von Eltern heißt es ohne weiteres: „Man kann sich nicht des Eindrucks erwehren, daß selbst die von den Bürgern gewählten Vertreter nicht mehr die lenkenden und kontrollierenden Funktionen auszuüben und auch die Schulbehörden kaum eine Leistungskontrolle vorzunehmen vermögen.“ (p. 85) So verkürzt darf man wohl in Zirkeln Gleichgesonnener argumentieren, nicht aber mit dem Anspruch auf intersubjektive Überprüfbarkeit.

Diese Mängel empfinde ich um so gravierender, als van Lith einige empirische Prüfungen seiner Annahmen durchaus hätte versuchen können: Die Sensitivität von Bildungsentscheidungen in bezug auf Kreditfinanzierung am Beispiel der Graduiertenförderung in der Bundesrepublik, die Notwendigkeit staatlicher Akkreditierung selbst beruflicher Bildung durch private Fernkurse und schließlich die Möglichkeit der Bildungsplanung aufgrund der Studienerfolgsprognosetests der Studienstiftung hätten diese Möglichkeit geboten. Das von ihm mehrfach herangezogene Performance Contracting, also die staatliche Auftragsvergabe an Private bei vorgegebenen Mindeststandards an den Bildungserfolg, ist mit seinen bescheidenen Ergebnissen in der Literatur gut dokumentiert, und die Frage, warum die amerikanischen Darlehensprogramme so selten Auskünfte über ihre Ausfallrisiken geben, hätte zumindest gestellt werden können.

Van Liths Plädoyer für mehr Artenreichtum und Wettbewerb könnte natürlich auch mit Verweisen auf die nach 1981, dem Entstehungszeitpunkt der Arbeit, entstandene breite Nachfrage nach Privatschulen alternativer Pädagogik, auf differenzierte Schulangebote, nachdem um Schüler geworben werden muß, aber auch mit Hinweisen auf das Entstehen privater Hochschulen gestärkt werden.

Mir ging es in dieser Besprechung darum, Einseitigkeiten, auch wenn sie unvermeidbar sind, und unnötige Schwächen der Argumentation aufzuzeigen. Dennoch gehört dieses kenntnisreiche und mit Verve geschriebene Buch zu den wenigen ordnungstheoretischen Grundlagenwerken in der deutschsprachigen Bildungsökonomie.

D. Sadowski, Trier

ZWS 107 (1987) 4

Blumenberg-Lampe, Christine (Bearbeiter): Der Weg in die Soziale Marktwirtschaft. Referate, Protokolle, Gutachten der Arbeitsgemeinschaft Erwin von Beckerath 1943 - 1947. Mit einem Vorwort von Norbert Kloten. Forschungen und Quellen zur Zeitgeschichte. Im Auftrag der Konrad-Adenauer-Stiftung herausgegeben von Klaus Gotto, Hans Günter Hockerts, Rudolf Morsey und Hans-Peter Schwarz. Band 9. Klett-Cotta, Stuttgart 1986. 633 S. DM 220,-.

Die Vorgeschichte der Sozialen Marktwirtschaft und der Währungsreform im Jahr 1948 ist relativ wenig bekannt, weil die zeitgeschichtlichen Quellen erst allmählich erschlossen werden. Unter den neuesten Forschungen verdient der vorliegende Band, der aus dem Nachlaß von Adolf Lampe – einem 1948 verstorbenen Freiburger Nationalökonom – die Materialien der „Arbeitsgemeinschaft Erwin von Beckerath“ präsentiert, besonders hervorgehoben zu werden. Norbert Kloten – ein Mitarbeiter von Beckeraths in den fünfziger Jahren – leitet mit einem informativen, einfühlsamen Vorwort das Werk ein. Christine Blumenberg-Lampe – eine Tochter Adolf Lampes – macht den Leser mit den Quellen, den Mitgliedern und der Verfahrensweise der Arbeitsgemeinschaft zuverlässig vertraut.

In der „Arbeitsgemeinschaft Erwin von Beckerath“ – auch „Freiburger Kreis“ genannt – bereitete eine kleine Gruppe liberaler Nationalökonominnen ein Wirtschaftsprogramm für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg vor. Neben dem Vorsitzenden von Beckerath gehörten ihm unter anderem an: Franz Böhm, Constantin von Dietze, Walter Eucken, Adolf Lampe, Erich Preiser und Theodor Wessels. Zwischen März 1943 und Juli 1944 wurden in einer Reihe von Tagungen spezielle Gutachtenentwürfe diskutiert, die zu einem Gesamtgutachten zusammengefaßt werden sollten. Dazu ist es nicht gekommen, weil einige Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft im Zusammenhang mit dem Attentat auf Hitler am 20. Juli 1944 verhaftet wurden. Nach dem Krieg berieten Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft – auf der Grundlage der Erörterungen von 1943/44 – die Besatzungsmächte und deutsche Stellen. Anfang 1948 berief Ludwig Erhard die meisten dieser Mitglieder in einen Wissenschaftlichen Beirat – heute noch tätig beim Bundesminister für Wirtschaft –, der auf die Gestaltung der Wirtschaftspolitik in der Bundesrepublik Deutschland erheblichen Einfluß ausgeübt hat.

Die vorgelegten Dokumente sind in zweifacher Hinsicht bemerkenswert: Erstens wird belegt, daß es in den schlimmsten Zeiten des Nationalsozialismus einen Widerstand – wenn nicht eine Widerstandsbewegung – unter deutschen Nationalökonominnen gegeben hat. Nicht jedes Mitglied der Arbeitsgemeinschaft war aktiver Widerstandskämpfer, doch keiner war Sympathisant des Regimes. Die Geschichte der deutschen Nationalökonomie im dritten Reich bleibt gleichwohl noch zu schreiben. Zweitens haben einflußreiche Vertreter des Faches für die Zeit nach dem Krieg eine marktwirtschaftliche Ordnung geistig vorbereitet, worauf die politischen Entscheidungsträger der Besatzungsmächte und deutscher Instanzen zurückgreifen konnten. Die vorgelegten Dokumente mögen in der Sprache und der Denkweise der modernen Nationalökonomie gelegentlich unzeitgemäß sein. Doch sie vermitteln den Geist einer freiheitlichen Ordnung, die zeitlos gültig ist.

A. Woll, Siegen

Schmidt, Paul-Günther: Internationale Währungspolitik im sozialistischen Staat. Theoretische Grundlegung und empirische Überprüfung am Beispiel der DDR. G. Fischer Verlag, Stuttgart 1985. XII, 56 Tabellen, 2 Übersichten, 447 S., DM 48,-.

Die Währungspolitik der RGW-Länder ist, wie der Autor anfangs hervorhebt, ein weitgehend unbekanntes Gebiet („terra incognita“). Die Ursachen hierfür liegen

darin, daß einerseits ein geeigneter theoretischer Ansatz fehlt, andererseits die nötigen Informationen über die praktische Gestaltung der währungspolitischen Instrumente sowie jene über die Abwicklung der entsprechenden Maßnahmen unzureichend sind. Auf der westlichen Seite kommt oft ein mangelndes Verständnis für die Funktionsweise der RGW-Planwirtschaften hinzu. Der verbreitete Machbarkeitsglaube verleitet manchen Ökonomen zu der Annahme, daß die praktische Wirtschafts- und Währungspolitik in einem planwirtschaftlichen System rational ist bzw. sein müßte.

Ein Anliegen dieser Studie ist es zu zeigen, daß die partei- und regierungsinternen Macht- und Interessenkonflikte sowohl die Gestaltung als auch die Durchführung währungspolitischer Maßnahmen in diesen Ländern nachhaltig beeinflussen. Darüber hinaus möchte der Autor auch brauchbare Ansätze zu einer Währungstheorie im sozialistischen Plansystem entwickeln. Zu diesem Zweck werden die Willens- und Entscheidungsbildungsprozesse im kommunistisch-autokratischen System skizziert mit der Schlußfolgerung, daß die Herrschaftsstrukturen oft abrupte, schwer vorhersehbare Strategieänderungen produzieren. Wie der Autor betont, wird „die Währungspolitik im sozialistischen Staat keineswegs nur von ökonomisch überwiegend inkompetenten Politbüro der KP allein gemacht“ (S. 337).

Schließlich werden am Beispiel der DDR einige wichtige Problemkreise wie die Organisation des Zahlungsverkehrs, die Reserven-, die Kredit- und Verschuldungspolitik behandelt. Der Autor bemüht sich viele Mosaiksteine zu einem währungspolitischen Gesamtbild zusammenzutragen und erschließt dabei einige unbekannte oder gar vertrauliche Informationsquellen. Das Kapitel über die Verschuldung und die internationalen Kreditbeziehungen der DDR gehört sicherlich zu den Stärken des vorliegenden Buches. Hingegen sind einige präsentierte Interpretationen des Kreditmanagements der DDR sowie der Auswirkungen ihres währungspolitischen Zick-Zack-Kurses auf das internationale Währungssystem eher fragwürdig bzw. widersprüchlich: „Ein Zahlungsmoratorium der DDR könnte gravierende Störungen der nationalen Geldmärkte und des Eurogeldmarktes nach sich ziehen“ (S. 341 f.). Weiter heißt es: „Die hohe Hartwährungsverschuldung hat die DDR verletzlich gemacht“ (S. 344). Die internationale Verschuldungsdimension der DDR müßte heutzutage doch vielmehr auch in Relation zu den Großschuldnern bzw. zur Verschuldung Lateinamerikas gesehen werden. Auch der Schlußsatz: „Die DDR hatte bisher jedenfalls nur einen ‚lender of last resort‘ . . . – die Sowjetunion“ scheint u. a. in Anbetracht der 2 Jumbo-Kredite seitens der Bundesrepublik in den Jahren 1983/84 zu wenig begründet zu sein.

Auf der Basis breiter eigener Schätzungen, die in umfangreichen Anhängen erläutert und dargestellt werden, sowie der bislang unveröffentlichten Daten zahlreicher Zentralbanken, Regierungsbehörden und Banken aus den nicht-sozialistischen Ländern wird hier jedoch erstmals im Westen der Versuch unternommen, die Entwicklung des Clearing- und Zahlungsverkehrs, der Devisen- und Goldpolitik sowie der internationalen Kreditbeziehungen der DDR seit 1949 zu rekonstruieren und zu analysieren.

G. J. Dobrovolny, Bern

Jacquemin, Alexis: Industrieökonomik – Strategie und Effizienz des modernen Unternehmens. Campus-Verlag, Frankfurt a.M. 1986. 212 S. DM 58,-.

Alexis Jacquemin ist einer der führenden Industrieökonomien in Europa. Deshalb greift man mit besonderem Interesse zu seinem ursprünglich in französischer Sprache erschienenen Buch (*Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Lou-

vain-la-Neuve, Paris 1985). Was Jacquemin vorlegt, ist aber nicht das seit langem erwünschte Standardwerk zur angewandten Wettbewerbsforschung aus europäischer Perspektive, sondern eine sehr persönliche Auseinandersetzung mit den Grundfragen unseres Faches.

Jacquemins Buch zerfällt in fünf Kapitel, die er selbst als „Essays“ bezeichnet und die auch für sich allein gelesen werden können. Zwar sind die einzelnen Teile miteinander verknüpfbar, der Aufbau ist jedoch nicht zwingend. Während Jacquemin in den ersten vier Kapiteln bemüht ist, den Stand der Forschung in einzelnen wichtigen Fragen der Industrieökonomik anhand von aktuellen Ergebnissen in möglichst einfacher Sprache darzustellen, wagt er sich im fünften Kapitel in eine Erörterung der Vor- und Nachteile alternativer Gesellschaftsmodelle vor. Damit reiht er sich in die Gruppe derjenigen ein, die, wie z. B. F. A. von Hayek, zwischen den Systemen der Ressourcenallokation und der Qualität der Gesellschaftsordnung deutliche Zusammenhänge erkennen. Jacquemins Optik ist jene einer „neuen Industrieökonomik“. Er stützt sich dabei auf eine Verbindung eher traditioneller Ansätze mit Ansätzen der Sozialbiologie und der Bioökonomie. Es folgt bei Jacquemin eine Welt als Ideal, in welcher der Selektionsmechanismus durch die Suche nach konsensfähigen Lösungen entschärft wird, in der aber die gewonnene Harmonie nicht zu einer Erstarrung im „Korporatismus“ führt.

Vielfältige Anregungen sind aber auch den ersten vier Kapiteln zu entnehmen. Im 1. Kapitel („Selektionsprozesse des Marktes“) präsentiert Jacquemin die Zusammenhänge zwischen Gewinnmaximierung und natürlicher Auslese, kritisiert die Theorie der „contestable markets“ unter anderem wegen des dominierenden Einflusses der Technologie auf die „natürliche“ Marktstruktur und unternimmt einen Ausflug in die mathematische Theorie der Artenkonkurrenz. Im 2. Kapitel („Oligopole und Marktmacht“) kritisiert Jacquemin zunächst die üblichen Konzentrationsmasse, erörtert dann die Beziehungen zwischen Konzentrationsgrad und Marktmacht und relativiert schließlich auf Grund einer Auseinandersetzung mit der Theorie der biologischen Spiele alle Ergebnisse, die auf Modellen beruhen, in denen nur ein einziges Selektionskriterium zur Anwendung kommt. Die Berücksichtigung einer Mehrzahl von Kriterien ist nicht nur realistischer, sondern sie hat zur Folge, daß für jede Umweltsituation mehrere Optima möglich werden. Im 3. Kapitel („Natürliche und strategische Marktbarrieren“) erfolgt eine Auseinandersetzung mit „Limit-price“-Modellen sowie mit der Asymmetrie der Eintritts- und Austrittskosten. Im Zusammenhang mit der Möglichkeit der strategischen Beeinflussung der Zutrittsbarrieren greift Jacquemin auf die Modelle der dynamischen Optimierung zurück, in welchen die Bedeutung des historischen Ablaufs sichtbar hervortritt. Allerdings weist der Autor selbst auf die Grenzen hin, die sich durch die „beschränkte Rationalität“ der Entscheidungsträger ergeben können. Im 4. Kapitel („Das Unternehmen und seine Organisationsformen“) tritt Jacquemin auf die firmentheoretische Diskussion um die Organisationsstruktur ein. Auch hier relativiert er die „einfachen“ Ergebnisse „traditioneller“ Modelle. Er zeigt, daß eine enge Kostenminimierung im strategischen Zusammenhang nicht mehr genügt, um die optimale Organisationsform zu bestimmen. Eine „ineffiziente“ Struktur kann z. B. die Monopolisierung eines Marktes erleichtern und deswegen einzelwirtschaftlich vorteilhaft sein.

Jacquemin dokumentiert mit seinem Buch erstens, daß die industrieökonomische Diskussion im Fluß ist und nicht nur empirisch, sondern auch konzeptionell weiter vorangetrieben werden sollte. Zweitens zeigt er immer wieder neu, daß es mannigfaltige Gründe gibt, unterschiedlichen Marktkonfigurationen gleichermaßen Optimalität zuzubilligen. Drittens verdeutlicht Jacquemin mit seinen Anwendungen sozio-biologischer und bioökonomischer Ansätze, daß wirtschaftliche Prozesse erfolgreich

als spezielle Artikulation allgemeiner natürlicher Abläufe untersucht werden können. Schließlich und viertens gibt Jacquemin ein Beispiel dafür, daß auch ein Industrie-ökonom gesellschaftstheoretisch anregende Aussagen leisten kann. – Alexis Jacquemin hat sein Buch am Europäischen Institut der Universität Florenz in Fiesole geschrieben. Die wunderbare, alte Kulturlandschaft hat ihn sichtlich beflügelt.

N. Blattner, Basel

Bröcker, Johannes / Peschel, Karin / Reimers, Walter: Regionales Wachstum und ökonomische Integration. Eine empirische Modellstudie für Skandinavien und die Bundesrepublik Deutschland (Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel, Bd. 5). Florenz, München 1983. 364 S. Pb DM 59,80.

Die Arbeit von Bröcker / Peschel / Reimers stellt die Ergebnisse eines ausgedehnten empirischen Forschungsprogrammes über die Auswirkungen der europäischen Integration auf regionale Entwicklungsprozesse zusammenfassend dar. Damit behandelt sie ein klassisches Thema der regionalökonomischen Forschung, die Analyse regionalen Wachstums. Neben den in den vorhandenen Wachstumsmodellen traditionell enthaltenen Determinanten regionalen Wachstums wird der räumlichen Lage der Regionen zu nationalen und internationalen Absatz- und Beschaffungsmärkten, d. h. ihren Marktzugangsmöglichkeiten, besondere Bedeutung beigemessen. Die beiden untersuchungsleitenden Fragen lauten (S. 3): „Welche quantitative Bedeutung hat die europäische Integration für die Veränderung der regionalen Marktzugangsmöglichkeiten gehabt? Welchen Einfluß haben regionale Unterschiede der Marktzugangsmöglichkeiten auf das regionale Wachstumsmuster?“ Der quantitativen Ausrichtung entsprechend konzentriert sich die Darstellung vor allem auf die Begründung, die Diskussion und die Ergebnisse von ökonomischen Analysen. Interesse an empirischen Details wird daher vorausgesetzt. Dennoch wird keinesfalls „measurement without theory“ betrieben, die Empirie ist eingebettet in theoretische Überlegungen, die vielleicht gerade wegen ihrer Kürze beispielhaft verständlich und instruktiv sind.

Die Arbeit ist wie folgt gegliedert: Begonnen wird mit einem einleitenden Überblick über regionaltheoretische Zusammenhänge, Konzeption und Ergebnisse der Studie. Danach werden die theoretischen Grundlagen relativ knapp dargestellt. Zu diesen gehören als Bausteine ein entsprechend der Zielsetzung der Arbeit erweitertes regionales Wachstumsmodell, sowie zur Schätzung des Integrationseinflusses ein Modell des interregionalen Handels. Dem Umfang und der Lesbarkeit kommt die sinnvolle Entscheidung der Verfasser zugute, die, von Reimers und Bröcker erarbeiteten, vollständigen theoretischen Überlegungen in eigenen Bänden zu publizieren^{1, 2}. Im nächsten Kapitel der Arbeit folgt die Schätzung der Determinanten des regionalen Wachstums (S. 81 ff.). Zu diesen zählen u. a. die regionalen Marktzugangsmöglichkeiten (S. 126 ff.), die von der Integration beeinflusst werden, so daß anschließend integrationsbedingte Wachstumseffekte erörtert werden können (S. 160 ff.). Die zweite Hälfte des Buches wird durch die Beschreibung des Aufbaus der Datenbasis, die auch im Anhang fortgesetzt wird, in Anspruch genommen (S. 171 ff.).

¹ Reimers, Werner (1982), Determinanten des regionalen Wachstums. Stand der empirischen Forschung und ein neues ökonomisches Modell für Skandinavien und die Bundesrepublik Deutschland (Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel, Bd. 1). München.

² Bröcker, Johannes (1984), Interregionaler Handel und ökonomische Integration. Empirische Modelle für westeuropäische Länder und Regionen (Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel, Bd. 6). München.

Räumlich bezieht sich die Analyse auf 73 Regionen mit Unterregionen der Länder Norwegen, Schweden, Dänemark und Bundesrepublik Deutschland. Hinzu kommt wegen der Erfassung der Handelsverflechtungen der nach Ländergruppen gegliederte Rest der Welt. Wie die Gebietsabgrenzung spiegelt auch die sektorale Abgrenzung, die neben den 34 untersuchten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes die mit diesem verflochtenen Bereiche einbezieht, die erheblichen Schwierigkeiten der Erstellung einer sachlich einheitlichen Datenbasis bei national unterschiedlichen statistischen Definitionen und Daten. Hier haben die Autoren viel Arbeit investiert, die getroffenen Entscheidungen gut begründet und dokumentiert. Untersucht wird der Zeitraum 1960 - 1970. Dabei spielte die Datenverfügbarkeit aufgrund der Volks- und Arbeitsstättenzählungen die entscheidende Rolle, aber auch die in diese Periode fallenden Integrationsbestrebungen von EWG und EFTA. Es ist schade, daß eine zeitlich nähere Analyse aufgrund der ausstehenden Zählungen nicht möglich war.

Der Wachstumsansatz baut theoretisch auf vorliegenden Untersuchungen über regionale Wachstumsdeterminanten auf. Die Erreichbarkeit der Produktionsfaktoren und der Input- und Outputmärkte sowie Agglomerations- und Urbanisierungseffekte werden als die wichtigsten Variablen genannt. Damit werden u. a. Variablen herangezogen, die zunächst mit dem Handelsmodell berechnet werden müssen. Die besondere Aufmerksamkeit der Autoren gilt der von ihnen herausgestellten Anforderung an ein Wachstumsmodell, „bei der Quantifizierung von Determinanten regionalen Wachstums die Regionen nicht als isolierte Elemente, sondern als Komponenten eines räumlichen Systems zu betrachten und die Wachstumsdeterminanten aus der Lage der Regionen in diesem System abzuleiten“ (S. 37). Dies erreichen sie bei den erklärenden Variablen, bei denen gesamtregionale und branchenspezifische unterschieden werden, durch die Definition von Variablentypen unterschiedlicher räumlicher Reichweite. Die räumliche Lage einer Region findet bei der Variablenberechnung Berücksichtigung durch den distanzabhängigen Einbezug der Indikatorwerte von Nachbarregionen und durch die Operationalisierung von Variablen in Form von Potentialen. Abhängige Variable ist das regionale Beschäftigtenwachstum. Empirisch wird mit einer Querschnittsregression über alle Regionen für jede einzelne Branche des Verarbeitenden Gewerbes gearbeitet. Die Modellbeschreibung, die Erläuterung der als relevant angesehenen Variablen und der sie repräsentierenden Indikatoren ist – unter Verweis auf die schon erwähnte Arbeit von Reimers¹ – auf das Notwendige beschränkt, aber dennoch mit den wichtigsten Details versehen. Dabei machen die Autoren in vorbildlicher Weise die Überlegungen transparent, die zu ihren sachlichen Entscheidungen geführt haben. Insgesamt wird in der umfassenden Analyse des regionalen Wachstums sowohl der Stand der theoretischen als auch der methodischen Forschung aufgenommen und mit teilweise akribischer Sorgfalt weiterentwickelt.

Ebenso knapp ist die Darstellung des interregionalen Handelsmodells auf Branchenebene, mit denen sogenannte Schattenpreise als Indikatoren für die regionalen Zugangsmöglichkeiten zu Output- und Inputmärkten berechnet werden. Der interregionale Handel einer Region wird durch deren räumliche Lage und die davon abhängigen Kosten der Raumüberwindung wesentlich beeinflusst. Zu diesen zählen neben den durch die geographische Entfernung bedingten auch die durch die internationalen Handelshemmnisse verursachten Kosten. Diese können sich jedoch durch die europäische Integration ändern. Die Zugangsmöglichkeiten zu den Input- und Outputmärkten, die so mit dem Handelsmodell bestimmt werden, sind aber eine Determinante des regionalen Wachstums. Dadurch wird die Verknüpfung mit dem Wachstumsmodell hergestellt. Auch das Handelsmodell ist anderweitig ausführlich behandelt worden². Seine grundlegenden Funktionen werden dennoch im einzelnen informativ erläutert. Das Ergebnis der Schätzungen beurteilen die Autoren als guten Anhaltspunkt für die Wirkungen von EWG und EFTA (S. 79).

Auf dieser kurz gehaltenen, aber verständlichen und aufschlußreichen Beschreibung der Grundlagen bauen die anschließenden empirischen Analysen auf. Darstellung, Diskussion und Bewertung der empirischen Ergebnisse machen den interessantesten und zentralen Teil des Buches aus. Dabei gelingt es den Autoren, die Vielzahl der präsentierten Einzelergebnisse informativ aufzubereiten und die Darstellung auf die Kernfragen zu konzentrieren, ohne den Leser mit endlosen Aufzählungen auf die Probe zu stellen. Dennoch gibt es einige Längen, etwa bei der Diskussion der einzelnen branchenbezogenen Ergebnisse. Begonnen wird deskriptiv mit einer kartographischen Darstellung derjenigen erklärenden Variablen, die durch die räumliche Lage der Regionen beeinflusst werden. Die Marktzugangsmöglichkeiten etwa weisen deutlich ein geographisches Zentrum–Peripherie–Muster auf. Das Ergebnis widerspricht allerdings (S. 99) in zwei für die Bundesrepublik interessanten Punkten herkömmlichen Vorstellungen: die Regionen an der Grenze zur DDR sind im Vergleich zu anderen Grenzregionen nicht besonders benachteiligt – was gegen die bundesdeutsche Zonenrandförderung spricht – und die Marktzugangsindikatoren hängen weitgehend von der Lage zum nationalen Markt und nicht von den internationalen Handelsbeziehungen der Regionen ab. Schon damit wird eine der Ausgangshypothesen in Frage gestellt.

Die Untersuchung der Zusammenhänge zwischen den erklärenden Variablen führt denn auch dazu, daß die regionalen Zugangsmöglichkeiten zu unterschiedlichen Märkten – da hoch miteinander korreliert – kaum auseinanderzuhalten sind. Gleiches gilt beim überwiegenden Teil der untersuchten Branchen für den Output- und Inputmarktindikator. Nach der Regressorenauswahl wird die Güte der Schätzung diskutiert. Die erklärten Varianzanteile des interregionalen Beschäftigungswachstums sind relativ gering. Es bleibt – wie von Bröcker / Peschel / Reimers auch eingeräumt wird – ein nicht unbeträchtlicher Teil der interregionalen Varianz des Beschäftigtenwachstums unerklärt. Sie weisen aber richtig darauf hin, daß diese „Berufskrankheit“ bei anderen regional und sektoral disaggregierten Berechnungen ebenfalls vorkommt. Zum zweiten könnte es sein, daß eine wichtige Variable vernachlässigt wurde, deren Berücksichtigung den gesamten Erklärungsbeitrag noch erhöhen könnte. Die theoretische Fundierung läßt jedoch keine Lücken erkennen – die Autoren haben insofern gründlich gearbeitet. Eine Möglichkeit wäre hier, von dem gewählten hohen Aggregationsniveau abzugehen und die erklärenden Variablen bspw. durch strukturelle Faktoren zu differenzieren. Dies dürfte jedoch praktisch wegen der fehlenden Daten unmöglich sein.

Die regionalen Bestimmungsgrößen des regionalen Beschäftigungswachstums werden anschließend im einzelnen analysiert, wobei auch mögliche methodische und theoretische Einwände behandelt werden. Die beigefügte Tabelle liefert einen hilfreichen Überblick über die Ergebnisse des Wachstumsmodells in den einzelnen Branchen und die jeweils signifikanten Variablen. Hervorzuheben unter den Ergebnissen ist, daß entgegen der Eingangshypothese die Marktzugangsmöglichkeiten nur geringe Bedeutung für das regionale Branchenwachstum haben. Daher muß die entsprechende Hypothese als durch die Untersuchung falsifiziert gelten. Einwände gegen diese Schlußfolgerung der Autoren dürften trotz abweichender Ergebnisse anderer Arbeiten schwer zu begründen sein, denn dahinter steht eine theoretisch fundierte und empirisch penibel abgesicherte Analyse. Daraus ergibt sich allerdings eine folgenschwere Konsequenz für die Ausgangsfragestellung. Da die Marktzugangsmöglichkeiten einen nur geringen Einfluß auf das regionale Wachstum haben, kann der über sie dem theoretischen Konzept nach wirksam werdende Einfluß der Integration nur gering ausfallen. Zwar diskutieren die Verfasser den Anteil methodischer Vorentscheidungen an diesem Ergebnis, ihnen ist aber zuzustimmen, wenn sie zu dem Schluß kommen, daß „die traditionelle Hypothese, die Veränderung internationaler Handelsschranken

würde das regionale Wachstumsmuster substantiell beeinflussen, in Frage“ gestellt werden muß (S. 133). Als Hauptbestimmungsgründe regionaler Wachstumsunterschiede erweisen sich vielmehr Skalenerträge, Lokalisierungs- und Urbanisierungseffekte, wobei damit das Gesamtbild der Ergebnisse über alle untersuchten Branchen skizziert ist. Auch hier werden einzelne Spezifikationsprobleme von den Autoren detailliert diskutiert und mögliche Bedenken nicht ausgespart.

Allerdings unterscheiden sich die Schätzergebnisse zwischen den Branchen sehr nach Zahl, Struktur, Einflußstärke und -richtung der erklärenden Variablen. Hier wäre eine kritischere Diskussion der eigenen Ergebnisse durch die Autoren angebracht gewesen. Wichtiger aber ist das Schlußkapitel, in dem auf die Integrationseffekte eingegangen wird. Konfrontiert mit ihrem Ergebnis, daß die quantitativen Resultate von „bezwifelbarer empirischer Relevanz“ (S. 161) sind und die Marktzugangsmöglichkeiten das regionale Wachstum nicht beeinflussen, diskutieren Bröcker / Peschel / Reimers zunächst den Einfluß der Integration auf die Marktzugangsmöglichkeiten. Hervorgehoben wird, daß die Integrationseffekte sich in den Branchen eines Landes regional kaum unterscheiden, d. h. „daß die Integration sich in erster Linie national differenzierend auswirkt“ (S. 162). Die Bundesrepublik wird durch die EWG-Integration deutlicher als durch die EFTA-Integration betroffen. Sowohl die Angebots- als auch die Beschaffungsbedingungen in den Branchen verbessern sich überwiegend. Allerdings ändert sich dadurch nichts an der relativen Lage der Regionen. In bezug auf die Wachstumseffekte der Integration schlußfolgern die Autoren: „Die regionale Differenzierung ist für praktische Zwecke vernachlässigbar und rechtfertigt auf keinen Fall die Hypothese, geographisch peripher gelegene Regionen unseres Untersuchungsraumes würden durch die europäische Integration in ihren industriellen Wachstumschancen beeinträchtigt.“ (S. 168).

Der zweite Teil des Buches schildert den Aufbau der Datenbasis. Er wird ergänzt durch den Anhang mit ähnlicher Zweckbestimmung. Beide zusammen nehmen auch vom Volumen her die zweite Hälfte des Bandes in Anspruch. Die Darstellung ist jedoch keineswegs überflüssig, denn bis in Einzelheiten werden hier die vielfältigen notwendigen Vorentscheidungen und Verfahren geschildert, die der empirischen Analyse zugrunde liegen. Es ist das Verdienst von Bröcker / Peschel / Reimers, daß sie diese Vorarbeit und die damit verbundenen Schwierigkeiten nicht ausblenden, sondern nachvollziehbar und damit der Überprüfung zugänglich machen. So ausführlich bis in Berechnungseinheiten werden selten empirische Untersuchungen dokumentiert. Deutlich wird aber auch, daß schon bei der Zusammenstellung der Daten Vorentscheidungen von erheblicher Tragweite zu fällen waren. In einer empirischen Arbeit sind diese zwar immer erforderlich. Es stellt sich allerdings die Frage, ob nicht die quantitativen Ergebnisse am Ende vieler hintereinander gekoppelter, wenn auch aufwendig abgesicherter Rechenschritte nur eine empirische Scheingenauigkeit besitzen.

Die Autoren haben mit ihrer Arbeit einen wichtigen Beitrag sowohl zur regionalen Wachstums- als auch zur Integrationsforschung geleistet. Zusammengefügt wurden umfangreiche theoretische Vorarbeiten mit einer aufwendig erstellten Datenbasis und sorgfältig durchgeführten Berechnungen. Die empirische Präzision und die Nachvollziehbarkeit der quantitativen Analyse sind ebenso wie die selbstkritische Diskussion der Methoden und Ergebnisse exemplarisch. Zwar wurde die Eingangsthese widerlegt. Die regionalen Marktzugangsmöglichkeiten und damit die Integrationswirkungen hatten keinen Einfluß auf das regionale Wachstum. Aber: wissenschaftstheoretisch gesehen ist die Falsifikation von Hypothesen anzustreben, wenn dies auch häufig in der Forschungspraxis unerwünscht ist. Am Ende bleibt dennoch ein Rest Skepsis, ob Aufwand und Ertrag in richtigem Verhältnis zueinander stehen.

Bei der Arbeit von Bröcker / Peschel / Reimers ist jedoch nicht nur das Endergebnis von Bedeutung, sondern gerade die vielen Einzelschritte auf dem Weg dorthin sind wichtig. Das Buch ist daher – insbesondere, aber nicht nur – dem empirisch interessierten Regionalforscher sehr zu empfehlen.

K.-P. Schackmann-Fallis, Bonn

Preuske, Dirk: Preismißbrauchskonzepte und Marktsystem (Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 75). Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1984. 151 S. Brosch. DM 59,-.

Die Arbeit befaßt sich, wie Verf. in seinem Vorwort ausführt, mit der Systemkonformität kartellbehördlicher Preiskontrollen in unserem marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem. Der Leser soll einen Einblick in die bisherige Praxis der Mißbrauchsaufsicht nach § 22 GWB erhalten. Die wesentlichen Unterschiede zwischen dem durch das GWB gebotenen Partialmarktkonzept und dem systemtheoretisch postulierten Gesamtmarktkonzept werden deutlich. Die Arbeit ist eine Dissertation, die von Professor Hoppmann angeregt und betreut worden ist.

Teil A behandelt „Konzepte des Preismißbrauchs durch marktbeherrschende Unternehmen nach § 22 GWB“; Teil B „Preiskontrollen in der Anwendungspraxis des § 22 GWB“. Im Teil C zieht Verf. „Die Lehren aus der Fall-Beurteilung“.

Im Teil A werden nach kurzer Darstellung der rechtlichen Regelungen des § 22 GWB das Partialmarktkonzept und das Gesamtmarktkonzept kritisch einander gegenübergestellt. Schon vorweg sei gesagt, dem Verf. erscheint die kartellbehördliche Preiskontrolle als systemwidrig, insbesondere deswegen, weil der Idealpreis nicht genügend präzisiert werden kann. Diese grundsätzlich aus der Ablehnung des Modells der vollständigen Konkurrenz entwickelten Bedenken gelten auch für workable-competition-Konzepte. Allen diesen Konzepten fehle der eindeutige Bezug zu konkreten Wettbewerbsergebnissen.

Verf. bezeichnet mit Wettbewerb den Marktprozeß, welcher Anbieterverhalten und Nachfragerwünsche koordiniert. Dieser marktwirtschaftliche Evolutionsprozeß sei gekennzeichnet durch „Erzeugung von Angebotsvielfalt“ und durch „Selektion der Tauschgelegenheiten, welche den Nachfragerwünschen am ehesten entsprechen.“ „Voraussetzung für Wettbewerb (Evolution) ist, daß Wettbewerb möglich ist.“ Die hierbei unterstellte Gesetzmäßigkeit lautet: „Immer wenn die Möglichkeiten zum Angebot einer neuen Tauschgelegenheit nicht verhindert ist, werden auch ständig neue Tauschgelegenheiten angeboten; und immer, wenn Nachfrager zwischen verschiedenen Tauschgelegenheiten wählen können, dann werden sie die aus ihrer Sicht günstigste Gelegenheit wählen.“ (S. 29).

Die Prüfung der Frage, ob Marktzutritt und Wahlfreiheit durch Maßnahmen privater Wirtschaftssubjekte verhindert werden können, führt zu dem Ergebnis, daß allein solche Unternehmen sich mißbräuchlich verhalten, die anderen Unternehmen den Zugang zum Markt verschließen und damit sich eine geschützte Stellung verschaffen (S. 35). Wird Wettbewerb durch Zutrittsschranken verhindert, so sind die Preise im geschützten Bereich keine Wettbewerbspreise. Sind die Zutrittsschranken nicht zu beseitigen, dann ist öffentliche Regulierung notwendig. Wettbewerb könne für solche Bereiche nicht zur Beurteilungsnorm gemacht werden.

Es versteht sich von selbst, daß hier in einer kurzen Rezension die Gedankenführung des Verf. nur in groben Zügen dargestellt werden kann. Die Arbeit ist lesens-

und bedenkenswert. Dabei wird dem kritischen Leser aufgehen, daß mit der Hypostasierung des „Gesamtmarktkonzepts“ (Wettbewerb als gesamtwirtschaftlicher Marktprozeß, Evolutions- und Koordinationsprozeß) auch die Ergebnisse für die negative Beurteilung der einzelnen Eingriffsmaßnahmen der Kartellbehörden vorgegeben sind. Die Kritik des Verf. trifft somit aber nicht die gesetzanwendenden Behörden und Gerichte, sondern den Gesetzgeber.

Wenn in einem realitätsnahen und politikträchtigen Bereich ökonomische Theorien miteinander streiten, kann es nicht ausbleiben, daß je nach Standort Wirtschaftsgesetze unterschiedlich beurteilt werden. Trotzdem sei gefragt, ob nicht sogar vom Standort des Verf. aus etwas mehr an Preismißbrauchsaufsicht gerechtfertigt wäre.

Die Frage ist zu bejahen, wenn der Prozeß der Gewinnerrosion im Zuge der Markphasenentwicklung nicht stattfindet. Z.B. kann dies durch entsprechende Handhabung der mit Patenten und Anschlußpatenten für Neuheiten gegebenen Möglichkeiten der Fall sein. Es ist ja wohl nicht daran zu denken, das Patentrecht dem Gesamtmarktkonzept entsprechend zu novellieren. Genausowenig darf außer Betracht gelassen werden, daß das Kartellrecht selbst Kartelle zuläßt und zwar auch solche mit Preisvereinbarungen. Auch dabei und auch in wettbewerbsrechtlichen Ausnahmebereichen sollte prinzipiell nicht von vornherein die Möglichkeit für Maßnahmen gegen einen Preismißbrauch ausgeschlossen werden.

Die vom Bundeskartellamt und den Gerichten angewandten sowie im Schrifttum vorgeschlagenen Methoden zur Ermittlung von Preismißbräuchen werden dann im zweiten Teil an dieser sehr allgemeinen Markttheorie gemessen, die, wie schon ausgeführt, auch den letzten Rest von Evolutionshoffnung als wirksamen Wettbewerb gelten läßt. Die Kriterien für Marktbeherrschung im Sinne des Partialmarktkonzepts seien bereits ein Mißbrauchskriterium. Die Auswahl eines Unternehmens- oder Nachfrage-(Bedarfs-)marktkonzepts sei ein Willkürakt (S. 37). Die Anwendung der Vergleichsmarktmethoden (sachlich, räumlich oder zeitlich) sei rein spekulativ. „Die einzelnen Feststellmethoden führen alle nicht zu einem theoretisch eindeutigen, nachvollziehbaren Ermittlungsergebnis“ (S. 52). „Nachvollziehbar“ müssen Ergebnisse aber doch wohl sein, denn das Gesetz verlangt die ausreichende Begründung der Entscheidungen. Vor Gericht wird über deren Rechtmäßigkeit gestritten; auf diese Weise werden Kriterien entwickelt, durch welche die zugegebenermaßen recht unbestimmten Rechtsbegriffe für Anwender und Betroffene Kontur gewinnen. Die aus geltendem Recht entwickelten Kriterien entsprechen freilich nicht der vom Verf. vertretenen Theorie, einer von mehreren möglichen, wenn auch vielleicht sogar der z. Zt. überwiegenden gelehrten.

Immerhin stellt auch der Verf. fest: „Marktbeherrschend sind allenfalls solche Unternehmen, welche aufgrund bestehender Zutrittsschranken oder wettbewerbsverhindernder Verhaltensweisen dem wettbewerblichen Selektionsprozeß nicht unmittelbar ausgesetzt sind“ (S. 63 f.). Unternehmen können, theoretisch zumindest, Marktzutritt verhindernde Praktiken verboten werden. Anzumerken ist jedoch, daß nur zum Teil mit rechtlichen Maßnahmen solchen Praktiken wirkungsvoll beizukommen ist. In den übrigen Fällen, in denen hohe Marktzutrittsschranken nicht durch Unternehmen selbst geschaffen worden sind, sieht der Verf. als wirtschaftspolitisch mögliche Maßnahme die Regulierung an. Wäre aber eine Mißbrauchsaufsicht, die ja immer zeitlich und auch hinsichtlich des Adressatenkreises begrenzt sein muß, im Vergleich zur Regulierung marktwirtschaftlich nicht das geringere Übel? Dabei ist es gewiß weniger wichtig, ob man Mißbrauchsaufsicht als Regulierung minderen Grades ansehen will.

Als typisch für die Kontrolle überhöhter Preise werden im zweiten Teil der Arbeit, der sich mit der Anwendungspraxis zu § 22 GWB auseinandersetzt, die Fälle „Vitamin B 12“, „Valium-Librium“, die Verfahren gegen Mineralölgesellschaften 1973/74 und gegen die führenden PKW-Hersteller behandelt. Die Probleme der Preisstrukturkontrolle werde an Hand der Überprüfung der Preisgestaltung an Bundesautobahntankstellen, der Verfahren gegen den technischen Überwachungsverein Hannover, dem Fall „Kombinationstarif“ sowie an Hand der Treuerabattaktion „Rama-Mädchen“ und des Rabattsystems der Fa. Effem-Fertigfutter dargestellt. Ich verzichte, auf Einzelheiten näher einzugehen. Gleich welcher Theorie man mehr zuneigt, das Studium der Fälle ist nützlich, mindest unter dem Aspekt der Frage, welche Wirkungen und unbeabsichtigte Nebenwirkungen man auslösen kann, wenn man intensive Preismißbrauchsaufsicht fordert oder durchführt. Die von den Kartellbehörden geübte Zurückhaltung in der Ausübung der Mißbrauchsaufsicht hat hier ihre Ursachen.

„Preismißbrauch im Wettbewerb“ wäre tatsächlich „eine Fiktion“, so die zu plakative Überschrift des letzten Abschnitts. Das Spektrum des Preiswettbewerbs und auch des mißbräuchlichen Verhaltens beim Anbieten oder Fordern von Preisen ist viel zu vielfältig, als daß es sich auf eine solche Formel bringen ließe. Sie führt letztlich zur Anfangsfrage zurück, was Wettbewerb sei oder was man gerade noch als Wettbewerb gelten lassen kann. Marktprozesse jeder Art, ausgenommen die Behinderung des Marktzutritts, sollten nicht unkritisch mit Wettbewerb gleichgesetzt werden. Die Vorstellung von Rivalität gehört unbedingt dazu. Daß sie fehlen oder sehr schwach sein kann, sollte auch in das Konzept einer allgemeinen Markttheorie eingehen.

H.-H. Barnikel, Berlin

Mason, William M. / Fienberg, Stephen E. (Hrsg.): Cohort Analysis in Social Research. Beyond the Identification Problem. Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg-New York-Tokyo 1985. VIII, 400 S. DM 138,-.

Gegenstand der vorliegenden Vortrags- und Aufsatzsammlung ist die Kohortenanalyse. Der Begriff der Kohorte ist aus der Bevölkerungswissenschaft geläufig: „A cohort may be defined as the aggregate of individuals . . . who experienced the same event within the same time interval.“ (Ryder, S. 12). Auch die Analyse von Veränderungen bestimmter Phänomene auf der Basis von Kohortenbetrachtungen ist aus der Demographie bekannt. Der hier zugrunde liegende Begriff der Kohortenanalyse umfaßt jedoch nur zum Teil die Zielsetzungen von Kohortenbetrachtungen in der Bevölkerungswissenschaft: „ . . . the goal of cohort analysis, broadly speaking, is to assess the extent to which variation in a criterion measure . . . observed on cohorts over time is attributable to period, age, and cohort effects, or possibly to interactions of the three.“ (Markus, S. 260). Diese Zielsetzung soll an einem Beispiel aus der Bevölkerungswissenschaft erläutert werden. Ausgangspunkt sind altersspezifische Fruchtbarkeitsraten der Frauen einer Bevölkerung verschiedener Geburtskohorten in verschiedenen Kalenderjahren und verschiedenen Altersklassen. Da sich diese Werte je nach Kohorte, Zeitraum oder Altersklasse unterscheiden werden, ist zu fragen, worauf diese Unterschiede zurückzuführen sind. Die Kohortenanalyse versucht mit Hilfe multivariater statistischer Verfahren, diese Unterschiede den sog. Perioden-, Alters- und Kohorteneffekten oder Kombinationen aus diesen Effekten zuzurechnen. Ein Periodeneffekt könnte beispielsweise die Einführung einer neuen Form von Kontrazeptiva sein, die in einer Periode die Frauen aller Kohorten und Altersklassen hinsichtlich ihres generativen Verhaltens beeinflußt hat. Unterscheidet sich die Stärke

des Einflusses je nach dem Alter der Frauen, dann liegt ein kombinierter Alters-Periodeneffekt vor.

Im Sommer 1979 fand zu diesem Thema eine Tagung des Committee on the Methodology of Longitudinal Research des Social Research Council statt, deren Ergebnis im vorliegenden Band zusammengestellt ist. Kernstücke sind die überarbeiteten Fassungen von 5 Vortragsmanuskripten dieser Tagung (*Fienberg / Mason*, S. 45 ff.; *Hobcraft / Menken / Preston*, S. 89 ff.; *Mason / Smith*, S. 151 ff.; *Markus*, S. 259 ff.; *Jöreskog / Sörbom*, S. 323 ff.). Sie werden in verschiedener Hinsicht ergänzt. Hierzu gehören die Aufsätze von *Heckman / Robb* (S. 137 ff.) und *Johnson* (S. 229 ff.), die die Vorträge thematisch ergänzen und nachträglich erstellt worden sind, und der Aufsatz von *Ryder* (S. 9 ff.) aus dem Jahre 1959, der als grundlegende Arbeit der Kohortenanalyse gilt.

Alle anderen Beiträge des vorliegenden Bandes könnte man in einem separaten zweiten Teil zusammenfassen. Nach Aussage der Herausgeber handelt es sich bei den Beiträgen von *Duncan* (S. 289 ff.), *Freedman* (S. 343 ff., S. 385 ff.), *Jöreskog / Sörbom* (S. 367 ff.) und *Fienberg* (S. 371 ff.) um Teile der intensiven Diskussion im Anschluß an die Vorträge. Dabei fällt auf, daß sich diese Beiträge nicht oder nur am Rand mit der Kohortenanalyse beschäftigen. Ihr Generalthema ist mit Ausnahme der Arbeit von *Duncan* die Frage nach der adäquaten Modellbildung in den Sozialwissenschaften, insbesondere im Vergleich zur Modellbildung in den Naturwissenschaften. So wichtig diese Frage auch ist, so kann sie doch nicht im Rahmen einer Diskussion über Kohortenanalyse erschöpfend erörtert werden. Dieser Teil des vorliegenden Bandes erscheint daher entbehrlich.

Doch zurück zur Kohortenanalyse. Im Anschluß an einige einführende Bemerkungen der Herausgeber (*Mason, W. M./Fienberg, S.E.*: Introduction: Beyond the Identification Problem) ist der grundlegende Beitrag zur Kohortenanalyse von *Ryder* abgedruckt, den er 1959 vor der American Sociological Association gehalten hat und der 1965 erstmals veröffentlicht wurde (*Ryder, N. B.*: The Cohort as a Concept in the Study of Social Change). Er plädiert darin für Kohortenbetrachtungen, um soziale Veränderungen aufdecken und analysieren zu können. Interessanterweise schlägt er dabei sowohl intra-cohort- als auch inter-cohort-Betrachtungen vor, wobei nur die zweite Vorgehensweise der Kohortenanalyse, wie sie hier verstanden wird, entspricht. *Ryder* macht selbst keine methodischen Vorschläge, wie man die einzelnen Effekte erfassen kann. Diese methodische Unsicherheit zeigt sich auf in den (anderen) vorliegenden Beiträgen. Überwiegend werden Modelle der linearen Mehrfachregression oder Modelle mit latenten Variablen vorgeschlagen und zum Teil angewendet. *Duncan* (*Duncan, O.D.*: Generations, Cohorts, and Conformity) setzt in seinem 2. Abschnitt gewissermaßen im Gegensatz dazu ein heuristisches Verfahren ein.

An den Aufsatz von *Ryder* schließt sich der Grundsatzvortrag der Herausgeber zur Kohortenanalyse an (*Fienberg, S.E./Mason, W.M.*: Specification and Implementation of Age, Period and Cohort Models). Sie gehen auf einige grundsätzliche Probleme der Kohortenanalyse wie zum Beispiel die Berücksichtigung kombinierter Effekte ein. Kein Thema ist für sie hingegen mehr – entsprechend dem Untertitel „Beyond the Identification Problem“ – das Identifikationsproblem. Darunter versteht man die Tatsache, daß Zeitraum bzw. Zeitpunkt, Alter und Kohortenzugehörigkeit in einem direkten funktionalen Zusammenhang stehen. Betrachtet man beispielsweise Frauen der Geburtskohorte 1960 in ihrem 20sten Lebensjahr, dann liegt damit – zumindest bei einer Altersdefinition nach dem Geburtsjahrkonzept – der Betrachtungszeitraum 1980 ex definitone fest. Für *Fienberg* und *Mason* ist dieses Problem gelöst (S. 47). Betrachtet man jedoch die folgenden Beiträge, dann muß man diese Aussage offensichtlich relativieren. Sie ist nur insofern richtig, als keine der folgenden Anwendun-

gen am Identifikationsproblem scheiterte. Andererseits hat es stets zu Schwierigkeiten geführt. Insbesondere bei der Schätzung der Effekte mit Hilfe von Regressionsansätzen mußten zum Teil restriktive Annahmen getroffen werden. *Heckmann / Robb* schlagen vor, einen Effekt unberücksichtigt zu lassen (S. 142), was von *Mason / Smith* hinsichtlich des Alterseffekts teilweise praktiziert wird (S. 175). *Markus* führt zur Vermeidung des Alterseffekts einen autoregressiven Prozeß erster Ordnung ein (S. 266). Auch *Johnson* geht bei der ehelichen Fruchtbarkeit von einer Gesetzmäßigkeit bei der Altersverteilung aus (S. 237). Eine grundsätzlich andere Lösung des Identifikationsproblems beruht auf der Annahme, daß die 3 Variablen Periode, Alter und Kohorte nur (im allgemeinen) schlecht geeignete Platzhalter („proxies“) für andere Merkmale sind (vgl. *Hobcraft / Menken / Preston*, S. 90f.; *Heckmann / Robb*, S. 139; *Markus*, S. 263). Folgt man dieser Argumentation, dann genügt es zur Lösung des Identifikationsproblems, wenigstens eine dieser 3 Variablen durch ein oder mehrere besser geeignete Merkmale zu ersetzen.

Die folgenden Beiträge zeigen den breiten Einsatzbereich der Kohortenanalyse. Neben dem traditionellen Einsatzgebiet Demographie, auf das sich die Beiträge von *Hobcraft / Menken / Preston* (*Hobcraft, J. / Menken, J. / Preston*, S.: Age, Period, and Cohort Effects in Demography: A Review) und *Johnson* (*Johnson, R.A.: Analysis of Age, Period and Cohort Effects in Marital Fertility*) beziehen, kann die Kohortenanalyse auch in der Ökonomie (*Heckmann; J. / Robb, R.: Using Longitudinal Data to Estimate Age, Period and Cohort Effects in Earnings Equations*), in der Medizin (*Mason, W.M. / Smith, H.L.: Age-Period-Cohort Analysis and the Study of Deaths from Pulmonary Tuberculosis*) und in der Politikwissenschaft (*Markus, G.B.: Dynamic Modelling of Cohort Change: The Case of Political Partisanship*) wichtige Erkenntnisse liefern.

Im Beitrag von *Jöreskog / Sörbom* wird schließlich gezeigt, daß der Lisrel-Ansatz für latente Variable auch bei der Kohortenanalyse angewendet werden kann (*Jöreskog, K.G. / Sörbom, D.: Simultaneous Analysis of Longitudinal Data from several cohorts*). Insbesondere kann mit seiner Hilfe das Identifikationsproblem umgangen werden.

Das vorliegende Buch überzeugt durch seine Aufmachung hinsichtlich Papierqualität, Schriftbild usw. Die wenigen Druckfehler sind nicht weiter erwähnenswert. Darüber hinaus vermittelt es trotz der beschriebenen Kritikpunkte einen guten Einblick in den Kenntnisstand über die Kohortenanalyse in dem oben definierten Sinn. Es wendet sich damit primär an Experten auf diesem Gebiet. Allerdings ist hierbei zu beachten, daß Kohortenanalysen erst seit relativ kurzer Zeit durchgeführt werden und nach dem Wissensstand des Rezensenten erst eine Einführung in diese Thematik veröffentlicht wurde (*Glenn, 1977*). Damit sollte derzeit jede Veröffentlichung über Kohortenanalyse auch Grundlagenvermittlung übernehmen. Teilweise wird dieses Ziel vom vorliegenden Buch auch erreicht. Die Notwendigkeit für ein einführendes, insbesondere auch deutschsprachiges Lehrbuch über Kohortenanalyse bleibt davon unberührt.

Literatur:

Glenn, N.D.: Cohort Analysis, Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences, No. 5, Beverly Hills 1977.

W. Grünewald, Bamberg

Hax, Herbert / Kraus, Willy / Tsuchiya, Kiyoshi (Eds.): Structural Change: The Challenge to Industrial Societies. Springer Verlag, Berlin - Heidelberg - New York - Tokyo 1986. XII, 34 Figuren, 56 Tabellen, 210 S. DM 49,-.

Die westlichen Industrieländer sind seit über 15 Jahren wirtschaftlichen Herausforderungen ausgesetzt, die sich in überraschenden, spürbaren und offenbar längerfristig andauernden Veränderungen sowohl gesamtwirtschaftlicher Entwicklungstrends als auch sektoraler und regionaler Strukturen äußern. Knapper und teurer werdende Ressourcen (Energie, Umwelt), neue Technologien, Schwellenländer-Konkurrenz: Dies sind nur einige Ursachen des „negativen“ Anpassungsdrucks auf bis dahin relativ stabile bzw. stabil wachsende Kernbereiche in den Industrieländern.

Im vorliegenden Bericht über die 8. deutsch-japanische wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Tagung greifen namhafte Wissenschaftler beider Länder wirtschaftliche, soziale und politische Aspekte auf, die mit dem beschleunigten Strukturwandel verbunden sind. So werden die Ursachen und Folgen des gewachsenen internationalen Handels, der Verschiebung der internationalen Arbeitsteilung, der Energieverteilung, der Technologienentwicklung und des vordringenden Dienstleistungssektors untersucht. Gleichzeitig werden aber auch Wirtschaftspolitik und das gesellschaftliche Wertesystem einer kritischen Prüfung unterzogen. Der besondere Reiz liegt nicht zuletzt in der Gegenüberstellung japanischer und deutscher Standpunkte zu diesen Fragen.

Der vorliegende Band ist dem Andenken an den Mitbegründer der Tagungen, Professor *Kazuo Okochi*, einem der führenden japanischen Wirtschaftswissenschaftler, gewidmet. Er hat in verantwortlicher Stellung wesentlich das japanische System der sozialen Sicherung mitkonzipiert. *Kazuo Okochi* ist noch mit einem Beitrag vertreten, in dem er teils ernsthaft, teils humorvoll vor den Fallen eines überdimensionierten staatlichen Systems der sozialen Sicherung warnt.

Zu Beginn gibt *Takafusa Nakamura* in seinem Beitrag „The World Economy and Japan Since the 1970's“ einen Überblick über die zentralen makroökonomischen Daten der sechs wichtigsten westlichen Industrieländer seit 1965. Dabei wird zunächst der Einbruch in den Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts und der Industrieproduktion sowie das starke Ansteigen der Inflationsraten in allen betrachteten Ländern ab 1973 deutlich. Die keynesianische Wirtschaftspolitik der Nachfragesteuerung erwies sich in dieser Stagflationssituation als wenig effizient. So kam es dann auch zunächst in Großbritannien und den USA, schließlich auch in der Bundesrepublik Deutschland und Japan zur wirtschaftspolitischen Neuorientierung. Die Inflationsbekämpfung nach monetaristischem Muster erhielt oberste Priorität. Japan wurde offenbar mit den veränderten Bedingungen sowohl aus gesamtwirtschaftlicher als auch aus struktureller Sicht am besten fertig. Die Steigerung des realen Exportvolumens trug nach Ansicht *Nakamuras* erheblich dazu bei, das wirtschaftliche Wachstum nach 1980 aufrechtzuerhalten. Allerdings erwähnt *Nakamura* nicht, daß Japan den Anstieg seiner Exporte mit einem einschneidenden Rückgang in den Terms-of-Trade erkaufte. Die Verschlechterung der Außenhandelsrelationen kompensierte teilweise die sonst eher günstige gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Ein Plädoyer für den freien Außenhandel ist der Beitrag *Christian Watrins* „Japan, Trade Partner of the European Community and the Federal Republic of Germany“. Es genüge nicht, die Handelsbeziehungen lediglich aus japanischer oder europäischer Sicht zu betrachten, da dies nur zum „dead end of bilateralism“ (S. 15) führe. Folgerichtig weist Watrin darauf hin, daß es einer der häufigsten Fehler bzw. Irrtümer ist, eine ausgeglichene Handelsbilanz zwischen zwei Ländern zu fordern. Trotz der Erb-

folge der Tokyo-Runde sieht *Watrin* den relativ freien internationalen Handel durch neoprotektionistische Maßnahmen gefährdet. Sowohl die protektionistische Politik EG im Agrar-, Textil- und Stahlbereich als auch z. B. die Bestrebungen einzelner Mitgliedstaaten zum Abschluß von Selbstbeschränkungsabkommen beim Import japanischer Automobile sind hier zu nennen. Zwar besteht auch in Japan eine Vielzahl nichttarifärer Handelshemmnisse, doch ist der Vorwurf eines hohen Protektionismus nicht so eindeutig nachweisbar wie manche glauben.

Ohnehin können die Gefahren des Neoprotektionismus nur in multilateralen Verhandlungen aufgegriffen werden. Vor allem in der EG müssen die strukturellen Anpassungsprobleme schneller überwunden werden.

Ernst Dürr fragt in seinem Beitrag „Growth, Technical Progress and Employment in the Federal Republic of Germany“ nach den Gründen der kontinuierlich sinkenden durchschnittlichen Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts in der Bundesrepublik. Er weist dabei nicht allein auf die üblicherweise genannten externen Faktoren wie die Ölpreisschocks hin, sondern macht dafür auch die Wirtschaftspolitik, insbesondere die Geldpolitik verantwortlich. Schon in den 60er Jahren hat die außenwirtschaftlich bedingte hohe Elastizität des Geldangebots zu einer schleichenden Inflation geführt. Die expansive Geldpolitik in den 70er Jahren nach der Freigabe der Wechselkurse 1973 beschleunigte dann die Inflationsraten zunehmend. Nach Ansicht *Dürrs* verhindert Inflation die effiziente Faktorallokation in einer Volkswirtschaft und dämpft somit die Wachstumsraten. Andere Ursachen sind die verschlechterte Wettbewerbsintensität (gemessen an den gewachsenen Kartellen und Unternehmenszusammenschlüssen), die hohe Staatsquote, die Interventionen der öffentlichen Hand in den Wirtschaftsprozess sowie die fehlende Allokationsfunktion der Löhne. Kapitalmangel sieht *Dürr* im Gegensatz zu manchen Äußerungen des Sachverständigenrats nicht als wachstumsbegrenzend an. Die Investitionsquote ist bis 1973 kontinuierlich angestiegen, der Kapitalkoeffizient aber nach den Berechnungen *Dürrs* ebenfalls. Das heißt, die Produktivität des Faktors Kapital ist langfristig gesunken. In diesem Punkt ist die Analyse *Dürrs* allerdings nicht voll überzeugend. Denn in den 60er Jahren herrschte in der Bundesrepublik Deutschland Arbeitskräftemangel, Kapital aus den Ersparnissen der gewachsenen Nachkriegseinkommen war aber relativ reichhaltig vorhanden. Eine plausible Erklärung für den gestiegenen Kapitalkoeffizienten könnte daher lauten: Die Unternehmen haben verstärkt arbeitssparende Technologien entwickelt, da Kapital relativ billiger war als Arbeit.

Shunsaku Nishikawa / *Haruo Shimada* vertreten in ihrem Beitrag „Recent Changes in Unemployment in the Japanese Labor Market“ die These, daß der Trend einer zunehmenden Arbeitslosenquote eher strukturell als konjunkturell zu begründen ist. Es wird auf die beschleunigte Einführung neuer arbeitssparender Technologien, den steigenden Anteil weiblicher Arbeitskräfte, die zunehmenden Probleme strukturschwacher Industrien, die Schwierigkeiten junger Arbeitsplatzsuchender hingewiesen.

Auf die Vermutung, die effektive Arbeitslosenquote sei höher als die statistisch ausgewiesene, wird zwar hingewiesen; eine klärende Analyse unterbleibt. Auch die noch wichtigere Frage, ob der japanische Arbeitsmarkt sein wichtigstes Kennzeichen – „the robustness of its low unemployment“ – verliert bleibt zukünftigen Arbeiten vorbehalten.

Mit Zusammenhängen zwischen der Einführung neuer Technologien und Entwicklungen im Dienstleistungssektor beschäftigen sich die Arbeiten von *Kazutoshi Koshiro* „The Impact of New Technologies and the Development of Service Industries in Japan“ sowie von *Gerhard Fels* „The Impact of New Technologies and the Development of Service Industries in the Federal Republic of Germany“.

Kazutoshi Koshiro leitet aus den Folgen der beiden Erdölkrisen für die japanische Industrie einen sinkenden Arbeitskräftebedarf des Sekundärsektors ab. Er gibt keine Erklärung dafür, ob und wie die Entwicklung neuer Technologien von den Erdölkrisen beeinflusst wurde. Der Hinweis auf energiesparende Wirkungen der Mikroelektronik wäre eine eingehende Analyse wert. In Japan hat der tertiäre Sektor seit 1975 verstärkt Arbeitskräfte absorbiert.

In der Fülle der angesprochenen Fragen werden teilweise recht interessante Informationen z. B. über Beschäftigungseffekte in Großunternehmen, über die Zusammenhänge zwischen Beschäftigung und Einführung neuer Technologien über die Auswirkungen des Strukturwandels auf die Rolle der Gewerkschaften kurz skizziert. Für die Zukunft wird die Reform des Erziehungswesens als ein fundamentales Problem angesehen. Darüber hinaus dürfte die zunehmende Überalterung der japanischen Bevölkerung sowie das komplexere internationale Umfeld neue Herausforderungen stellen. Notwendig sind vor allem anhaltend hohe Wachstumsraten (4 %). Die Außenorientierung der japanischen Wirtschaft wird weiter zunehmen.

Im Gegensatz zu Japan, wo vor allem die Bereiche Distribution, Transport und Kommunikation überdurchschnittlich gewachsen sind, verzeichnete die Bundesrepublik Deutschland einen Anstieg im Finanzbereich sowie bei staatlichen und sozialen Diensten. Diesen Unterschied in der Entwicklung innerhalb des Dienstleistungssektors macht der Beitrag von *Fels* deutlich. Einen Grund für die geringere Wachstumsdynamik der Kommunikationsindustrie in der Bundesrepublik Deutschland könnte darin liegen, daß bürokratische und soziale Schranken ein innovationsfeindliches Klima geschaffen haben. Diese Politik ist auch symptomatisch für andere Wirtschaftsbereiche. So beseitigte die Steuer- und Sozialpolitik zu einem gewissen Grad die Investitions- und Arbeitsanreize sowie die Bereitschaft zu innovativen Neuerungen. Zudem absorbierte die hohe Nettoverschuldung des Staates einen gewichtigen Teil der Ersparnisse. Eine Ausnahme bildet der Exportsektor, der trotz des hohen Anpassungsdrucks leistungsfähig blieb. Hier wirkt eben, so *Fels*, der Preismechanismus in Form flexibler Wechselkurse mit wichtigen Außenhandelspartnern. Beschleunigte Einführung neuer Technologien erfordert deshalb günstigere Angebotsbedingungen, die eine vorwärtsgerichtete Anpassung der Wirtschaft ermöglichen. Industriepolitik – wie das neue Zauberwort der Politiker zur Förderung des technologischen Fortschritts heißt – ist kein Ersatz.

Weitere Beiträge von *Yasuo Kuwahara* und *Lothar Scholz* wie von *Kiyoshi Tsuchiya* und *Ulf Lantzke* befassen sich mit Formen der Technologieförderung in Japan und der Bundesrepublik Deutschland sowie mit Energieproblemen in Japan und Europa. Sie bieten vor allem statistisch aufbereitetes Anschauungsmaterial. *Kuwahara* betont in seinem Aufsatz „Technology Promotion in Japan“ die strategische Bedeutung der technologischen Entwicklung. Fast 40 Prozent des Wachstums der Produktionskapazität entfiel in Japan 1982 auf den Faktor „Technischer Fortschritt“. Ähnliche Zahlen gibt es auch für andere Jahre (und im übrigen auch in anderen Industrieländern). Die Frage nach dem Ob und Wie der Technologiepolitik wird immer bedeutender. In Japan sollen regional dezentralisierte Technologiestädte geschaffen werden. Grundlagenforschung, angewandte Forschung und industrielle Produktion sollen an besonders günstigen Standorten miteinander verknüpft werden. Die Technopolis-Projekte beruhen auf langfristig angelegten Überlegungen über eine zukünftige Förderungsmöglichkeit des sektoralen und regionalen Strukturwandels in Japan. Die Durchführung und Erfolge dieser Pläne sollte aus deutscher Sicht sorgfältig beobachtet werden. Wie auch andere Autoren weist *Kuwahara* darauf hin, daß „Japan's development system is now in the process of a remarkable transformation in the face of increased international competition“ (S. 50). Die in Japan weit verbreitete

positive Einstellung zu neuen Technologien spiegelt sich auch bei *Kuwahara* in seiner Erwartung wider, daß die sich weiter entwickelnden High-Tech-Industrien äußerst positive Wirkungen auf die Beschäftigungsmöglichkeiten haben dürften. Der klare Blick dafür, daß der Balance zwischen der Entwicklung neuer Technologien und derjenigen der „human resources“ besonders hohe Bedeutung beizumessen ist, wäre auch in der Bundesrepublik Deutschland wünschenswert.

Es mag zunächst verwundern, daß die staatliche F&E-Förderung in der japanischen und der deutschen verarbeitenden Industrie (1980) etwa gleich hoch war, nämlich jeweils knapp über 12 % von rd. 7 Mrd. US-Dollar (*Scholz*, Tab. 2, S. 73). Der deutschen Technologieförderung wird allenthalben in den High-Tech-Industrien relativ wenig Erfolg bescheinigt. Die Gründe für die Einbußen an technologischer Wettbewerbsfähigkeit scheinen vielschichtig und weiterhin klärungsbedürftig zu sein. Die internationale Entwicklung zur intensiveren öffentlichen Technologieförderung setzt auch die Bundesrepublik Deutschland in Zugzwang. Das von *Scholz* skizzierte Instrumentarium soll den Innovationsanreizen des Marktsystems größere Bedeutung verschaffen. Weitergehende Analysen wären insbesondere im Hinblick auf die Effizienz einer gegebenen (und im Vergleich zu den gesamten F&E-Ausgaben doch recht geringen) staatlichen Fördersumme durchzuführen.

Bei Japans hoher Abhängigkeit von Energieimporten weist *Kiyoshi Tsuchiya* in seinem Beitrag „Middle Eastern Oil and the Japanese Economy“ auf die hohen Erdölimporte aus dem Mittleren Osten (70 %), einer ausgesprochenen Krisenregion, hin. Für die Energiepolitik heißt das: Die Strategie „Weg vom Öl“ hat oberste Priorität. Die Risiken bei der Ölversorgung müssen regional besser verteilt werden. Außerdem muß die japanische Ölverarbeitungsindustrie umstrukturiert werden, um international mit den multinationalen Ölkonzernen konkurrieren zu können.

Auch Europa deckt trotz gewaltiger Substitutionsanstrengungen weiterhin 50 Prozent seines Primärenergiebedarfs aus Erdöl, davon über 70 Prozent aus Importen. *Lantzke* hält deshalb in seinem Beitrag „Energy Supply in the European Community“ den Anpassungsprozeß im Energiesektor für noch längst nicht abgeschlossen, zumal alternative Energiequellen ebenfalls knapp und/oder teuer sind. Zudem resultiert der geringere Energieverbrauch nach *Lantzke* weniger aus technologischen Anstrengungen, sondern aus einem Nachfragerückgang nach energieintensiven Produkten.

Daß die Veränderungen der Wirtschaftsstrukturen in Japan und in der Bundesrepublik Deutschland mit Wandlungen im Wertesystem verbunden sind, zeigen die Beiträge von *Kazuo Okochi* und *Werner Kaltefleiter*.

Kaltefleiter beschreibt in seinem Beitrag „Changes in Social Values: The Example of the Federal Republic of Germany“ das Wertesystem, das mit dem deutschen Wirtschaftsaufstieg verbunden war. Die Abkehr von diesem Wertesystem macht er für die fallenden Wachstumsraten verantwortlich. Allerdings mutet sein Rezept der politischen Erneuerung als etwas zu einfach an, um das Wertesystem wieder zu ändern und das Wirtschaftswachstum zu beschleunigen.

Okochi stellt in „Changes in Social Security and Value Orientation“ fest, daß auch in Japan ein Wertewandel hin zu mehr Freizeit und kürzerer Lebensarbeitszeit stattgefunden hat. Dies läßt sich mit der klassischen und neoklassischen Lehre, nach der Arbeit mit Mühe und Leid, Freizeit dagegen per se mit Nutzen verbunden ist, gut erklären. Allerdings, so wirft *Okochi* kritisch ein, sinkt der Freizeitnutzen rapide, wenn beispielsweise nach dem Ausscheiden aus dem Arbeitsprozeß auch die soziale Anerkennung, die mit der Arbeit verbunden ist, verloren geht. Freizeit, so resümiert *Okochi* hat deshalb nur einen Wert in Verbindung mit gesellschaftlich anerkannter Arbeit. In gleicher Weise untergräbt die wachsende „give-me“-Haltung im Sozial-

staat die Fundamente, auf denen das System sozialer Sicherung aufgebaut ist. Denn ein solches System kann nach Ansicht von *Okochi* nur funktionieren, wenn bei der überwiegenden Mehrheit Leistungsbereitschaft und Eigenverantwortung vorhanden ist.

In dem Tagungsband wird ein weiter Bogen zum Generalthema des strukturellen Wandels in Industriegesellschaften gespannt. Japan und die Bundesrepublik Deutschland sehen sich dabei keinen grundsätzlich anderen Entwicklungstendenzen gegenüber; beide sind in die internationale Arbeitsteilung eingebunden und über deren Transmissionsmechanismen miteinander verknüpft.

Wichtig erscheint auch, daß uns Japan nähergebracht wird, was nicht zwangsläufig zu bedeuten hat, daß es deshalb schon besser zu verstehen ist. Hinter den auf umfangreichem statistischen Datenmaterial aufbauenden makroökonomischen Analysen bleiben Unterschiede in Verhaltensweisen, sozio-kulturellen Rahmenbedingungen weitgehend verborgen. Die relativ problemlose Vergleichbarkeit von gesamtwirtschaftlichen Trends, Makrostrukturen, Technologien darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß in diesem internationalen üblichen Analyseraster Besonderheiten des Wirtschaftens in Japan kaum erfassbar sind.

G. Heiduk, Duisburg

Hunger, Carola: Crowding-out in einem Modell mit Mengenrationierung. Eine ökonometrische Studie für die Bundesrepublik Deutschland (Wissenschaftliche Schriften, Reihe 4: Volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 104). Schulz-Kirchner Verlag, Idstein 1985. 268 S. Kart. DM 46,-.

Der Versuch die kontroverse Crowding-out-Debatte durch die Einbeziehung von Ungleichgewichtsansätzen zu erweitern, ist grundsätzlich außerordentlich begrüßenswert.

Die zu besprechende Arbeit von Carola Hunger hat zwei Hauptziele. Erstens soll eine theoretische Integration von Ungleichgewichtsanalyse und Crowding-out-Theorie erstellt werden (Kapitel II). Zweitens soll darauf aufbauend und nach Diskussion der Budgetrestriktion des Staates (Kapitel III) und nach der empirischen Analyse von Einzelgleichungsregressionen zum Crowding-out-Problem (Kapitel IV) und Ungleichgewichten auf Arbeits-, Güter- und Geldmarkt (Kapitel V) ein ökonometrisches „Ungleichgewichts“-Modell vorgestellt werden (Kapitel VI), das die Durchführung dynamischer Simulationen für verschiedene Politiksznarien gestattet.

In Kapitel II (S. 7 - 72) stellt die Verfasserin die theoretischen Grundlagen für das spätere ökonometrische Gesamtmodell dar. Das gesamte Kapitel beinhaltet eher skizzenhaft einige wesentliche Aspekte der theoretischen Literatur. Abschnitt 1 beschäftigt sich mit Crowding-out-Effekten in klassischen, keynesianischen und monetaristischen Modellen. Die Darstellung ist knapp und entspricht den traditionellen Lehrbüchern. Keynes wird auf den Inflexibilitätsfall eingeeengt, was zwar einem Teil der Lehrbuchliteratur entspricht, dem Original bekannterweise jedoch nicht gerecht wird. Warum diskutiert Frau Hunger am Ende dieses Abschnitts nicht weiter, um dadurch einen Übergang zu den „Postkeynesianern“ in Abschnitt 3 zu bekommen? In der vorliegenden Form ist der Abschnitt 1 eine entbehrliche allgemeine Einleitung. Nach einem Überblick über verschiedene Crowding-out und Pulling-in-Effekte (Abschnitt 2) wird in Abschnitt 3 auf der Basis des Blinder / Solow-Modells die eigentliche theoretische Grundlage erstellt. Dieser Teil ist entschieden zu knapp und zum Teil mindestens mißverständlich und unklar. Nach der formalen Darstellung des Ansatzes von Blinder / Solow (S. 27 - 31) erfolgt ein Bericht über Kritik und Erweite-

rungsvorschläge (S. 31 - 39), der kaum eine weiterführende Diskussion enthält und in dem Satz gipfelt: „In der Theorie ist es sicherlich notwendig, solche Modelle unter unterschiedlichen, teils gegensätzlichen Annahmen zu durchdenken und kritisch zu vergleichen. Ein Empiriker muß dagegen versuchen, die Realität möglichst genau widerzuspiegeln.“ Um eine angemessene theoretische Basis für ökonometrische Tests zu bekommen, muß die zugrundegelegte Theorie hinreichend exakt analysiert werden. Dies geschieht meines Erachtens in Kapitel II nicht. Das wird überdeutlich, wenn unter 3.3 (S. 39 - 43) ein auf Blinder / Solow aufbauendes erweitertes Modell *skizziert* wird, das als „Ansatzpunkt für das ökonometrische Modell“ dient. Die Begründungen für die angenommenen Funktionen sind mehr als lapidar. Das gilt bereits für die angegebene Konsum- und Investitionsfunktion. Endgültig unbefriedigend sind die Bemerkungen zur sogenannten Preisfunktion. Ist dies eine Gesamtangebotsfunktion auf der Basis der Gewinnmaximierungshypothese und bei Anwendung einer makro-ökonomischen Produktionsfunktion? Auch die Geldmarktfunktion mit „endogenisierter Geldnachfrage“ und der Gleichung für den Wertpapiermarkt wären einige Erklärungen wert gewesen. Völlig unerläutert und damit unklar bleiben die angegebenen Arbeitsmarktbeziehungen. Steht die Beschäftigungsfunktion nicht im Zusammenhang mit der Preis- bzw. Angebotsfunktion? Ist die Lohnsatzfunktion Ergebnis einer Bargainingtheorie oder die nach dem Lohnsatz aufgelöste Beschäftigungsfunktion? In jedem Fall sind hier Erklärungen angezeigt.

Auch die Diskussion des Gesamtmodells und dessen Modellstruktur ist viel zu knapp und sprunghaft. Im 4. Abschnitt des II. Kapitels geht es nun um Erweiterung der theoretischen Analyse in Richtung „Ungleichgewichtstheorie“, ein uneingeschränkt lobenswertes Unterfangen. Die dazu einleitenden Bemerkungen (S. 44 - 48) sind wiederum sehr knapp, teilweise auch nur berichtend und deshalb nur oberflächlich informativ. Der Leser ist auf die angegebene Literatur verwiesen. Die anschließende Berücksichtigung von Ungleichgewichten im *einfachen* Blinder / Solow-Ansatz ist formal und ökonomisch klar. In *lockerer* Anlehnung an das erweiterte Modell aus 3.3 werden anschließend temporäre Gleichgewichte in einem Rationierungsansatz bestimmt. Das Vorgehen basiert auf U. Meyer (1983) und hätte eingehender erläutert werden müssen. Auch die im Prinzip sofort plausiblen Ergebnisse der anschließenden Analyse der Auswirkungen von staatlichen Aktivitäten im temporären Gleichgewichtsmodell (S. 61 - 67) hätten etwas intensiver abgeleitet werden können.

Insgesamt macht das theoretische Kapitel II einen etwas hastigen und teilweise sprunghaften Eindruck, zeigt aber die Grundlagen für die ökonometrische Analyse.

In Kapitel III geht Frau Hunger näher auf die Budgetrestriktion des öffentlichen Sektors ein. Die Definitionen der staatlichen Einnahmen, Ausgaben und Finanztransaktionen entsprechen dem verwendeten Datenmaterial des DIW. Am Ende (S. 95) resultiert eine Budgetrestriktion, die alle staatlichen Aktivitäten enthält, die (im Modell) die privaten Aktivitäten beeinflussen. Diese Restriktion wird später in das ökonometrische Modell eingebaut.

In Kapitel IV (S. 100 - 147) werden mit Hilfe von Einzelgleichungsregressionen Verhaltensgleichungen für Konsum-, Investitions- und Geldnachfrage ausgewählt, die dann zu Simulationszwecken in das ökonometrische Modell (Kapitel VI) eingefügt werden sollen. In allen drei Fällen wird ein kurzer theoretischer Abriß vorangestellt, der aber in allen Fällen als nicht ausreichende Fundierung der jeweiligen Hypothesen angesehen werden muß. Das gilt insbesondere für die „Investitionstheorie“ (S. 108 - 115). Dazu werden lediglich einige ältere Ansätze (Jorgenson, Bischoff, Feldstein-Foot) referiert. Das ist bei der inzwischen umfangreichen Literaturlage zu wenig, zumal der Investitionshypothese auch hier eine zentrale Bedeutung zukommt. Dane-

ben wird auf andere empirische Arbeiten zu Investitionshypothesen für die Bundesrepublik Deutschland nicht eingegangen (vgl. z.B. Heubes 1973, König 1976, Bombach / Gahlen / Ott 1980, Kromphardt 1984).

Auch empirisch-ökonomische Probleme werden nur angesprochen und dann ohne große Diskussion „gelöst“.

Nach dieser meines Erachtens zu schnellen Spezifikation von Konsum-, Investitions- und Geldnachfragefunktionen werden spezielle Crowding-out- und Pulling-in-Effekte (Staatsausgaben-, Staatseinnahmen-, Vermögens-, Preis- und Zinseffekte) analysiert, die dann am Ende des Kapitels (S. 142 - 144) zu den endgültigen ökonomischen Funktionen für die private Konsumnachfrage, Ausrüstungsinvestitionen, Bauinvestitionen und Geldnachfrage führen. Auch an dieser Stelle wäre ein Vergleich mit bereits in der Literatur bekannten Funktionen zu erwägen. Kapitel V beschäftigt sich nun mit der ökonomischen Erfassung von Ungleichgewichtssituationen. Für die Schätzung von Ungleichgewichten auf den Märkten werden unterschiedliche Methoden verwendet. Nach einer kurzen Vorstellung von vier Ansätzen der ökonomischen Ungleichgewichtstheorie: short-side-Ansatz, Pameq-Ansatz Switching-Regression-Ansatz und Simultaneous-short-side-Ansatz werden Modelle für Arbeits-, Geld- und Gütermarkt entwickelt, die dann im ökonomischen Gesamtmodell Verwendung finden. Erneut kommt es m.E. zu Schnellschüssen, was vielleicht unvermeidbar ist, wenn man allein und in absehbarer Zeit zu einem Gesamtmodell kommen will. Trotzdem muß gefragt werden, warum die Ergebnisse für die genannten Märkte nicht mit in der Literatur vorhandenen Ansätzen vergleichend diskutiert werden. Besonders diskussionsbedürftig sind die Ergebnisse für das Teilmodell Arbeitsmarkt.

In Kapitel VI (S. 196 - 229) werden die bisher gewonnenen Gleichungen zu einem ökonomischen Gesamtmodell zusammengebaut, für das nach einer ex-post-Simulation für 1969 - 1981 insgesamt 11 Politiksimulationen durchgeführt werden, deren Ergebnisse kurz diskutiert werden. Die Politiksimulationen betreffen die Aspekte: Staatskonsum, öffentliche Investitionen, indirekte Steuern, direkte Steuern der privaten Haushalte, direkte Steuern der Unternehmen, Sozialbeiträge, Finanzierung des Staatsdefizits durch Wertpapiere und Kredite bei den Geschäftsbanken, sowie zwei bundesbankpolitische Maßnahmen und erstrecken sich auf den Zeitraum 1974 - 1981. Als Crowding-out-Indikatoren dienen die Wachstumsraten des Preisindex des Bruttoinlandsprodukts, der realen privaten Konsumausgaben und der realen privaten Ausgaben für Bau- und Ausrüstungsgüter. Die Ergebnisse können hier nicht referiert werden. Dazu muß auf die tabellarische Übersicht (S. 226) verwiesen werden. Einige der Ergebnisse sind vorhersehbar und nicht allzu aufregend. Beispielsweise üben öffentliche Investitionen den größten Einfluß bei einer Erhöhung der Staatsnachfrage aus. Oder: Eine Finanzierung des Staatsdefizits über Wertpapiere ist einer Finanzierung über Kredite bei den Geschäftsbanken vorzuziehen. Zudem bleibt die Frage, inwieweit durch die verschiedenen Maßnahmen des Staates die Modellstruktur über Verhaltens- bzw. Erwartungsänderungen variiert worden wäre. Trotzdem liegen hier viele Ergebnisse vor, die im Zusammenhang und im Vergleich mit anderen Untersuchungen die Crowding-out-Debatte anreichern. Es bleibt anzumerken, daß die Diskussion und Einordnung der Ergebnisse durch Frau Hunger eher spartanisch ausfällt. Das gilt auch für die kurze Schlußbetrachtung (S. 230 - 232).

Die Arbeit von Frau Carola Hunger ist für Crowding-out-Interessenten sicher empfehlenswert und gewinnbringend, auch wenn der theoretische Unterbau und wohl auch die ökonomische Analyse mit einer etwas schnellen und zum Teil heißen Nadel genäht sind.

H. Bartmann, Mainz

Boettcher, Erik / Börner, Dietrich / Helmstädter, Ernst / Schmitz, Carl-Hinderich / Trippen, Ludwig / Zelz, Lothar: Vermögenspolitik im sozialen Rechtsstaat. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1985. XVIII, 187 S. DM 59,-.

Der Rezensent der hier anzuzeigenden Veröffentlichung will sein Urteil vorwegnehmen, um den Leser von vornherein aufmerksam zu machen: Das von sechs Autoren, die (neben anderen Fachleuten, vgl. S. III - IV) seit 1974 einem „Vermögenspolitischen Arbeitskreis der Gesellschaft zur Förderung der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster“ angehört haben, vorgelegte Buch ist eine Neuerscheinung, die seit langem wieder einmal als ein Lehrbuch der Vermögenspolitik bezeichnet werden kann. (Da im Vorwort von „einem abschließenden Gutachten“ gesprochen wird, ist anzunehmen, daß sich dieser Arbeitskreis inzwischen aufgelöst hat.) Das Buch verdient eine solche Einschätzung sowohl wegen seiner systematisch-wissenschaftlichen Darstellung als auch wegen der in Anhängen vermittelten Informationen: Es stellt in einem „Materialanhang“ statistische Daten zur Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland (S. 130 - 152) und Formen und Nutzung der staatlichen Vermögensbildungsförderungspolitik (S. 153 - 174) dar, enthält umfangreiche (sicher nicht erschöpfende, aber doch kaum auszuschöpfende) Literaturverzeichnisse (S. XVII - XVIII und S. 175 - 182), führt alle einschlägigen Gesetze auf (S. 184f.) und ist mit zahlreichen Abbildungen und Tabellen versehen (vgl. das Verzeichnis S. VIV - XI).

Der Rezensent fühlt sich zu solchem positiven Gesamturteil berechtigt und ermächtigt, obwohl – oder gerade weil – er kein Vermögenspolitik-Experte ist. Er hat aber in langjähriger akademischer Lehrtätigkeit immer wieder über Vermögenspolitik referieren müssen und dafür nach sowohl theoretisch als auch empirisch gehaltvollen Darstellungen gesucht. Was ihm dabei an grundlegender Literatur aufgefallen ist, hat er fast alles in den Literaturangaben und in der Gedankenführung der hier angezeigten Veröffentlichung wiedergefunden: Die „Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik Deutschland . . .“ von Föhl, Kowalski und Wegner aus dem Jahre 1964, die „Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer“ von Krelle, Schunck und Siebke aus dem Jahre 1968 mit der Fortschreibung von Siebke über „Die Vermögensbildung der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland“ aus dem Jahre 1971, „Die Veränderung der personellen Vermögensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1969 und 1973“ von Mierheim und Wicke aus dem Jahre 1977 sowie „Vermögen für alle“ von Willgerodt, Bartel und Schillert aus dem Jahre 1971. (Vermißt hat er allerdings die schon 1964 - 1966 von Georg Leber in der Europäischen Verlagsanstalt herausgegebene vierbändige Dokumentation „Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand“, die insbesondere in den im dritten Band zusammengefaßten „Wissenschaftlichen Beiträgen“ bis heute nicht übertroffene theoretische Abhandlungen von 16 Autoren bietet.) In diese Reihe wird man sicher das Buch von Boettcher u. a. in Zukunft einordnen müssen.

Das als Gutachten bezeichnete Buch macht an vielen verschiedenen Stellen die Schwierigkeit deutlich, fundierte Angaben über die Vermögensverteilung zu machen: persönliches (Haushalts-) Eigentum ist etwas völlig anderes als betriebliches Produktivkapital; Grundeigentum ist in seiner Eigenschaft als Produktionsstandort und als Standort für den Abbau von Bodenschätzen etwas völlig anderes als in seiner Eigenschaft als Bauplatz für ein Eigenheim; ein Finanzvermögen ist für einen Gewerbetreibenden (der daraus die Finanzierung seines Betriebes und seinen Lebensunterhalt bestreiten muß) etwas völlig anderes als für einen Arbeitnehmer (der von seinem Arbeitslohn und später von seiner Rente lebt und Ersparnisse als zusätzliche Sicherheit bzw. als Zusatzeinkommen ansehen kann); Investitionen in „Humankapital“, in Fähigkeiten und Fertigkeiten, sind für Selbständige unerläßliche Betriebskosten, für

Unselbständige dagegen möglicherweise nur Aufwendungen zur Erhöhung zukünftiger Arbeitserträge, vielleicht unabwendbare Aufwendungen zur Weiterqualifizierung und zur nur auf diese Weise vermeidbaren Arbeitslosigkeit. Alle diese methodisch fast unüberwindlichen Schwierigkeiten einer statistischen Erfassung der Vermögen und ihrer Verteilung sind in dem angezeigten Buch ausführlich behandelt (u. a. auf S. 6 - 20). Um so mehr fällt auf, daß das „Vorsorge-“ bzw. „Versorgungs-“Vermögen, das Arbeitnehmer vor allem durch ihre Ansprüche an die Rentenversicherung (denen das Bundesverfassungsgericht einen, wenn auch begrenzten, Eigentumsschutz nach Art. 14 GG zugebilligt hat) im Laufe ihres Arbeitslebens erwerben, nicht erwähnt ist, obwohl die Schrift „Die verkannte Revolution“ von Meinhard Miegel aus dem Jahre 1983 im Literaturverzeichnis aufgeführt ist. Wenn Alternativen zwischen freiwilliger privater und erzwungener öffentlicher Selbstvorsorge ernst genommen werden sollen und wenn öffentlich geförderte oder sogar angeordnete Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand der Ergänzung sozialer Sicherungssysteme dienen soll, dürfen die Pflicht-Sparprozesse über die Rentenversicherung als die wichtigste Form der „Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand“ nicht vergessen werden, zumal es dafür auch den anderen Weg des „Obligatoriums“ – wie die Schweizer sagen – einer Pflichtversicherung bei privaten Versicherungsunternehmen gibt, die bei Vermögensverteilungsstatistiken selbstverständlich mitgerechnet würden.

Wenn man durch ein Buch zu solchen grundsätzlichen Überlegungen angeregt wird, ist das wohl Beweis genug dafür, daß es sehr grundsätzliche Fragen thematisiert. Der Aufbau des Buches hätte dieses allerdings noch deutlicher und eindringlicher machen können. Seine Gliederung in drei Teile und einen Materialanhang ist insofern nämlich etwas irreführend. Teil I behandelt die „Konzeption der Vermögenspolitik“. In diesem Teil wird auf wenigen Seiten

1. die vermögenspolitische Debatte der Zeit seit dem 2. Weltkrieg referiert (S. 1 - 5),
2. eine Systematik der verschiedensten (durch die Rechtsordnung der Bundesrepublik Deutschland angebotenen, möglicherweise auch eingeeengten) Vermögensarten vorgestellt (S. 6 - 31), wobei Einzel- und Gruppen-(Individual- und Kollektiv-) Eigentum unterschieden werden, und
3. die Funktion des Privateigentums für die Position des einzelnen „in der Spannung zwischen Freiheit und Gleichheit“ erörtert (S. 32 - 50).

In Teil II werden „einzelwirtschaftliche Aspekte der Vermögensbeteiligung“ diskutiert. In diesem Teil findet sich

1. zunächst eine Darstellung der – realisierten und vorgeschlagenen – vermögenspolitischen Gesetzgebung in der Bundesrepublik Deutschland (S. 51 - 64), insbesondere des Niedersächsischen Entwurfs eines Gesetzes zur Förderung von Arbeitnehmerbeteiligungen am Produktivvermögen von 1982, des Vermögensbeteiligungsgesetzes von 1983 und des 3. Vermögensbildungsgesetzes von 1982 mit vielen Einzelheiten,
2. eine Erörterung der Vor- und Nachteile dieser Gesetze bzw. Gesetzesvorschläge für die einzelnen begünstigten Arbeitnehmer einerseits, die einzelnen belasteten Unternehmen andererseits (S. 65 bis 97) und
3. eine sehr ausführliche Diskussion der steuer- und handelsrechtlichen Problematik der verschiedenen Vermögensbeteiligungsmodelle (S. 98 - 124).

Teil III (S. 125 - 128) bringt nur „einige zusammenfassende Bemerkungen“, während der „Materialanhang zur Vermögensverteilung und Vermögensbildung in der Bundesrepublik Deutschland“ sowohl das vorhandene Material zur Vermögensverteilungsstatistik gut aufbereitet darbietet (S. 130 - 152) als auch die Politik zur Vermögensbildungsförderung nochmals zusammenfassend darstellt (S. 153 - 174).

Es wäre wahrscheinlich der Übersichtlichkeit zugute gekommen, wenn das Kapitel 1 „Zur Entwicklung der vermögenspolitischen Debatte“, das Kapitel 4 über „Modelltheoretische Vorstellungen zur Weiterentwicklung der Vermögensbeteiligung in der Bundesrepublik Deutschland“ und der „Materialanhang“ in einem empirischen Teil zusammengefaßt, wenn die drei Seiten „Zusammenfassende Bemerkungen“ nicht als eigener Teil deklariert und wenn die Wirkungsanalysen der Modelle zur breiteren Vermögensstreuung und zur Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögen nicht unter der Überschrift „Einzelwirtschaftliche Aspekte der Vermögensbeteiligung“ bewußt in Gegensatz zur „Gesamtwirtschaftlichen Kreislaufanalyse“ gesetzt worden wären (vgl. S. 49). Sicher ist bei allen vermögenspolitischen Aktivitäten die Frage, wie eine über den Barlohn hinausgehende Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögen bewerkstelligt werden kann, von entscheidender Bedeutung. Aber das Problem, ob durch Investivlohn, Gewinnbeteiligung oder auf andere Weise, ob durch betriebliche oder überbetriebliche Beteiligungsmodelle, ob durch Fond-Konstruktionen oder frei disponible Anlagemöglichkeiten, ob durch die Abführung von Beteiligungsrechten oder von baren Gewinnanteilen die Investitionsfinanzierung der belasteten Unternehmungen mehr oder weniger beeinträchtigt wird, ist eben nicht nur ein einzelwirtschaftlicher Aspekt, sondern eigentlich genau der Zusammenhang, der spätestens seit den Arbeiten von Föhl, Krelle und v. Nell-Breuning in gesamtwirtschaftlicher Kreislaufanalyse untersucht worden ist. Die Überlegungen des Münsteraner Arbeitskreises führen darüber nur insofern hinaus, als einerseits eine differenzierte Analyse verschiedener Vermögensbeteiligungsmodelle für betroffene Einzelunternehmungen, nicht zuletzt nach ihrer Rechtsform, und andererseits eine deutlichere Unterscheidung zwischen der Umverteilung *vorhandener Vermögensbestände* und der Umverteilung von *Vermögenszuwächsen* geboten wird (vgl. S. 51). Auch die – wenn auch nur kurzen – Bemerkungen (vgl. insbesondere Kap. 1) zum Unterschied zwischen der Förderung der Vermögens*bildung* in den ersten Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg, nicht zuletzt durch Begünstigung der Selbstfinanzierung, und der Förderung einer gleichmäßigeren Vermögens*verteilung*, die gesamtwirtschaftlich mehr Fremdfinanzierung voraussetzt (jedenfalls dann, wenn es nicht gelingt, auch Einzelfirmen und Personengesellschaften haftendes Eigenkapital von Dritten zuzuführen), sind interessant und aufschlußreich.

Das eingangs geäußerte Urteil, daß die hier angezeigte Veröffentlichung zu der seltenen Spezies vermögenspolitischer Lehrbücher zu rechnen sei, ist nach diesen Bemerkungen vielleicht in dreierlei Hinsicht zu spezifizieren:

1. Das Buch ist kein enzyklopädisches Kompendium der Vermögenspolitik; aber die aktuelle vermögenspolitische Diskussion (und aktuell meint hier: die Diskussion der letzten 20 Jahre und die erkennbare Thematik der Diskussion in den nächsten Jahren) ist nahezu vollständig, wenn auch nicht erschöpfend, referiert und aufgearbeitet.
2. Das Buch orientiert sich – trotz der grundsätzlichen Erörterungen im Teil I über „Konzeptionen der Vermögenspolitik“, insbesondere im Kapitel 3 über „Die Bedeutung des Privateigentums für vermögenspolitische Konzeptionen“ – nicht an dem möglicherweise strategischen Stellenwert der Vermögensverteilung für die Funktionsfähigkeit verschiedener Wirtschafts- und Gesellschafts-Ordnungen; es konzentriert sich vielmehr „nicht auf eine umfassende Förderung aller Vermögensarten, sondern . . . konsequent auf die Vermögensart, die als die unter Stabilisierungs- und Wachstumsgesichtspunkten wichtigste angesehen wird: das Produktivvermögen“ (S. 49).
3. Das Buch ist theoretisch sehr gehaltvoll; aber es ist insofern kein im strengen Sinne theoretisches, sondern ein (vermögens-)politisches Werk, als es nicht die Voraussetzungen für eine – wie auch immer definierte – erfolgreiche Vermögenspolitik

erörtert, sondern stets im institutionellen und rechtlichen Bedingungsrahmen argumentiert, der derzeit in der Bundesrepublik Deutschland gegeben ist. Diese Spezifität kommt vor allem in dem dominierenden Bezug auf die vermögenspolitischen Gesetzgebungsaktivitäten und auf die geltenden steuer- und handelsrechtlichen Regelungen zum Ausdruck.

D. Schäfer, Bamberg

Schmäh, Winfried / Conradi, Hartmut / Jacobs, Klaus / Meierjürgen, Rüdiger / Prinz, Aloys: Soziale Sicherung 1975 - 1985. Verteilungswirkungen sozialpolitischer Maßnahmen in der Bundesrepublik Deutschland. Peter Lang, Frankfurt - Bern - New York 1986. XIV, 264 S. DM 98,-.

Schmäh, Conradi, Jacobs, Meierjürgen und Prinz stellen sich in ihrem Buch zur Entwicklung der Sozialen Sicherung der letzten zehn Jahre die Aufgabe, die vor dem Hintergrund der Finanzierungsprobleme ergriffenen Maßnahmen in diesem Bereich zu dokumentieren und deren verteilungspolitische Auswirkungen zu analysieren. Das Buch ist in 8 Kapitel aufgeteilt: 1. Aufgabenstellung, 2. Methodische Vorbemerkungen, 3. Einkommensübertragungen . . . , 4. Die gesetzl. Rentenversicherung, 5. Die gesetzl. Krankenversicherung, 6. Arbeitslosenversicherung, 7. Familienlastenausgleich und 8. Rückblick und Ausblick. Dabei sind Kapitel 1, 2, 3 und 8 von Schmäh, die Kapitel 2 und 4 von Jacobs, das Kapitel 5 ist von Meierjürgen, das Kapitel 6 von Conradi und das Kapitel 7 von Prinz bearbeitet worden.

Sie beschränken sich demnach auf den Bereich der gesetzlichen Rentenversicherung, der gesetzlichen Krankenversicherung, der Arbeitslosenversicherung und des Familienlastenausgleichs.

Wie in den meisten Verteilungsanalysen üblich, werden lediglich Geldströme, d. h. Faktoreinkommen und monetäre Transfers im weiteren Sinne untersucht. Die Betrachtung bezieht sich zum Teil auf Individuen, insbesondere bei der Rentenversicherung, zum Teil auf Haushalte, wie beispielsweise bei der Krankenversicherung. Die Verteilungswirkungen werden zum einen im Rahmen einer Querschnittsbetrachtung, d. h. bezogen auf eine Periode (in der Regel ein Jahr), zum anderen im Zeitverlauf, d. h. vor und nach den jeweiligen Gesetzesänderungen analysiert. Bei der Längsschnittbetrachtung werden die Individuen bzw. Kohorten im Lebensverlauf betrachtet. Der Hauptteil des Buches ist nach den vier ausgewählten Bereichen der Sozialen Sicherung gegliedert, also der GRV, GKV, AIV und dem Familienlastenausgleich, wobei für jeden Bereich zunächst die Grundstruktur und deren Verteilungswirkungen dargelegt werden. Im Anschluß daran erfolgt jeweils eine Dokumentation der wichtigsten Änderungen der letzten zehn Jahre, die gefolgt wird von einer Analyse der verteilungsmäßigen Konsequenzen dieser Änderungen.

Bei der Untersuchung der gesetzlichen Rentenversicherung läßt sich das Resümee ziehen, daß „alle Institutionen und Personengruppen, die in irgendeiner Weise mit der GRV in Berührung stehen“ (S. 94), von den Gesetzesänderungen der letzten Jahre betroffen waren: in erster Linie die Rentner, aber auch die Beitragszahler sowie die anderen Sozialversicherungszweige (GKV, AIV).

Vergleicht man die tatsächliche Entwicklung der allgemeinen Bemessungsgrundlage, die entscheidend die Höhe der Renten bestimmt, seit 1977 mit einer fiktiven Entwicklung, die sich ohne Gesetzesänderungen ergeben hätte, so zeigt sich bis 1985 tatsächlich eine Steigerung um 30 Prozent, fiktiv aber um knapp 60 Prozent. Entsprechend differieren die Bruttoeckrentenniveaus um 8,3 Prozent-Punkte. Aufgrund der Eigenbeteiligung an der Krankenversicherung der Rentner (KVdR) blieb die Erhö-

hung der Rentenzahlbeträge von 1983 bis 1985 um ca. 5 Prozent-Punkte hinter der Entwicklung der Bruttolöhne und -gehälter zurück.

Im Längsschnitt betrachtet ergeben sich aufgrund der Änderungen tendenziell Benachteiligungen für die Angehörigen „jüngerer“ Alterskohorten, da sie zum einen durch Beitragserhöhungen stärker belastet werden, zum anderen aufgrund des Absinkens des Rentenniveaus auch auf der Leistungsseite benachteiligt werden.

Die seit Mitte der 70er Jahre ergriffenen Maßnahmen im Bereich der gesetzlichen Krankenversicherung konzentrieren sich auf die „Begrenzung von Leistungsansprüchen“ und die Einführung bzw. den „Ausbau von Selbstbeteiligungsregelungen“ einerseits sowie die „Erschließung neuer Finanzierungsquellen“ (S. 112) andererseits.

Die zunehmenden Selbstbeteiligungsregelungen führen zu einer „Ausgliederung von Umverteilungselementen aus der Beitragsstruktur“ (S. 114f.) und bewirken bei unveränderten Leistungsausgaben lediglich eine Verlagerung der Belastungen, die zudem regressive Effekte hat, da unterschiedlich hohe Einkommen ungleich belastet werden. Vor allem betroffen sind einkommensschwache Rentnerhaushalte, wobei fraglich ist, ob die Zuzahlungsregelungen bei Arzneimitteln, Heil- und Hilfsmitteln, Kuren und Krankenhausaufenthalten sowie beim Zahnersatz tatsächlich ein wirksames Steuerungsinstrument sein können. Angesichts der erheblichen finanziellen Belastungen (zum Beispiel Zahnersatz 1984 durchschnittlich (!) 214,- DM, S. 127) stellt sich die Frage nach der Wirksamkeit mit besonderer Dringlichkeit.

Bei der Ermittlung der verteilungsmäßigen Konsequenzen der gesetzlichen Änderungen im Bereich der Arbeitslosenversicherung entsteht die Schwierigkeit, daß es sich bei den Arbeitslosen bezüglich Anzahl und Struktur nicht um eine „konstante Population“ (S. 155) handelt. Die bedeutendsten Verteilungswirkungen kommen der abnehmenden Leistungsempfängerquote, die als Folge des starken Anstiegs der Arbeitslosigkeit seit Mitte der 70er Jahre und der Verlängerung der durchschnittlichen Verweildauer in der Arbeitslosigkeit eintrat, zu.

Insgesamt kann festgestellt werden, daß die gesetzlichen Änderungen hauptsächlich Personen in sogenannten arbeitsmarktpolitischen Problemgruppen, also Gruppen mit unterdurchschnittlicher Leistungshöhe, Personen am Anfang ihrer Erwerbsphase oder nach einer Unterbrechung, betrafen. Begünstigt oder besser nicht so stark betroffen waren die sogenannten „Kernschichten“ (S. 168) der Arbeitnehmer, also männliche, verheiratete Arbeitnehmer in mittleren Altersklassen mit stetiger Erwerbsbiographie.

Die Untersuchung des Familienlastenausgleichs gestaltet sich insofern schwierig, als hier kein geschlossenes System besteht und demzufolge Abgrenzungsschwierigkeiten auftreten. Die Untersuchung beschränkt sich daher auf das Kindergeld, das Mutterschafts(urlaubsgeld, Steuererleichterungen und die Ausbildungsförderung nach BAFöG.

Beim Kindergeld belastet insgesamt die fehlende Anpassung tendenziell untere Einkommensschichten, verteilungspolitisch positiv wirken jedoch die 1983 neu eingeführten Einkommensgrenzen. Beim Mutterschaftsurlaubsgeld kann aufgrund der höheren Erwerbsbeteiligung der Frauen eine leichte Begünstigung unterer Einkommensschichten vermutet werden.

Beim Bundesausbildungsförderungsgesetz wirkte sich die Einschränkung der Schülerförderung durch das Haushaltsbegleitgesetz 1983 stärker zu Lasten der unteren Einkommensschichten aus als die Umstellung der Studentenförderung auf Voll-darlehen. Hierdurch wird lediglich eine interpersonelle Umverteilung zwischen ausgebildeten und auszubildenden Akademikern bewirkt. Diese an sich positiven Aus-

wirkungen müssen aber vor dem Hintergrund einer zu erwartenden Abschreckungswirkung gesehen werden.

Bei der Untersuchung von Schmähl u. a. handelt es sich in mehrfacher Hinsicht um eine Partialanalyse. Zum einen werden die Verteilungswirkungen der verschiedenen Maßnahmen nur isoliert für die einzelnen Bereiche untersucht, d. h. kumulative Effekte und Wechselwirkungen zwischen den Sozialversicherungszweigen für die Einkommenssituation der einzelnen Haushalte werden nicht einbezogen, zum anderen werden auch gesamtwirtschaftliche Rückwirkungen ausgeklammert.

Aufgrund der verteilungsstatistischen Situation in der Bundesrepublik ist eine detaillierte Analyse kaum möglich. So müssen Schmähl u. a. häufig auf qualitative Aussagen über die Verteilungswirkungen bestimmter Maßnahmen zurückgreifen. Die Autoren stehen im Dilemma zwischen einer möglichst umfassenden Analyse des gesamten sozialen Sicherungssystems einerseits und der detaillierten Analyse einzelner Bereiche andererseits. Die Entscheidung scheint zugunsten einer breiteren Untersuchung gefallen zu sein, jedoch ist dann die Ausklammerung zum Beispiel des Bereiches der Sozialhilfe oder die Beschränkung auf „wichtige“ Gesetzesänderungen problematisch. Da Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Zweigen nur auf institutioneller Ebene behandelt werden (Stichwort: „Verschiebebahnhof“), stehen die Kapitel 5 bis 8 im Hauptteil, in denen die vier Bereiche analysiert werden, relativ isoliert nebeneinander. Hier wäre meines Erachtens eine eindeutige Ausrichtung entweder zugunsten einer globalen oder einer detaillierten Analyse sinnvoll gewesen.

Bei der Entwicklung des Rentenniveaus zeigen sich deutlich die Einbußen der Rentner. Da es sich hierbei jedoch nur um eine fiktive Größe handelt, wäre für die Analyse der faktischen Einkommenssituation der Rentner eine Untersuchung der tatsächlichen Rentenzahlungsbeträge (im Durchschnitt und in der Verteilung auf die verschiedenen Rentnergruppen) vonnöten gewesen. Während dies aufgrund der Statistiken der Rentenversicherungsträger möglich wäre, gestaltet sich die Verteilungsanalyse für Rentnerhaushalte aufgrund der verteilungsstatistischen Situation in der Bundesrepublik äußerst schwierig.

Ähnlich wie bei der GRV besteht auch bei der GKV aufgrund der mangelhaften statistischen Datenlage das Problem, daß nur qualitative Aussagen über die Verteilungswirkungen der GKV und der Gesetzesänderungen der letzten Jahre gemacht werden können.

Bei der Arbeitslosenversicherung zeigen Schmähl und Mitarbeiter anhand der Veränderungen der durchschnittlichen Zahlungsbeträge für die verschiedenen Problemgruppen deutlich auf, welche Belastungen von diesen Gruppen getragen werden mußten. (So ergibt sich zum Beispiel für die Teilgruppe der Berufsanfänger eine Reduktion des durchschnittlichen Zahlungsbetrages des Arbeitslosengeldes um fast 35 Prozent (S. 162).)

Bei der Ausbildungsförderung läßt die Analyse anhand von Modellhaushalten mit unterschiedlichen Einkommen und differierender Schüler- bzw. Studentenzahl die unterschiedliche Bedeutung der BAFöG-Leistungen für die verschiedenen Einkommensgruppen deutlich werden.

Schmähl und Mitarbeiter kommen zu dem Schluß, daß, betrachtet man die Fülle der Gesetzesänderungen der letzten zehn Jahre, sich weder ein abgestimmtes Gesamtkonzept noch der Versuch, kumulative Effekte zu berücksichtigen, feststellen läßt. Die ergriffenen Maßnahmen sind das „Ergebnis eines Krisenmanagements“ (S. 221) und lassen eine klare Perspektive vermissen.

Auch aus diesem Grunde war es den Autoren nicht möglich, eine Bilanz aus der Gesamtheit der verschiedenen Verteilungseffekte zu ziehen, hauptsächlich aber auf-

grund der mangelhaften verteilungsstatistischen Situation. Natürlich ist eine verteilungspolitische Totalanalyse nicht möglich – selbst bei besserem empirischen Material ist angesichts der komplexen Wirklichkeit fraglich, ob alle Effekte und Rückwirkungen tatsächlich berücksichtigt werden könnten. Jedoch erscheint mir die intensivere Beschäftigung mit nur einem Bereich sinnvoller als die – naturgemäß auch nicht umfassende – Analyse der gesamten Sozialen Sicherung.

Da die verschiedenen Bereiche nur isoliert behandelt werden, d. h. Kumulationen und Wechselwirkungen nicht berücksichtigt werden, entsteht der Eindruck einer bloßen Aufzählung aller möglichen Verteilungseffekte aller möglichen Maßnahmen.

J. Zerche, Köln

v. Hagen, Jürgen: Strategien kurzfristiger Geldmengensteuerung. Verlag Weltarchiv, Hamburg 1986. 245 S. Brosch. DM 48,-.

In seiner interessanten Arbeit geht v. Hagen auf die in der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion etwas im Schatten der Zwischenzieldebatte stehenden Frage ein, wie die Zentralbank mit ihren Instrumenten ein vorgegebenes Geldmengenziel verfolgen kann und soll. Ganz in der Tradition der monetaristischen Theorie der Steuerung des Geldangebots im Rahmen eines Basis-Geldschöpfungsmultiplikator-Modells, wie sie vor allem von Brunner / Meltzer und ihren Schülern entwickelt worden ist, widmet sich das Buch dabei der konkreten Frage, wie eine solche Steuerung des Geldangebots entlang einem Zielpfad in der Bundesrepublik auszusehen hätte und wie erfolgreich diese Politik – gemessen am Grad der Erreichung des Zwischenziels – sein könnte.

Zu diesem Zweck entwickelt v. Hagen zunächst zwei Strategien: Eine Mengenstrategie und eine Preisstrategie. Bei der Mengenstrategie wird, unter Vorausschätzung des jeweiligen Geldschöpfungsmultiplikators und unter Vorgabe des Zielpfades für die Geldmenge das Operationsziel Geldbasis auf die dazu erforderliche Größe gestellt. Zu Zielverfehlungen kommt es dementsprechend „nur“ insoweit, als der Multiplikator fehlerhaft vorausgesagt wurde. Bei der Preisstrategie, bei der als steuerbares Operationsziel der Tagesgeldsatz unterstellt wird, ist der Zusammenhang etwas komplexer: Die Zentralbank hat vorauszuschätzen, bei welchem Zins eine solche Kombination aus Multiplikator und Basis zustandekommt, daß der Zielpfad erreicht wird. Dementsprechend können hier zwei Fehlerarten auftreten: Fehlprognosen des Multiplikators und Fehlprognosen der Basis (während bei der Mengenstrategie der beschrittene Weg über ein Multiplikatormodell naheliegt, ist im Falle der sog. Preisstrategie a priori nicht einzusehen, warum das Angebotsmodell ebenfalls die Trennung zwischen Basis und Multiplikator vornimmt und nicht etwa eine direkte Verbindung zwischen Geldangebot und Zinssatz konstruiert und untersucht wird). Aufbauend auf diesen theoretischen Überlegungen werden im weiteren Verlauf empirische Modelle entwickelt, die schließlich dazu verwandt werden, die Verfolgung eines Zielpfades für verschiedene Geldmengenabgrenzungen (M1, M2, M3, die Zentralbankgeldmenge zu konstanten Reservesätzen) mithilfe der beiden vorgestellten Strategien zu simulieren. Der Geldpolitiker, der erwartet, in diesem Buch etwas über die Möglichkeit zu erfahren, wie Operationsziele auf kurze Frist durchgesetzt werden können und sollen, wird dies in diesem Buch vergeblich suchen. Wie z. B. in der sog. Preisstrategie ein angestrebter Tagesgeldsatz mithilfe der Zins- und Liquiditätspolitik wirksam gemacht werden kann, ist für den Autor eine triviale Aufgabe, der er nicht näher nachgeht.

Im Ergebnis kommt v. Hagen zu einer Reihe von Schlußfolgerungen:

- Die Anwendung der Mengenstrategie sichert bei Ausnutzung der vorhandenen Informationen weitgehend die Erhaltung eines Zielpfades für die Geldmenge. Die erforderlichen Unsicherheitsmargen sind recht klein, insbesondere deutlich kleiner als z. B. die von der Bundesbank in der Vergangenheit verwandten Bandbreiten von 3 bzw. 2 Prozentpunkten (diese dienten allerdings nach dem Verständnis der Bundesbank auch dazu, einen möglichen Spielraum für Kursänderungen der Geldpolitik abzustecken, und wurden nicht nur als „Unsicherheitsmargen“ verstanden). Die Preisstrategie führt i. d. R. zu schlechteren, im Falle breiterer Aggregate aber durchaus auch zu akzeptablen Ergebnissen.
- Breite Aggregate (M3, Zentralbankgeldmenge) können i. d. R. genauer gesteuert werden als enge Aggregate (M1, M2).
- Im Vergleich zur historischen Entwicklung müssen die Operationsziele i. a. nicht wesentlich stärker, vielfach sogar weniger stark variiert werden, wenn mit diesen Strategien die Ziele erreicht werden sollen.
- Bei „Kursänderungen“ in der Geldpolitik fallen die Vorausschätzungen überdurchschnittlich schlecht aus. Damit ist eine Kontrollstrategie in solchen Phasen weniger erfolgreich.

Angesichts dieser Ergebnisse mag den Leser die Haltung der Bundesbank, wie übrigens auch die der anderen Zentralbanken, die ein Geldmengenziel verfolgen, etwas überraschen: Die Bundesbank ist weder bereit, die empfohlene Mengenstrategie, noch überhaupt ein direktes Steuerungsverfahren zu verwenden; zudem sieht sie davon ab, ihr Geldmengenziel auf ganz kurze Frist genau einzuhalten. Wie kann man sich diese Vorbehalte einer Zentralbank gegen die Schlußfolgerungen dieses Buches, die weitgehend identisch sind mit den traditionellen Empfehlungen der Brunner-Meltzer-Schule, schlüssig erklären.

Eine von der Bundesbank verschiedentlich geäußerte Befürchtung geht dahin, daß zumindest unter den gegebenen institutionellen Bedingungen und Verhaltensweisen an den Finanzmärkten ein direktes Mengensteuerungs-Verfahren entweder dazu führt, daß das bestehende System der Mindestreserveverfüllung – ein Eckpfeiler des gegenwärtigen Systems der Geldmengensteuerung in der Bundesrepublik – nicht aufrecht erhalten werden kann, oder, im günstigsten Fall, daß ein solcher Versuch zu beträchtlichen Turbulenzen an den Geldmärkten führen wird¹. Dieses Urteil muß nicht darauf beruhen, wie v. Hagen annimmt, daß die Bundesbank den Banken nicht zutraut, daß sie intertemporale Optimierungsüberlegungen anstellen. Tatsächlich macht sie sich solche Überlegungen sogar vielfach zunutze, wenn sie mit ihrem Instrumentarium Signale über die von ihr gewünschten künftigen Geldmarktsätze aussendet, um damit schon heute Portfolioanpassungen auszulösen. Die dem Buch zugrunde liegenden Vorstellungen sind allerdings viel weitreichender. Es wird nämlich unterstellt, daß aus der Vorgabe eines Geldmengenpfades durch die Zentralbank in der Wirtschaft Erwartungen resultieren könnten, die der Notenbank das Geschäft leicht machen. Im Idealfall soll sich bei einem stetigen Zinspfad die Nachfrage nach Reserven so an die Vorgaben der Notenbank anpassen, daß sie nicht im Konflikt mit dem strikt kontrollierten Angebot an Zentralbankgeld (bzw. dem nach Abzug der kurzfristig starren Bargeldnachfrage verbleibenden Angebot) stünde. Damit wird dem Bankensystem in außergewöhnlich hohem Maße die Fähigkeit zugetraut, trotz

¹ Da v. Hagen bei seinen Simulationen den historischen Geldmengenpfad mit dem Zielpfad gleichsetzt, gibt seine Untersuchung zunächst keine Antwort auf die Frage, wie die Zinsschwankungen im Falle einer gleichförmigen monetären Expansion ausfielen, wie das von monetaristischer Seite vielfach gefordert wird.

der Informationsunvollkommenheiten und potentieller künftiger Zufallseinflüsse, die das ganze System treffen können, ohne stützende Hilfe der Zentralbank ein Gleichgewicht am Geldmarkt zu finden. Es gibt hinreichend empirische Beispiele – etwa aus der Periode des non-borrowed-reserve-targeting in den USA – die an dieser Prognosefähigkeit der Banken Zweifel aufkommen lassen. Auch das Schweizer System der Geldmengensteuerung, das gewisse Ähnlichkeiten mit dem Vorschlag von v. Hagen hat, kommt nur mit wesentlich größeren Zinsausschlägen aus als sie in der Bundesrepublik bekannt sind, obwohl das Schweizer System wegen der vergleichbar lockeren Vorschriften für die Haltung von Zentralbankguthaben und der spezifischen Abgrenzung der Zwischenzielgröße eher günstige Voraussetzungen für eine solche Strategie bietet.

Aber sprechen die vom Autor vorgelegten empirischen Untersuchungen nicht gegen die Skepsis der Praktiker? Tatsächlich ist es schwer vorstellbar, daß eine Umstellung in der Strategie des monetären Steuerungsprozesses, wie sie von v. Hagen vorgeschlagen wird, ohne größere Veränderungen im finanziellen Sektor vor sich ginge. So müßte z.B. die Bedeutung von Überschußreserven stark zunehmen, da die Banken einen „Puffer“ brauchen, um erratische Schwankungen der Bankenliquidität auszugleichen. Außerdem müßten sie wohl im Verkehr mit der Kundschaft im Kredit- und Einlagengeschäft auf kurze Sicht zu drastischen Anpassungen bereit sein, um ihren Reservebedarf zu steuern. Es erscheint als „weltfremd“, wenn der Autor einen solchen Kurswechsel als eher marginalen Schritt kennzeichnen will, den der private Sektor erst allmählich erkennt. Tatsächlich wäre die Bundesbank wohl sogar gezwungen, eine solche Umstellung unzweideutig anzukündigen, wollte sie nicht die Stabilität des Finanzsystems gefährden. Insgesamt ist davon auszugehen, daß mit einem solchen Regimewechsel gravierende Veränderungen bei den verschiedenen Multiplikatoren und den im Modell unterstellten Zinszusammenhängen verbunden wären. Entgegen den Beteuerungen v. Hagens haben wir es hier mit einem Paradeffall für die Lucas-Kritik an der Verwendbarkeit ökonometrischer Modelle für wirtschaftspolitische Eingriffe zu tun. Mit anderen Worten: es erscheint höchst zweifelhaft, ob die in diesem Buch aus Vergangenheitserfahrungen in der Bundesrepublik abgeleiteten Modelle und ihre Prognose- und Simulationseigenschaften in einem solchermaßen veränderten Umfeld noch einen Aussagewert hätten.

Zweifel darf man auch daran haben, ob die unterstellten geldpolitischen Zielfunktionen viel gemein haben mit den tatsächlichen Zielvorstellungen der Bundesbank. Dies gilt zum einen für die Beschränkung auf ein Ziel für die Geldmenge. Tatsächlich hat die Bundesbank in der Vergangenheit wiederholt darauf hingewiesen, daß sie temporär auch einmal andere Größen, wie z.B. die Wechselkurse, zu berücksichtigen habe. Ihnen ist auf kurze Frist manchmal sogar recht hohe Bedeutung zuerkannt worden. Unter diesem Gesichtspunkt können z.B. historisch beobachtete Bewegungen in den Zinssätzen geradezu erwünscht gewesen sein – und sie sind es in der Vergangenheit wohl auch häufig gewesen. Die Kritik an der von der Bundesbank bevorzugten Strategie (etwa aufgrund der höheren Variabilität des mit ihr verbundenen Zinspfades) trifft so gesehen nicht ohne weiteres ins Schwarze.

Schließlich soll nicht unerwähnt bleiben, daß sich die Zielfunktion, die v. Hagen für die Geldpolitik verwendet, da der Autor der Notenbank die Aufgabe zuweist, das Wachstum der Geldmenge Monat für Monat entlang einem „glatten“ Zielpfad zu steuern, auch nicht mit den Fristenvorstellungen der Bundesbank deckt. Die Bundesbank hat von vornherein eine starre Strategie abgelehnt, die es ihr unmöglich machen würde, auf unvorgesehene Schwankungen in der Geldnachfrage, wie sie vielleicht aufgrund vorübergehender Entwicklungen an den Devisenmärkten oder unerklärlicher Schwankungen im Saisonmuster auftreten können, flexibel zu reagieren. Diese

Flexibilität konnte sie auch deshalb an den Tag legen, weil sie, anders als manche ihrer Kritiker, die Gefahr gesehen hat, daß sie dadurch Unsicherheiten in die Wirtschaft tragen und ihre Glaubwürdigkeit gefährden würde. Nach den bisherigen Erfahrungen scheint es vielmehr so zu sein, daß das pragmatische Vorgehen der Bundesbank vom Bankensystem und von der Wirtschaft bereitwillig angenommen und im internationalen Vergleich geradezu als ein „Qualitätsmerkmal“ der deutschen Geldpolitik anerkannt wird.

N. Bub, Frankfurt a.M.

Schultz, Theodore W.: In Menschen investieren. Die Ökonomik der Bevölkerungsqualität (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften 45). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1986. XIII + 191 S. Brosch. DM 44,-.

Mit *Investing in People*, so der Originaltitel des 1981 veröffentlichten Buches, hat Theodore W. Schultz eine allgemeinverständlich gehaltene Summe seines ökonomischen Werkes vorgelegt. Dem Verlag Mohr ist eine gute (und gut lesbare!) Übersetzung gelungen, so daß man in diesem Fall nicht auf das Original zurückgreifen muß. Schultz, seit 1979 Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften und von Hause aus Agrarwissenschaftler, hat das Buch in drei Teile gegliedert, die betitelt sind mit *Wenn die Menschen arm sind*, *Wenn der Wert der menschlichen Zeit zunimmt* und *Wenn sich wirtschaftliche Verzerrungen behaupten*. Schon die Überschriften zeigen, daß dieses Buch nicht leicht einer Teildisziplin zugeordnet werden kann; sein Schwerpunkt liegt allerdings auf der Entwicklungs- und Wachstumstheorie sowie aus den daraus zu ziehenden politischen Schlußfolgerungen.

Im *ersten Teil* befaßt sich der Autor zunächst mit der *Ökonomik der Armut*, so die Überschrift des ersten Kapitels. In diesem Kapitel kritisiert er vor allem weit verbreitete Auffassungen über die ökonomische Situation jener Länder, die wir unterentwickelt nennen. Die Kritikpunkte liegen auf sehr unterschiedlichen Ebenen. Auf der fundamentalen Ebene attackiert er die Ansicht, daß die Bewohner unterentwickelter Länder nicht auf ökonomische Anreize reagieren und sich nicht ökonomischen Datenänderungen anpassen, sondern ein mehr mechanisches und traditionelles Verhalten zeigen. Schultz behauptet entschieden, daß diese Annahme den beobachtbaren Tatsachen widerspreche, und er meint, daß sich besagte Menschen ganz im Gegenteil ebenso rational verhalten wie jene in den wirtschaftlich hochstehenden Ländern. Nur seien ihre ökonomischen Restriktionen schärfer. Zwei weitere Kritikpunkte, die auf einer „handfesteren“ Ebene liegen, beziehen sich auf die *Überbewertung des Faktors Boden* und, damit zusammenhängend, auf die *Unterbewertung des Faktors Arbeit*. Nach Schultz' Auffassung ist die Qualität des Faktors Arbeit entscheidend für die wirtschaftliche Entwicklung, nicht der Bestand an natürlichen Ressourcen. Das geringere Gewicht, das er dem Faktor Boden zumessen will, sollte indes nicht als Geringschätzung der Landwirtschaft mißverstanden werden – ganz im Gegenteil wendet sich der Autor gleich zu Beginn entschieden gegen jene wirtschaftspolitischen Verzerrungen, die eine Bevorzugung der Industrie auf Kosten des Agrarsektors bedeuten. In den folgenden Kapiteln, *Investitionen in die Bevölkerungsqualität* und *Leistungen beim höheren Bildungswesen* genannt, führt Schultz weiter aus, welche Maßnahmen er – in Anbetracht der Bedeutung des Faktors Arbeit – als wesentlich für die wirtschaftliche Entwicklung der Dritten Welt ansieht.

Der *zweite Teil* ist erheblich kürzer als die beiden anderen und umfaßt nur ein Kapitel mit dem Titel *Die Ökonomik des Wertes der menschlichen Zeit*, in dem der Autor sich vor allem einer Analyse des Wirtschaftswachstums zuwendet, das die USA in diesem Jahrhundert erfahren haben. Er geht von den „aufschlußreichen Rätseln“

(S. 69) aus, daß die gewaltige Kapitalakkumulation nicht zu abnehmenden Erträgen geführt und daß der Anteil der Grundrente am Volkseinkommen trotz Akkumulation und Bevölkerungswachstum nicht zu-, sondern abgenommen hat. Sein Schluß, auf den unten noch einmal zurückzukommen sein wird, lautet: „[Der] Anstieg des Humankapitalbestandes ist zweifellos der bedeutsamste Vorgang des modernen Wirtschaftswachstums.“ (S. 71, Hervorhebung im Original). Anhand empirischer Materialien argumentiert Schultz, daß dies ebenso auf die übrigen entwickelten Volkswirtschaften zutrifft, nicht nur auf die Vereinigten Staaten.

Der *dritte Teil* schließlich enthält eine Kritik der Bildungs- und Entwicklungspolitik, wie schon an den Kapitelüberschriften *Verzerrungen im großstädtischen Schulwesen*, *Verzerrungen bei der Forschung* und *Verzerrungen durch die internationale Gebergemeinschaft* abzulesen ist. Den größten Raum nimmt eine Auseinandersetzung mit dem amerikanischen Schul- und Hochschulwesen ein, die sich auch für Nicht-Amerikaner interessant liest: sie beschreibt vieles, was man auch (oder erst recht) aus hiesiger Erfahrung kennt.

Das analytische Kernstück des Buches, das sich wie ein roter Faden von den theoretischen Grundlagen bis hin zu konkreten wirtschaftspolitischen Problemen zieht, ist der *Humankapitalansatz* – und das kann kaum verwundern, wurde Schultz doch von Mark Blaug mit dem Titel „father of the concept of human capital“ beehrt. Der Humankapitalansatz ist den Ökonomen inzwischen geläufig – obwohl er außerhalb der Disziplin oft als „krude Abstraktion“ oder gar als „unmenschlich“ angesehen wird –, und deshalb beschränkt sich Schultz zu Recht auf eine sehr knappe Darstellung. Interessant ist jedoch nicht das Konzept als solches, sondern Schultz' kunstvolle Anwendung desselben auf ganz entfernt erscheinende Probleme. *Beispiel Gesundheitspolitik*: Nach einer gängigen Vorstellung kann die bessere medizinische Versorgung für Entwicklungsländer zum Problem werden, weil zunächst nur die Sterbeziffern – nicht die Geburtenziffern – sinken, was zu zunehmender Bevölkerung und sinkendem Pro-Kopf-Einkommen führt. In Schultz' Theorie des Humankapitals sind hingegen alle Maßnahmen, die die Gesundheit der Bevölkerung verbessern, gleichbedeutend mit der Verlängerung der Lebensdauer eines Kapitalgutes, und diese Verlängerung führt entschieden *nicht* zu einer Verringerung des Pro-Kopf-Einkommens. Gleichzeitig ist zu erwarten, daß die Eltern aufgrund der Datenänderung nun stärker in die *Qualität* ihrer Kinder investieren statt in deren *Quantität*, was zu geringeren Geburtenziffern beiträgt. *Beispiel Einkommensverteilung*: Die gegenüber den Industrieländern ungleichere Einkommensverteilung in der Dritten Welt wird oft auf „feudalistische“ Elemente ihrer Gesellschaftsordnungen zurückgeführt. Schultz hingegen bietet eine rein ökonomische Erklärung an: Die Löhne besser ausgebildeter Arbeitskräfte müssen um einen bestimmten Absolutbetrag über denen ungebildeter Arbeitskräfte liegen, um die Bildungskosten auszugleichen. Da dieser Absolutbetrag von der Produktionsseite her bestimmt ist und nicht systematisch vom Entwicklungsstand des Landes abhängt, muß folglich die *relative* Ungleichheit bei geringerem Pro-Kopf-Einkommen höher sein.

Zusammengefaßt liest sich Schultz' Buch leicht, interessant und anregend. Es ist darüber hinaus eine wahre Aphorismensammlung und nicht frei von Polemik. (Eine Kostprobe: „Die einzigen wahren Freunde der Ökonomen sind unpersönliche, widrige Ereignisse: Inflation, Arbeitslosigkeit und schwere Zeiten.“ (S. 114). Dem Urteil der Wall Street Review of Books kann man nur zustimmen: „Es ist ein Vergnügen, dieses Buch zu lesen.“

St. Homburg, Köln

Vorkötter, Uwe: Auswirkungen einer Verkürzung der Wochenarbeitszeit auf die Nachfrage der Unternehmen nach Arbeitskräften. Eine wirtschaftspolitische, empirische Analyse (Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Bd. 361). Peter Lang, Frankfurt am Main / Bern 1982. 228 S. SFr. 55,-.

Seit fast einem Jahrzehnt geht mit dem Gespenst der Arbeitslosigkeit der Geisterjäger „Arbeitszeitverkürzung“ umher. Schon frühzeitig hat sich die Wirtschaftswissenschaft mit der Analyse von Auswirkungen globaler Verkürzungen der Wochenarbeitszeit befaßt und versucht, neben den – in der Regel lautstärkeren – Wortmeldungen von Gewerkschaftern, Politikern, Soziologen und anderen sich Gehör zu verschaffen. Zu den ersten, die sich mit der Problematik der Arbeitszeitverkürzung ernsthaft auseinandersetzen, gehört zweifelsohne *Uwe Vorkötter*, der mit dem vorliegenden Buch eine frühe Analyse der Auswirkungen einer Wochenarbeitszeitverkürzung auf die Unternehmensnachfrage nach Arbeitskräften vorlegt.

Sein Werk bietet – um das Ergebnis vorwegzunehmen – eine ansprechende und großenteils gelungene Untersuchung der betrachteten Problematik, wenngleich auch einige weniger geglückte Behandlungspunkte zu vermerken sind. Aufbau und Gliederung sind zumindest in der ersten Hälfte dem Thema voll entsprechend zusammengestellt und angeordnet. In einem Anfangskapitel werden Ziele und Formen der Arbeitszeitverkürzung erläutert. Wichtig ist dabei die feine Unterscheidung zwischen den sozialpolitischen Motiven (mehr Freizeit und Muße für den Beschäftigten) und den beschäftigungspolitischen Zielerwartungen (Reduktion der Arbeitslosenzahlen), zwei nicht unbedingt konform liegende Ziele. Das zweite Kapitel erhellt mit einem historischen Überblick über die Entwicklung der Arbeitszeit seit dem vorangegangenen Jahrhundert die geschichtliche Tendenz zur Reduktion der Arbeitszeit. In diesem empirisch unterlegten Kapitel wäre eine Darstellung der Produktivitäts- und Lohnentwicklung – zwei Faktoren, die in der nachfolgenden Analyse eine zentrale Rolle spielen – insbesondere in den letzten dreißig Jahren eine hilfreiche Ergänzung gewesen.

Die analytische Behandlung des Themas beginnt im dritten Kapitel mit den Grundlagen des Konzepts einer beschäftigungspolitisch orientierten Arbeitszeitverkürzung. Ausgehend von der „Milchmädchenrechnung“ einer Umverteilung des gesamten in Stunden gemessenen Beschäftigungsvolumens auf die Anzahl der Beschäftigungsfähigen bis hin zur analytischen Berücksichtigung von Arbeitsproduktivität, Lohnsatz, Lohnnebenkosten und Preisniveau als Determinanten von Arbeitsangebot und -nachfrage werden die wichtigsten theoretischen Grundüberlegungen dargelegt. Auch die häufig in diesem Zusammenhang vernachlässigte Rolle des Realkapitals bleibt nicht unerwähnt, wenngleich sich die analytische Implementierung auf eine kurze Skizzierung beschränkt. Das vierte Kapitel endet mit einer an dieser Stelle nicht überzeugend platzierten zusammenfassenden Beurteilung der Auswirkungen der Arbeitszeitverkürzung auf das Produktionsergebnis, denn im nächsten Kapitel wird das überaus wichtige Thema des Produktivitätseffektes von Arbeitszeitverkürzungen behandelt und das sechste Kapitel enthält die Untersuchung zum Einfluß der Arbeitszeitverkürzung auf das Wirtschaftswachstum. Beide Aspekte, die überdies auch selbst untereinander in einem starken Zusammenhang stehen, stellen wesentliche Bestimmungsgründe für das Produktionsergebnis dar, so daß eine umfassende Beurteilung des Produktionseffektes erst nach diesen Erörterungen angebracht ist. Als Fehlanzeige zu vermerken ist die Behandlung des in diesem Zusammenhang überaus bedeutsamen Aspekts der Schattenproduktion, die von der Arbeitszeitverkürzung wesentlich beeinflußt wird und eine entsprechende Auswirkung auf die Unternehmensproduktion und die damit verbundene Arbeitskräftenachfrage besitzt. Zugegeben, dieser

Aspekt war zum Zeitpunkt der Abfassung der Untersuchung weniger in der öffentlichen Diskussion verankert als heute.

Die ordnungspolitische Beurteilung der Arbeitszeitverkürzung erfolgt im abschließenden Kapitel mit einer Untersuchung der Freizeitpräferenzen der Arbeitnehmer. So wichtig und elementar bedeutsam diese Problematik auch ist, aus der Sicht der Unternehmensnachfrageeffekte wäre unter diesem Aspekt eine Analyse der freien unternehmerischen Gestaltung der Betriebszeiten und ihre Organisation durch einen flexiblen Einsatz der – auch verkürzten – Arbeitszeiten der Beschäftigten im Hinblick auf das Generalthema hilfreicher und angebrachter gewesen. Auch hier ist wieder zuzugeben, daß diese Problematik zur Zeit der Fertigstellung des Buches weniger im Schlaglicht der öffentlichen Diskussion stand.

Trotz der bestehenden Mängel stellt die Untersuchung von *Uwe Vorkötter* ein Werk dar, das den Anforderungen einer wichtigen Einführungslektüre durchaus gerecht wird und sich insbesondere durch die angefügten empirischen Belege als nützlich erweist.

B.-Th. Ramb, Siegen

Franz, Alfred / Rainer, Norbert (Hrsg.): Problems of Compilation of Input-Output-Tables. Proceedings of an International Meeting organized by the Austrian Statistical Society, Baden near Vienna, Austria, 19 - 25 May, 1985. Wirtschaftsverlag Anton Orac, Wien 1986. 576 S. öS 880,-.

Der von A. Franz und N. Rainer herausgegebene Sammelband enthält dreißig Beiträge, die in acht Sitzungen bei einem internationalen Meeting zum Thema „Probleme der Erstellung von Input-Output-Tabellen“ in Baden präsentiert wurden. Der umfangreiche, übersichtlich gestaltete Tagungsband enthält zusätzlich eine Einleitung und Zusammenfassung der beiden Herausgeber sowie die Adressen der Autoren und eine Liste der Teilnehmer.

Im Mittelpunkt der verschiedenen Beiträge stehen vor allem Probleme der Abstimmung und Verbindung von Input-Output-Tabellen (IOT) mit der traditionellen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR), Probleme der Wahl der adäquaten statistischen Einheiten und der Klassifikation sowie Bewertungsprobleme bei Input-Output-Tabellen.

Diese Probleme werden im Sammelband überwiegend im Zusammenhang mit den konkreten Erfahrungen in einzelnen Ländern diskutiert, wobei auch ein guter Überblick über die Input-Output-Aktivitäten in bestimmten Ländern vermittelt wird: *K. Uno* (Japan), *S. Bar-Eliezer* (Israel), *A. Csepinsky* (Ungarn), *A. Martinez Lopez / V. Anton Valero* (Spanien), *P. C. Young* (USA), *K. Lal* (Kanada), *J.-M. Portier* (Frankreich), *G. Antille / D. Gilli* (Schweiz), *K. Ritvanen* (Finnland), *B. Thage* (Dänemark), *R. Bruno* (Italien), *J. Richter* (Österreich), *B. Szybisz* (Polen) und *W. Karbstein / U. Ludwig / K.-H. Siehdn* (DDR). *R. Stäglin / C. Stahmer* berichten über konzeptionelle Vorüberlegungen für ein System von Input-Output-Tabellen für die BRD, das aus Basistabellen sowie Produktions- und Marktverflechtungstabellen bestehen soll.

Primär theoretische Überlegungen zu den oben genannten Problemkomplexen finden sich in den Beiträgen von *U.-P. Reich* (Bewertungsfragen), *E. Fleischmann / N. Rainer* (Erfassungsprobleme), *A. Franz* (Klassifikationsfragen) und *H. Postner* (Fragen der statistischen Einheit: profit center). Von Relevanz sind die angesprochenen Fragen auch bei der Erstellung spezieller bzw. disaggregierter Input-Output-Tabel-

len. Mit diesem Aspekt befassen sich die Beiträge von *W. Münzenmaier* (regionale Input-Output-Tabellen), *N. Rainer* (Handels- und Transportmatrizen) und *J. Richter* (Importmatrizen) sowie *H. Mürdter* (disaggregierter Stahlsektor) und *A. Dubgaard* (Disaggregierter Landwirtschaftssektor). Anwendungsbezogene Gesichtspunkte der Vergleichbarkeit und I-O-Fortschreibung stehen dagegen im Vordergrund der Beiträge von *M. Pecci-Boriani* (internationale Vergleichbarkeit), *P. Al / G. Broesterhuizen* und *R. Bruno* (intertemporale Vergleichbarkeit) sowie *P. Glattfelder / I. Cser / E. Magyar* (I-O-Projektionen mittels RAS-Methode).

Besondere Beachtung verdient u. E. der Beitrag des Statistischen Büros der Vereinten Nationen (UNSO) in dem zuerst ein internationaler Überblick über die I-O-Aktivitäten seit dem Vorschlag der UN für eine Revision des „Systems of National Accounts“ (SNA) von 1968 gegeben wird. Im Anschluß daran werden ausführlich die neuen Überlegungen des UNSO zur internationalen Harmonisierung von Input-Output-Tabellen, insbesondere hinsichtlich der Wahl der statistischen Einheiten, der Klassifikation, der Bewertung und der Behandlung der Endnachfrage-Komponenten, dargestellt.

Eine Gesamtschau sämtlicher Tagungsbeiträge macht u. E. einerseits deutlich, daß es derzeit noch beträchtliche Unterschiede bei der Erstellung bzw. Berechnung von Input-Output-Tabellen zwischen den einzelnen Ämtern bzw. Instituten der verschiedenen Länder gibt und daß vor allem die Klassifikations- und die Bewertungsfragen noch nicht ausdiskutiert sein dürften. Andererseits wird aber auch ein Trend zur statistischen Fundierung von Input-Output-Tabellen mit den sogenannten „Basismatrizen“ (make- und absorption-matrices) im Sinne des SNA sowie eine zunehmende Verzahnung der Input-Output-Rechnung mit der VGR erkennbar.

Die insgesamt sehr anregenden Beiträge zu den verschiedenen Problemen der Erstellung von Input-Output-Tabellen richten sich vor allem an die Ersteller und Anwender von Input-Output-Tabellen. Wegen der zunehmenden Integration von VGR und IOR sind aber die angesprochenen grundsätzlichen Fragen auch von Bedeutung für alle an der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und Strukturforschung Interessierten.

H. Lindner, Tübingen

Buchanan, Allen: Ethics, Efficiency, and the Market. Oxford University Press, Oxford 1985. XII, 135 S. £ 15,00.

Die Bereitschaft, grundlegende sozialtheoretische Fragestellungen auf interdisziplinärer Grundlage zu verfolgen, hat sich in Ethik und Ökonomik in den letzten Jahren merklich verstärkt. Das zu besprechende Buch fällt allerdings etwas aus dem vertrauten Rahmen interdisziplinärer Arbeit. Es wendet nicht – wie etwa die sogenannten neuen Vertragstheoretiker – ökonomische Techniken auf klassische ethische Fragen an, sondern wägt vielmehr in der ethischen wie ökonomischen Literatur für und wider eine marktliche Organisationsweise vorgebrachte Argumente gegeneinander ab. Dazu bringt der Autor die philosophische Technik, analytische Unterscheidungen zu treffen, in Anwendung. Große Probleme werden in kleinere zerlegt, implizite Voraussetzungen verschiedener Positionen ethischer wie ökonomischer Art sichtbar und damit einer kritischen Prüfung zugänglich gemacht. Es gelingt Buchanan so, ineinander verwobene Argumentationsstränge zu entflechten und gleichsam eine Übersichtskarte ethischer wie ökonomischer Diskussionen des Themas „Markt“ zu entwerfen.

In einem ersten Teil werden die Konzepte der Pareto-Optimalität und Pareto-Superiorität eingeführt. Dabei werden diese Begriffe zunächst auf der Grundlage eines klassischen Interessen- bzw. Nutzenbegriffs und erst dann in Kategorien individueller Präferenzen formuliert. So wird etwa die Interessenformulierung: „Ein Zustand S^1 dominiert einen Zustand S^2 im Pareto-Sinne gdw. mindestens ein Individuum in S^1 einen höheren Grad der Interessenbefriedigung erreicht als in S^2 und niemand in S^1 gegenüber S^2 schlechter gestellt wird“; der Präferenzformulierung gegenübergestellt: „Ein Zustand S^1 dominiert einen Zustand S^2 im Pareto-Sinne gdw. mindestens ein Individuum S^1 dem Zustand S^2 vorzieht und niemand S^2 gegenüber S^1 bevorzugt“. Die von manchen Ökonomen implizit vorausgesetzte Äquivalenz der Formulierungen wird von Buchanan als „Äquivalenzthese“ (S. 11) bezeichnet. Er betont, daß diese Äquivalenz keineswegs selbstverständlich gegeben ist. Dies ist ein wichtiger und richtiger Hinweis. In diesem Zusammenhang hätte der Autor jedoch zumindest erläuterungsweise auf den Unterschied zwischen einem klassischen Nutzenkonzept, das motivationale oder gefühlsmäßige Gründe für Wahlakte zu erfassen sucht, und dem modernen Ramsey / v. Neumann / Morgenstern-Nutzen, der nur die Ergebnisse von Wahlakten repräsentiert, eingehen sollen.

Im zweiten Kapitel werden Effizienzargumente, die für und wider marktliche Organisationsweisen angeführt werden können, analysiert. Das Konzept eines idealen Marktes wird mit den Bedingungen, die ein pareto-optimales Ergebnis garantieren, eingeführt. Die „diachronische“ Effizienz des Marktes als Verfahren zur Entdeckung überlegener oder verbesserter produktiver Mechanismen wird darüber ebenso wenig übersehen wie v. Hayeks Gesichtspunkt der Informationsökonomie der marktlich dezentralisierten Organisation von gesellschaftlichen Entscheidungsprozessen. Davon abgesetzt diskutiert der Verfasser unter Rückgriff auf die Klassiker Mandeville, Hume und Smith die motivationalen Aspekte eines marktlichen Anreizsystems und die These, daß der Markt haushälterisch mit dem menschlichen Altruismus als knapper Ressource umgeht.

Ausführlicher als die zur Verteidigung des Marktes angeführten Effizienzgesichtspunkte wird die unter ebendiesem Aspekt zu führende Kritik am Markt besprochen. Transaktionskosten, Informationsmängel, monopolistische Tendenzen, die Auswirkungen von Externalitäten, Marktversagen bei der Versorgung mit öffentlichen Gütern, Arbeitslosigkeit und die mangelnde Übereinstimmung zwischen marktlich ausdrückbaren Präferenzen und dem individuellen Wohlergehen. Es sei hier nur die letzte Marktkritik hervorgehoben. Buchanan behandelt ausführlich den vor allem von marxistischer Seite vorgebrachten grundsätzlichen Einwand, daß die effiziente Befriedigung individueller Präferenzen durch den Markt nicht notwendig auch eine Effizienz im Sinne der zugrundeliegenden individuellen Interessen garantiert. Diese Garantie wäre nur gegeben, wenn das vorerwähnte Äquivalenzprinzip vorausgesetzt werden könnte. Dieses ist jedoch, um das mindeste zu sagen, nicht selbstverständlich. Wenn es somit vorschnell wäre, die marxistische Kritik an der vermeintlichen oder realen Verzerrtheit marktlich zu äußernder Präferenzen unter Anwendung des Äquivalenzprinzips zurückzuweisen, so heißt dies jedoch keineswegs, daß die marxistische Kritik damit aller Gegenkritik enthoben wäre. Buchanan zeigt vielmehr überzeugend, daß die marxistische Kritik solange wenig Überzeugungskraft besitzt, wie sie nicht selbst eine Theorie effizienter kollektiver oder demokratischer sozialer Koordination vorzulegen vermag (S. 31). Diese klare Identifizierung von Beweislasten ist generell eine der Stärken von Buchanans Analyse. Das zeigt sich auch in seiner Darstellung der moralischen Argumente, die für und wider den Markt vorgebracht werden können.

Buchanan macht keinen scharfen Unterschied zwischen prudentiellen und solchen Argumenten, die einer weiterreichenden kognitiven Moraltheorie zuzurechnen sind. Die moralischen Argumente des Sozialdarwinismus und des Utilitarismus werden von ihm ebenso diskutiert wie etwa der Lockesche Ansatz einer libertären Theorie, die den gesamten sozialen Prozeß als Austausch von vorbestehenden Rechten begreift. Besonderes Interesse verdient Buchanans Behandlung jener Theorien, die den Markt als ein für alle Beteiligten wechselseitig vorteilhaftes Unternehmen charakterisieren und verteidigen. Zunächst stellt er fest, daß jedes System, das einen Minimalgehalt von Rechtssicherheit gewährt, gegenüber einem Hobbesschen Naturzustand für jeden einzelnen vorteilhaft ist. Die Feststellung allgemeiner Vorteilhaftigkeit hängt allerdings vom Vergleichszustand ab. Ohne eine systemvergleichende Abwägung läßt sich überdies nicht feststellen, daß etwa ein rein marktliches System in höherem Maße wechselseitige Vorteile mit sich bringt als eine sozialistische Zentralverwaltungswirtschaft. Will man ein moralisches Argument, daß wechselseitig vorteilhafte Zustände realisiert werden sollten, nun auf einen objektiven Effizienzvergleich stützen, so stellt sich erneut eine Schwierigkeit ein, die bereits Gegenstand ausführlicher Überlegungen des zweiten Kapitels des Buches war: Effizienzkriterien wie das der Pareto-Optimalität sind zunächst zugeschnitten auf Vergleiche von Zuständen, die die gleichen Personen und das gleiche Grundsystem betreffen.

Auch in der Diskussion weiterer moralischer Argumente, die gegen die Einrichtung eines Marktes vorgebracht werden, erweist sich die Fähigkeit des Autors, Umfang und Reichweite der einzelnen Thesen klar zu identifizieren. So macht er deutlich, daß der Besitz gleicher Rechte keineswegs eine interindividuell gleiche Fähigkeit, von den Rechten Gebrauch zu machen, voraussetzt. Andererseits muß aber auch anerkannt werden, daß alle moralischen Argumente, die allererst für die Zuschreibung gleicher Rechte sprechen, zumindest *prima facie* Gründe dafür bilden, einen möglichst gleichen effektiven Gebrauch der abstrakten Rechte zu gewährleisten (S. 83). Als ähnlich gelungen und ausgewogen erscheinen die Abschnitte über Ausbeutung und das Verhältnis von positiver und negativer Freiheit; wobei allerdings zu bemerken ist, daß der Autor nicht hinreichend zwischen der positiven Freiheit, etwas zu tun, und der positiven Freiheit, das nach irgendeiner moralischen Theorie Richtige zu tun, unterscheidet. Grundsätzlich fragwürdig ist die zum Ende des Kapitels vorgenommene Identifikation von „*Homo oeconomicus*“ und „*Market man*“ (vgl. S. 102). Der sogenannte ökonomische Imperialismus etwa besteht ja nicht darin, immer neue Bereiche institutionell als Markt zu begreifen, sondern darin, nichtmarktliche Bereiche zunehmend mit dem gleichen Verhaltensmodell zu untersuchen, das sich mit Blick auf das Marktverhalten als erfolgreich erwiesen hat.

In einem abschließenden Kapitel werden Fragen eines marktlich organisierten Sozialismus diskutiert. Das Kapitel ist recht knapp geraten und leidet etwas darunter, daß das Gedankenexperiment von Joseph Carens, der in seinem Buch „*Equality, Moral Incentives, and the Market*“ (Chicago 1981) das Anreizproblem vollkommen vom Problem der Effizienzpreisberechnung im Sozialismus getrennt hat, nicht berücksichtigt wird. Das insgesamt höchst lesenswerte und nützliche Buch enthält ein Glossar wichtiger Begriffe, einen Index und eine Bibliographie.

H. Kliemt, Frankfurt/a. M.

Wittmann, Uli: Das Konzept rationaler Preiserwartungen (Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems, Vol. 241). Springer Verlag, Berlin / Heidelberg / New York / Tokyo 1985. XI, 310 S. DM 50,-.

In den letzten beiden Jahrzehnten gab es kaum eine zweite Innovation bei der theoretischen Modellierung ökonomischer Modelle, die die wirtschaftswissenschaftliche Welt so in eine kontroverse Diskussion gestürzt hat, wie das Konzept der „rationalen Erwartungen“. Häufig wird dieses Konzept irreführend gleichgesetzt mit dem Ergebnis seiner speziellen Anwendung innerhalb der Modelle der sogenannten „Neuen Klassischen Ökonomie“: der These von der Wirkungslosigkeit der Wirtschaftspolitik, insbesondere der Geldpolitik im Rahmen der rationalen Erwartungshypothesen. Diese provokative These ist jedoch nur zum Teil in dem Konzept der rationalen Erwartungen begründet und im wesentlichen durch die restriktiven Konsequenzen aus der modelltheoretischen Festlegung der sogenannten Lukas-Angebotsfunktion bestimmt.

Grundlage des Konzepts rationaler Erwartungen ist der 1961 erschienene Beitrag von J. F. Muth mit dem Titel „Rational Expectations and the Theory of Price Movements“, in dem die These unterstellt wird, daß die wirtschaftenden Individuen bestrebt sind, ihre Erwartungen über die zukünftige Preisentwicklung „rational“ zu bilden. Unter „rational“ ist dabei nicht mehr und nicht weniger zu verstehen, daß die Individuen die bestehenden und relevanten Informationen effizient und vollständig verwerten. Allein dieses im Kern wirtschaftspolitisch neutrale Konzept der Bildung rationaler Erwartungen ist Gegenstand des Wittmannschen Buches.

Im ersten, einführenden Kapitel stellt der Autor das Konzept der Marktgleichgewichte im Rahmen der marktorientierten Ökonomie vor. Das zweite Kapitel trägt ebenfalls einen einführenden Charakter und beschreibt die vollständige Marktstruktur, d.h. die Existenz und Optimalität des allgemeinen Marktgleichgewichts. Anschließend werden diesem die Existenz- und Optimalitätsbedingungen des korrekten Erwartungsgleichgewichts bei „beliebigen“ Marktstrukturen gegenübergestellt. Wittmann unterscheidet damit zwischen Systemen mit vollständiger Informationsbasis und rationaler Erwartungsbildung und Systemen mit unvollständiger Informationsbasis und korrekter – also 100 % treffsicherer – Erwartungsbildung. Im anschließenden Kapitel erklärt er den Unterschied, resp. die Bedingungen der Übereinstimmung von korrekten und rationalen Erwartungen. Da rationale Erwartungen auf der Kenntnis sämtlicher relevanten Informationen – unterteilbar in die Kenntnis der Gleichgewichtspreisfunktion (Kenntnis des theoretischen Modells) und die Kenntnis der exogenen Daten (Kenntnis des empirischen Modellzustands) – beruhen, werden in den beiden nachfolgenden Kapiteln die Bedingungen dieser Kenntnisse analysiert. Zunächst wendet sich der Autor der Bedeutung der exogenen Daten zu. Dabei wird insbesondere auf die Problematik der privaten Informationsbildung eingegangen. Anschließend wird die Problematik der Voraussetzung modelltheoretischer Kenntnisse behandelt. Am Beispiel des Cobweb-Modells wird zum einen verdeutlicht, daß diese Voraussetzung gleichzusetzen ist mit der Kenntnis sämtlicher nichtstochastischer Parameter der reduzierten Form des theoretischen Modells (wobei ein Parameter unter bestimmten Voraussetzungen konsistent schätzbar ist), zum anderen werden die Auswirkungen der Annahme verschiedener Lernprozesse bei der Entwicklung subjektiver und zunächst fehlspezifizierter Modelle analysiert. In diesem Teil ist besonders der Abschnitt über alternative Lernziele interessant. So wird beispielsweise die Prämisse betrachtet, daß die Individuen weniger daran interessiert sind, die wahre Modellstruktur zu „erlernen“, sondern mehr bestrebt sind, korrekte Erwartungen – wie auch immer gewonnen – zu erhalten.

Wittmann schließt seine Darstellung der rationalen Erwartungen – abgesehen von dem recht umfangreichen mathematischen Anhang – mit einer kritischen Zusammenfassung ab. Er zeigt damit, daß er dem dargestellten Stoff mit der notwendigen Distanz gegenübersteht, die bei der Behandlung dieses strittigen Konzepts unbedingt erforderlich ist. Die Distanz bezieht sich wohlgerne (auch) auf das reine Erwartungsbildungskonzept und nicht (nur) auf die anfangs erwähnten wirtschaftspolitischen Extravaganzen, auf die er innerhalb der einzelnen Kapitel an geeigneter Stelle in moderatem Umfang und mit adäquater Beurteilung eingeht. Dieses gute und nützliche Buch, das nicht nur das Konzept der rationalen Erwartungsbildung, sondern auch seinen Stellenwert in der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung klar herausstellt, sollte dem Anwender dieses Konzepts verpflichtende und Pflichtlektüre sein.

B.-Th. Ramb, Siegen

Köhler, Helmut: Nachfragewettbewerb und Marktbeherrschung (Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 110). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1986. 121 S. Br. DM 36,—.

Helmut Köhler knüpft mit der vorliegenden Untersuchung an eigene frühere Veröffentlichungen zur kartellrechtlichen Einordnung und Bewertung des Marktgeschehens auf der Nachfrageseite an. Unter Berücksichtigung der neueren Literatur und Entscheidungspraxis wird der Nachfragewettbewerb im Handel näher untersucht. Der „maßgebliche Beschaffungsmarkt“ wird analysiert und besonderes Schwergewicht auf die Ableitung der Kriterien für Marktbeherrschung wegen „überragender Marktstellung“ bzw. „fehlenden wesentlichen Wettbewerbs“ gelegt.

Der Autor kritisiert die herrschenden Definitionen des Nachfragewettbewerbs, wie das Inaussichtstellen günstiger erscheinender Bedingungen für die Lieferanten, oder generell das Streben nach möglichst guten Bedingungen sowie die Konzeptionen des leistungssteigernden und -erhaltenden Nachfragewettbewerbs. Er entwickelt seine Interpretation dieses Wettbewerbs, den er an zwei Kriterien mißt: 1. Zwang für einen Nachfrager, beim Einsatz seiner Aktionsparameter auf Existenz und Verhalten anderer Nachfrager Rücksicht nehmen zu müssen; 2. Ausnutzung vorhandener Handlungsspielräume von Nachfragern. Diese Kriterien werden dann herangezogen, um die Marktbeherrschung durch Nachfrage begrifflich exakt zu bestimmen.

Auch bei der Ermittlung der Marktbeherrschung prüft der Autor die gegenwärtig in der Literatur angebotenen Kriterien, wie z.B. den Marktanteil, die Finanzkraft, den Zugang zu den Absatz- und Beschaffungsmärkten, die Verflechtung mit anderen Unternehmen sowie die Existenz von Marktzutrittsschranken. Alle diese ökonomischen Größen erscheinen nicht zwingend für die Bestimmung von Beherrschung. Für Köhler liegt stattdessen Marktbeherrschung aufgrund überragender Marktstellung dann vor, wenn ein Nachfrager in der Lage ist, „ohne eigene wettbewerbliche Anstrengung seiner Marktstellung gegenüber den Wettbewerbern zu behaupten oder sogar auszubauen (Konzept der Marktbehauptung)“. (S. 119) Bei Marktbeherrschung aufgrund fehlenden wesentlichen Wettbewerbs stellt H. Köhler auf das Marktverhalten ab. Er nennt vier Indizien für wesentlichen Nachfragewettbewerb – bzw. dessen Beseitigung durch Macht: Geheimhaltung der Einkaufskonditionen; Dienstleistungswettbewerb zwischen den Warennachfragern; Absatzwettbewerb zwischen den Warennachfragern und Konzentrationstendenzen im Handel. Gelten diese Kriterien für das Einzelunternehmen unmittelbar, so ist das marktbeherrschende Oligopol zusätzlich dadurch gekennzeichnet, daß im Innenverhältnis wesentlicher Nachfrage-

wettbewerb ausgeschaltet ist. Auch hier führt der Autor eine Reihe von konkreten Kriterien an (S. 121), mit deren Hilfe sich Marktverhältnisse kartellbehördlich prüfen lassen.

Als entscheidendes Kriterium für Wettbewerb stellte der Verfasser durchgängig heraus, daß alle jeweils vorhandenen Verhaltensformen und Marktstrukturen keinen Bestandsschutz oder normative Verbindlichkeit beanspruchen dürften. Der Wettbewerb als Marktprozeß stellt sich als ein Verfahren dar, „für alle Beteiligten am Wirtschaftsprozess neue Chancen auf(zu)tun, wirtschaftliche Abläufe rationeller zu gestalten und vorhandene Marktmacht anzubauen.“ (S. 112) Dieses innovative Potential des Wettbewerbs bei den Nachfragern gilt es zu schützen.

M. Tolksdorf, Berlin