

## Buchbesprechungen

*Wiemeyer, Joachim: Krankenhausfinanzierung und Krankenhausplanung in der Bundesrepublik Deutschland (Sozialpolitische Schriften, Heft 50). Duncker & Humblot, Berlin 1984. 231 S. DM 80,—.*

Die jüngsten politischen Beschlüsse zur Krankenhausfinanzierung haben erneut gezeigt wie wichtig es ist, daß Ökonomen diesem Bereich mehr Aufmerksamkeit zuwenden. Das Buch von Wiemeyer stellt einen Schritt in diese Richtung dar.

An den Anfang seiner Analyse stellt der Verfasser die Auffassung, daß das Gesundheitswesen allgemein, wie die Krankenhausversorgung im besonderen, der ökonomischen Analyse bedürfen, wenn auch über Jahrhunderte hinweg ökonomische Maßstäbe für diesen Bereich abgelehnt wurden. Darauf aufbauend wird versucht, eine 'ökonomische Theorie des Krankenhauswesens' zu entwickeln. Tatsächlich reduziert sich dieser Anspruch auf eine Überprüfung, inwieweit das Krankenhauswesen marktwirtschaftlichen Steuerungsmechanismen zugänglich ist. Dabei setzt sich der Autor intensiv mit dem Eigennutzaxiom und seiner Gültigkeit im Krankenhaus auseinander, wobei eine exaktere Beschreibung des Verhältnisses des Gewinnprinzips zum Eigennutzaxiom nützlich wäre.

Einen zweiten zentralen ökonomischen Ansatz sieht Wiemeyer darin, daß Krankenhausleistungen prinzipiell marktfähig sind und damit die Steuerung dem marktlichen Wettbewerb überlassen werden kann. Die Diskussion zu diesem Punkt ist nicht neu und der Autor erkennt auch (S. 69), daß die verteilungspolitische Forderung nach gleichem Zugang für jeden Bürger, unabhängig von seinem Einkommen und Vermögen, die zentrale Ursache staatlicher Interventionen ist. Eine differenzierende Betrachtung für das Krankenhauswesen wird allerdings nur stellenweise durchgeführt. Tatsächlich aber müssen Krankenhausleistungen anders gesehen werden als etwa zahn-technisch oder auch ambulant-ärztliche Leistungen und zwar nicht nur in Hinblick auf die Markttransparenz, sondern gerade auch in Hinblick auf die Risikohöhe. Diese Feststellung ändert nichts daran, daß eine Reihe von Aufgabenbereichen im Krankenhaus wettbewerblich organisiert werden können, wie Wiemeyer auch zeigt, doch kann marktlicher Wettbewerb nicht zum alleinigen Organisationsprinzip erhoben werden.

Im 3. Kapitel beschreibt Wiemeyer zuerst den Prozeß der Krankenhausfinanzierung in der Bundesrepublik auf dem Stand des Krankenhausfinanzierungsgesetzes von 1972. Dem folgt eine weitgehend zutreffende Kritik der dort vorgesehenen Instrumente. Vor allem konzentriert sich die Kritik auf die Bedarfsplanung, bei der alle Schwächen einer zentralen bürokratischen Planung sichtbar werden. Die Darstellung vermittelt dem Leser ein gutes, anschauliches Beispiel aus der Planungspraxis eines demokratischen Staates.

Nach der Kritik des Krankenhausfinanzierungsgesetzes erörtert der Verfasser Alternativen, die weitgehend aus der Literatur entnommen sind. Auf

der Planungsebene werden als Träger das einzelne Krankenhaus, staatliche Behörden oder Kooperativen genannt. Hier wird eine gewisse Voreingenommenheit des Autors spürbar, wenn er ohne Einbeziehung der Theorie der kollektiven Verhandlungen recht kurz (S. 152/153) kooperative Lösungen für nicht geeignet erklärt. Auf der Ebene der Finanzierung bewegt sich die Gedankenführung rund um den Pflegesatz, ohne das Spektrum der Abrechnungseinheiten (Tag, Fall, Einwohner usw.) und der Bewertungsmöglichkeiten (Kosten, Preise usw.) aufzufächern. Dieser Abschnitt (Kap. IV) vermag einen kritischen Leser wenig zu überzeugen.

Im Schlußkapitel erörtert Wiemeyer zwei Konzeptionen zur Neugestaltung des Krankenhauswesens: eine gemeinwirtschaftliche Konzeption und eine marktwirtschaftlich-wettbewerbliche Konzeption. Beiden Konzeptionen werden positive und normative Grundlagen vorangestellt. Ein zentraler Satz lautet hierzu: „... eine Versorgung auf der Basis der Gleichheit (kann) nicht als gerecht angesehen werden“ (S. 175). Mit dieser normativ gesetzten Grundlage fällt die Entscheidung logischerweise für die marktwirtschaftlich-wettbewerbliche Konzeption. Freilich bringt Wiemeyer eine Reihe von Beschränkungen an. So bleibt er beim Versicherungszwang und spricht lediglich von einer Kostenbeteiligung der Patienten. Die politischen Realisierungschancen einer marktwirtschaftlichen Konzeption beurteilt Wiemeyer gemäßigt optimistisch. Leider widerlegt die jüngste Reform der Krankenhausfinanzierung selbst diesen vorsichtigen Optimismus.

Insgesamt gibt das Buch dem Leser einen guten Einblick in den derzeitigen Stand der Diskussion. Die Diskussion der Alternativen leidet freilich unter der starken Fixierung des Autors auf eine marktwirtschaftliche Lösung.

G. Neubauer, Neubiberg

*Neumann, Carl Wolfgang: Allgemeine Wettbewerbstheorie und Preismissbrauchsaufsicht. Das Ordo-Dynamische Wettbewerbskonzept — und Preismissbrauchsaufsicht nach § 22 GWB und Art. 86 EWG-Vertrag über marktbeherrschende Unternehmen, unter besonderer Berücksichtigung von Fortschrittsleistungen. Luchterhand-Verlag, Neuwied und Darmstadt 1984. 812 S. Ln. 228,—.*

Die Arbeit, eine juristische Dissertation der Freien Universität Berlin, umfaßt mehr als 800 Druckseiten. Dieser Umfang wird weniger erschrecken, wenn man feststellt, daß ab S. 467 die Anmerkungen und Fußnoten beginnen. Schon der Umfang der Arbeit zeigt an, daß der Verfasser weit ausholt. Dabei bezieht er sich immer wieder auf seine wirtschaftswissenschaftliche Dissertation — Historische Entwicklung und heutigen Stand der Wettbewerbstheorie, Königsstein, Taunus, 1982 —, mit welcher er seinen „Disput zwischen funktionsfähigem Wettbewerb und neuklassischem freien Wettbewerb um ein angemessenes Wettbewerbskonzept einschließlich der dogmenhistorischen Wurzeln“ begonnen hat und den er nun in der rechtlichen Arbeit weiterführt. Die ökonomische Arbeit ist in erster Linie eine Lehrgeschichte der Wettbewerbstheorien, jedoch bereits geschrieben im Hinblick auf die rechtliche Untersuchung.

Die Aufgabenstellung des Verfassers kann man etwa in folgenden Thesen zusammenfassen: Kartellrecht (GWB und EWG-Wettbewerbsregeln) als angewandte Wettbewerbspolitik sei nicht effizient genug. Ganz besonders gelte

dies für die Preismißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen. Wesentliche Ursachen der geringen Effizienz seien die Unsicherheiten und Widersprüchlichkeit der wettbewerbskonzeptionellen Grundlagen. Dieser Unsicherheit läge ein völliger Umbruch in der Wettbewerbstheorie wie überhaupt in der ökonomischen Theorie und letztlich in der allgemeinen philosophischen Erkenntnistheorie zugrunde. Damit ist angedeutet, daß die Rechtsprobleme in die Erörterung der unterschiedlichen Wissenschaftstheorien seit Newton und Descartes hineingestellt werden. Absicht des Verfassers ist die Erarbeitung eines wirklich dynamischen allgemeinen und tragfähigen Wettbewerbskonzeptes, das speziell auch für die Beurteilung des Preis- und Marktverhaltens marktmächtiger, Forschung und Entwicklung treibender Unternehmen verwendet werden soll. Wegen dieser weitreichenden Intention stellt Verf. im ersten Hauptteil seiner Arbeit die wettbewerbsanalytischen Konsequenzen der modernen Innovations- und Marktphasenlehre, „die Wechselsteuerung des dynamischen Wettbewerbs“ dar. Im zweiten Hauptteil behandelt er „Die Mißbrauchsaufsicht nach § 22 GWB und Art. 86 EWG Vertr. zur Verhinderung der Ausbeutung der Nachfrage durch überhöhte Preise.“ Den Umgang mit der Arbeit erleichtert eine ausführliche Gliederung, mit deren Hilfe der interessierte Leser sich rasch orientieren und selektieren kann.

Die Arbeit behandelt im 1. Hauptteil Wachstums- und Innovationstheorien, den Marktphasenverlauf und die Interaktion von Anbietern und Nachfragern. Ob da im einzelnen die Akzente richtig gesetzt sind, mag bezweifelt werden, kann aber offenbleiben, weil es für das eigentliche Anliegen der Arbeit nicht entscheidend ist. Ob Kantzenbachs Konzept als „überwiegend statisch“ richtig charakterisiert ist, und ob man Hoppmann vorhalten darf, daß seine Charakterisierung des Wettbewerbs als System nicht genügend herbeige für das Wettbewerbsrecht, wo gerade er vor einem zu weitgehenden wettbewerbsrechtlichen Dirigismus warnt, mag bezweifelt werden. Die Kritik des Verf. gipfelt im Vorwurf des „ideologischen Charakters der bisherigen Marktphasen- und Oligopoltheorien hinsichtlich Reaktionsverbundenheit und Erklärung der Stagnation des Marktes“ (S. 83 f.). Mehrere derartige Zitate und Beispiele würden zeigen, daß Verf. Theorien und Autoren, die den wettbewerbspolitischen oder -rechtlichen Handlungsbedarf als geringer oder anders beurteilen als er, von seiner Intention her kritisiert. Trotzdem: Wer nicht über eine gutsortierte Bibliothek der Wirtschaftswissenschaften verfügt, erfährt unter der Überschrift „Innovationstheorie“ wesentliches über „Technology-push-“ und „demand-pull-Hypothese“, Schumpeter- und Neo-Schumpeter-Hypothesen, Käufers und Schmooklers Untersuchungsergebnisse. Es hätte wenig Sinn zu beklagen, daß einiges fehlt. Denn eine Enzyklopädie der Innovations-, Marktphasen- und wachstumstheoretischen Literatur wollte der Verf. denn nun doch nicht liefern.

Ein Schwerpunkt des 1. Hauptteils ist die Darstellung der verschiedenen Möglichkeiten für Wettbewerbsbeschränkungen in den unterschiedlichen Marktphasen sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Nachfragerseite. Nach dieser Stoff- und Materialsammlung und ihrer Sortierung, was wohl jeweils davon den einzelnen Marktphasen zuzuordnen sei und was die Marktphasen übergreifende, wird, wer sich um den Inhalt der Arbeit bemüht, daran erinnert, daß Verf. diesen weiten Weg durch die ökonomische Fachliteratur unternommen hat, um ein besseres Instrumentarium zur Erfassung von Wettbewerbsbeschränkungen zur Verfügung zu stellen.

Um wettbewerbskonforme Marktmacht von wettbewerbbeschränkender Marktmacht abzugrenzen, schlägt Neumann zwei Tests vor, die Prüfung der *Zielnorm* und der *Zeitnorm* (Seite 131 ff.). Diese zweistufige Prüfung mit Hilfe der Zielnorm und der Zeitnorm sei das Instrument zur Unterscheidung von „Marktmacht durch Leistung“ und „Marktmacht durch Wettbewerbsbeschränkung“.

Für die *Bestimmung der Zielnorm* geht Verf. von folgender Reaktionskette aus: Ein Unternehmen bietet an; sein Angebot wird mehr oder weniger von den Nachfragern akzeptiert; hierauf reagieren andere Anbieter; in ähnlicher Weise wiederholt sich dieser Vorgang im Zeitablauf, wobei Preise geändert, Produkte verbessert, Spezialitäten angeboten werden. In den zahlreichen Abläufen dieser Art kommt die Dynamik des Wirtschaftsprozesses über die Märkte zur Geltung. Analysiert man diese Zielrichtung einer Wettbewerbsbehandlung, wendet man also die Zielnorm als Kriterium an, dann sei die Aussage möglich, daß „alle Verhaltensweisen, die direkt auf Wirtschaftssubjekte derselben Marktseite abzielen, aktuell oder potentiell wettbewerbswidrig sind, sofern sie Auswirkungen auf die Betätigung der wettbewerblichen Aktionsparameter gegenüber der Marktgegenseite haben können“ (S. 133). Die Wettbewerbsbeschränkung bestehe also in der Ausschaltung oder Beeinträchtigung der Mitsteuerungsmöglichkeiten des Marktprozesses durch die Marktgegenseite. Der für dynamischen Wettbewerb essentielle Wechselwirkungsmechanismus wird somit durch freiwillige Kooperation, Bindung im Vertrieb und beim Einkauf, bei der Forschung und Entwicklung, durch Gemeinschaftsunternehmen und Zusammenschlüsse, „gleichgültig ob mit aktuellen oder potentiellen Konkurrenten“, gestört. Als entscheidenden Unterschied zu den bisherigen Umschreibungen wettbewerbbeschränkender Verhaltensformen durch die Theorie sieht Verf. bei seinem Ansatz, daß primär nicht auf die mögliche Beschränkung der am Kartell oder an einem Zusammenschluß Beteiligten abgestellt wird, sondern auf die in Drittwirkung entstehenden Beschränkungen anderer. Man möchte nun gerne wissen, was durch diesen Test besser erfaßt wird als durch die bisherigen theoretischen oder praktischen Prüfungsansätze. Ich habe nicht vermocht, hier etwas zu entdecken, was nicht schon durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen oder, so müssen wir hinzufügen, durch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb bereits mit einem Unwerturteil belegt worden ist. Es ist sicher sinnvoll und notwendig, die möglichen Drittwirkungen in wettbewerbsrechtlichen Analysen einzubeziehen, die Definition der Wettbewerbsbeschränkung allein auf die Drittwirkung abzustellen, schafft jedoch Unklarheiten und zuviel Spielraum für individuelle Interpretation, was bei der Anwendung des Gesetzes von übel ist. Positiv ist das Postulat, die Nachfrage gleichgewichtig mit dem Angebot zu behandeln. Sie handelt bei steigenden Preisen nicht nur reaktiv, in ganz bestimmter Weise voraussehbar, sondern durchaus eigenständig und kreativ.

Halten wir fest: die Untersuchung dient der Entwicklung einer einheitlichen Theorie aller wettbewerbbeschränkenden und Marktmacht erzeugenden Verhaltensweisen, die das auf Wechselseitigkeit zwischen beiden Marktseiten beruhende System ausschalten oder beeinträchtigen. Die Anwendung der Zielnorm ist deshalb gedacht als ein Test der Ursachen von Marktmacht. Da aber Marktmacht auch durch Leistung entstehen, auch auf Leistung beruhende Macht die Marktdynamik blockieren, sich also nachteilig auswirken kann, ergibt sich eine zweite Problemgruppe.

Einerseits ist leistungsbedingte Marktmacht einschließlich der daraus entstehenden Gewinne erforderlich, da diese prozessualen Ungleichgewichte der Motor des Wettbewerbs sind (S. 186). Richtig ist aber auch, daß die Dynamik unterschiedlich schnell auf den Märkten abläuft, daß die Erosion der Machtpositionen mehr oder weniger erfolgreich betrieben wird und daß es Fälle geben kann, die auf absehbare Zeit einer Erosion widerstehen. Damit wird für den Verf. die Zeit, während der Pioniergewinne unbeanstaltet bleiben dürfen, zum Problem. Mit dem *Zeitnorm-Test* soll für Marktmacht bestimmt werden, wann sie in die Mißbrauchszone gelangt. Mit einer ökonomischen Theorie der Wettbewerbsbeschränkungen hat dies allerdings nichts mehr zu tun. Verf. weiß dies wohl, aber er will ja eine normative Grundlage einer einheitlichen Handlungstheorie für die staatliche Wettbewerbspolitik erarbeiten. Mit seinen rechtspolitischen Ausführungen möchte er allerdings möglichst nahe an den ökonomischen Theorien bzw. an der von ihm erarbeiteten theoretischen Grundlage bleiben, ein theoretisch möglichst gut gesichertes Mißbrauchskonzept vorlegen.

Um die von ihm gefundene Lösung des Problems, die Zeit für unbeanstaltete Pioniergewinne zu normieren, gegen Kritik abzusichern, handelt Verf. gleichsam im Vorgriff die möglichen methodischen Bedenken ab. Für den Verf. ist der Wiederbeginn von Wettbewerb prinzipiell ungewiß (S. 205), die Vorstellung, daß Wettbewerb irgendwann wieder einsetzen werde, genügt ihm nicht. Dem Wettbewerbssystem fehle die Selbsterhaltungsfähigkeit. Das freie System des dynamischen Wettbewerbs im Sinne von von Hayek und Hoppmann habe zwar die Vorstellung vom Marktgleichgewicht der Preistheorie aufgegeben, setze aber denknotwendig, stillschweigend ein „natürliches Machtgleichgewicht“ im evolutorischen Marktprozeßablauf voraus. Diese unterstellte Selbsterhaltungstendenz des Systems werde je nach Theorieart als „natürliche Ordnung“, „prästabilisierte Harmonie“ oder „Marktgleichgewicht“ bezeichnet. Mit diesem Kunstgriff der stillschweigenden Systemvoraussetzung lasse sich der Absolutheitsanspruch der Theoreme vertreten. Nur bei Annahme eines Machtgleichgewichts sei es möglich, staatliche Maßnahmen als einzige Bedrohung des nomokratischen Systems der „freien Ziel- und Zwecksetzung der Gesellschaftsmitglieder“ anzusehen (S. 209). Das System des freien Wettbewerbs würde sich nur dann selbsterhaltend regulieren, wenn es weder durch exogene Störungen noch durch endogene in Frage gestellt würde. Weder der Abbau exogener Störungen dürfe als Wissen über die Zukunft vorausgesetzt, noch die Selbsterhaltungsfähigkeit des Systems gegenüber endogenen Sprengkörpern unterstellt werden. Jedenfalls müsse die Wettbewerbspolitik mit der endogenen Selbsterstörungsmöglichkeit des Wettbewerbssystems rechnen (S. 215).

Nach diesen logisch zwingenden Überlegungen ergibt sich die Frage nach der Konkretisierung der Zeitnorm, die einerseits hinreichenden Anreiz für Pionierleistungen, Leistungsgewinne und nachstoßenden Wettbewerb lassen muß, andererseits die Möglichkeit wieder einsetzender Dynamik bei erhärteten Machtpositionen sichern soll. Die Bestimmung einer generellen Zeitdauer (Zeitnorm) sei notwendig und auch geeignet, um diesem doppelten Postulat zu genügen.

Ein brauchbares zeitliches Unterscheidungskriterium zu finden, sei die augenblicklich schwierigste Frage, welche die Theorie von der Wettbewerbspolitik lösen müsse. Die Wettbewerbspolitik sei hier auf Prognosen über zukünftigen Wettbewerb angewiesen. Aber dafür stelle keine Theorie oder

Empirie verlässliche Prognosemethoden zur Verfügung. Verf. durchtrennt den gordischen Knoten dadurch, daß er die Hälfte der Zeitdauer des Produktzyklus als Norm festgelegt haben will. Damit hätte der Pionierunternehmer die gleiche Zeit für den Aufbau und die unbeanstandete Nutzung seiner Vorzugsstellung zur Verfügung wie danach der Wettbewerb für die tendenzielle Erosion der Machtstellung bzw. wie der Staat für seine Maßnahmen, die den Wettbewerb ersetzen sollen (S. 223). Verf. versteht seinen Zeitnormtest nur als Diskussionsgrundlage. Im übrigen seien Probleme dieser Art keine Besonderheit des Kartellrechts, sondern sie stellen sich in allen Rechtsgebieten immer dann, wenn zur Ordnung komplexer Zusammenhänge der Wirklichkeit passende Normen gefunden werden müssen.

Verf. verkennt keineswegs, daß z. B. in der chemischen Industrie die Produktzyklusdauer sehr kurz, zwei bis sechs Jahre, sein kann. Bei Anwendung der Zeitnorm, also Halbierung dieser Dauer, wäre kurzfristige Gewinnmaximierung ein bis drei Jahre erlaubt. „Vom Ablauf der Zeitnorm an (‚Halbzeit‘), ist bei Fortbestehen der Leistungsmarktmacht diese als ‚permanente‘ — und der Markt als tendenziell wettbewerbslos — vermacht anzusehen, ...“ (S. 227). Nach Ablauf der Halbzeit hat, wenn die marktbeherrschende Stellung weiterbesteht, Mißbrauchsaufsicht stattzufinden. Die Möglichkeit der Ausnutzung der Machtposition ist durch staatliche Maßnahmen zu verhindern, de lege ferenda sind Machtpositionen zu entflechten (S. 217, 227). Maßstab für das wettbewerbsanaloge Preisverhalten sei die Grenzkostenpreissetzung. Anreiz für Produktivitätsverbesserung auch bei dem kontrollierten Unternehmen bliebe aufrechterhalten, da sich die Preisgrenze an den Kostenverläufen der Anbieter auf Vergleichsmärkten orientieren soll und nicht an den Kostenverläufen des kontrollierten Unternehmens selbst (S. 229).

Die Verbindung der beiden Tests hätte bei der Untersuchung marktbeherrschender Positionen in folgender Weise zu geschehen: a) Zunächst ist die Marktphase festzustellen. Mit dem Zielnormtest wird herausgefunden, ob eine marktbeherrschende Stellung durch Leistung oder durch Behinderung des Wettbewerbs erreicht worden ist. Verläuft die Marktuntersuchung für das marktbeherrschende Unternehmen negativ, hat es also seine Position nicht durch Leistung erworben, muß versucht werden, die wettbewerbsbehindernden Praktiken abzustellen. b) Zeigt der Zielnormtest, daß eine starke Marktposition auf Leistung beruht, dann ist die Zeitnorm zu prüfen und nach o. a. Mißbrauchskonzept zu verfahren.

Im Anschluß daran werden wirtschaftsverfassungsrechtliche Konsequenzen skizziert. Dieser Abschnitt enthält Bemerkungen zum Verhältnis von juristischer und ökonomischer bzw. sozialwissenschaftlicher Methodik. Das Postulat „Trennung von Staat und Gesellschaft“ wird ebenso diskutiert wie einige Grundrechtsfragen, die sich im Zusammenhang mit staatlicher Mißbrauchsaufsicht stellen. Meines Erachtens treibt hier Verf. die Verästelung zu weit, er erschwert die Orientierung dadurch, daß er seine eigene wissenschaftliche Leistung und seinen Diskussionsbeitrag durch Sonderfragen wie Eigentumsrechte, Erbrecht, Patentrecht, Freihandel, Außenpolitik etc. überfrachtet. Das alles ist wohl nicht bloß als Überleitung zu verstehen zu seinem 2. Hauptteil, „die Mißbrauchsaufsicht nach § 22 GWB und Art. 86 EWG-Vertrag zur Verhinderung der Ausbeutung der Nachfrager durch überhöhte Preise“, sondern auch als Rechtfertigung, daß wirksame, in die Freiheit der Unternehmen beträchtlich einschneidende Mißbrauchsaufsicht kein Wider-

spruch zu unserem Rechtssystem ist. Festgehalten sei lediglich aus dem Abschnitt „Patentrecht, Know-how- und Warenzeichenschutz“, daß im Ergebnis auch die durch das Patentrecht geschützten technologischen Pioniertaten in ihrer ökonomisch-marktmäßigen Ausnutzbarkeit voll unter die Beurteilungen mit der Zeitnorm fallen. „Kann hier eine Preismißbrauchsaufsicht nach § 22 GWB nicht mit hinreichender Wirksamkeit durchgeführt werden, so sind unter analoger Anwendung der Zeitnorm Zwangslizenzen zu vergeben“, (S. 261).

Im Teil II der Arbeit wird die kartellrechtliche Mißbrauchsaufsicht behandelt. Verf. unternimmt den Versuch, das Zeitnormkriterium in die Auslegung des § 22 GWB und des Art. 86 EWG-Vertrag, also für die Zwecke der Preismißbrauchsaufsicht einzufügen. Dabei werden das Als-Ob-Konzept als Maßstab für die Bestimmung der Mißbrauchsgrenze (Gesetzesentstehung, prinzipielle Kritik aus rechtlicher und wirtschaftswissenschaftlicher Sicht, einschlägige Entscheidungen des Kammergerichts und des BGH) dargestellt. So lesenswert diese Zusammenfassung für denjenigen sein mag, der die Entscheidungspraxis und Fachdiskussion nicht regelmäßig mitverfolgt hat, wir können hier nicht darauf eingehen, sondern setzen da an, wo die Preisbestimmung nach dem Als-Ob-Konzept vom Verf. mit seinem Konzept der Zeitnorm zusammengefügt wird.

Die Einführung der Zeitnorm bedeute zunächst eine gedankliche, „hypothetische Festlegung des Ablaufs des dynamischen Wettbewerbsprozesses“ mit einer dynamischen „(Als-Ob)-Wettbewerbsablaufstruktur“. „Die Zeitnorm enthält dabei wegen der nicht völlig reduzierbaren, notwendigen ex-ante-Unkenntnis des zukünftigen Ablaufs dieser evolutionären Marktprozesse ein unumgänglich notwendiges und methodisch zwingend in Kauf zu nehmendes ‚teleokratisches‘ Wertungselement über die ‚Wettbewerbslichkeit‘ bzw. den wettbewerbsanalogen Charakter der Dauer uneingeschränkter Extragewinne, vorausgesetzt, der zugrundeliegende ‚Verstoß‘ beruht überhaupt auf ‚Leistung‘ im Sinne des wettbewerbslichen Interaktionszusammenhangs“ (S. 345). Das marktbeherrschende Unternehmen kann bis zum Ablauf der Zeitnorm (Halbzeit) in unbegrenzter Höhe Gewinne realisieren, ohne sich mißbräuchlich zu verhalten. Nach der Halbzeit hätten die Maßnahmen der Mißbrauchsaufsicht im Rahmen des § 22 GWB einzusetzen. Für die Berücksichtigung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sei dann dabei kein Platz. Die Preisgestaltung sei streng wettbewerbsanalog zu korrigieren, also nach dem Grenzkostenprinzip auf Vergleichsmärkten mit wirksamem Wettbewerb. Dieser Maßstab prämiert nicht die Kostenverursachung des marktbeherrschenden Unternehmens. Auch für anderen speziellen Aufwand des marktbeherrschenden Unternehmens gibt es keinen am Aufwand orientierten Zuschlag. Dies sei systemwidrig. Die Extragewinnmöglichkeit wird nicht durch Vorgabe einer mißbrauchsunverdächtigen Preishöhe oder Gewinnspanne begrenzt, sondern durch eine vorgegebene Zeitspanne. Anreiz für Produkt- und Qualitätsverbesserungen bleiben bestehen, da mit Beginn einer neuen Innovation eine die Preise und Gewinnspanne nicht begrenzende neue Halbzeitperiode beginnen kann. Ohne Innovation wäre nach Ablauf der Halbzeit das Verlangen der alten Preise mißbräuchlich.

Die Leistung des Verf. besteht in der kritischen Erörterung der maßgebenden wettbewerbs- und innovationstheoretischen Arbeiten. Es ist erfreulich, wenn jüngere Wissenschaftler sich so intensiv mit ökonomischen Theorien auseinandersetzen. Es wäre schon interessant zu erfahren, wie sich die angegriffenen Autoren verteidigen würden. Andererseits wird durch Neu-

manns Arbeit wohl niemand sich veranlaßt sehen, das ordnungspolitische Lager zu wechseln. Wer schon bisher der Meinung war, der Staat sei im Kartellrecht zu wenig präsent, findet in dem intellektuell aufwendigen Versuch viele Argumente für seine Überzeugung, er bleibt aber insofern ratlos, als nicht klar wird, wie denn die beiden Tests in die herkömmliche Mißbrauchsaufsicht implantiert werden könnten. Keine Kartellbehörde kann von sich aus verkünden, ab sofort gilt die Halbzeit des Produktzyklus als Toleranzgrenze in der Mißbrauchsaufsicht. Hier müßte der Gesetzgeber bemüht werden, wenn diese Grenze als Rechtfertigungsgrund für kartellbehördliche Marktuntersuchungen oder als Vermutungstatbestand für mißbräuchliches Verhalten eingeführt werden sollte. Ganz generell bin ich der Meinung, daß Mißbrauchsaufsicht ein wesentlicher Bestandteil des Kartellrechts sein muß. Trotzdem sollten behördliche Eingriffe nur zurückhaltend ausgeübt werden. Diese Forderung ergibt sich daraus, daß eine Maßnahme nie isoliert gesehen werden darf, weil die unbeabsichtigten negativen Nebenwirkungen im Verhältnis zum erreichten oder angestrebten Erfolg unangemessen groß sein können. Über die Nebenwirkungen sollte mehr und grundsätzlicher nachgedacht werden.

H.-H. Barnikel, Berlin

*Berninghaus, Siegfried: Das „Multi-Armed-Bandit“-Paradigma (Mathematical Systems in Economics, Bd. 92). Athenäum Verlag, Hain/Hanstein/Königstein 1984. 106 S. Kt. DM 28,—.*

Multi-Armed-Bandit-Modelle (MAB-Modelle) gehören zu den sequentiellen Entscheidungsmodellen, bei denen die Entscheidungsträger aus einer gegebenen endlichen Menge von Aktionsmöglichkeiten die Reihenfolge der Aktionen optimal auszuwählen hat. Das betrachtete ökonomische System nimmt dabei in einer Abfolge diskreter Zeitpunkte jeweils einen bestimmten Zustand an, der sich durch die gewählten Aktionen im Zeitablauf verändert. Jeder Kombination von Systemzustand und gewählter Aktion wird eine reelle Zahl als Ertrag zugeordnet. Eine Folge von Aktionen wird als eine optimale Strategie oder als ein optimaler Plan bezeichnet, wenn durch die Aktionenfolge die Summe aller abdiskontierten künftigen Erträge maximiert wird. Die Veränderung des Systemzustands durch die vom Entscheidungsträger gewählte Aktion ist jedoch nicht deterministisch, sondern unterliegt einem stochastischen Bewegungsgesetz. Aus jeder Kombination von Systemzustand und gewählter Aktion ergibt sich die Wahrscheinlichkeitsverteilung des Systemzustandes der nächsten Periode. Diese Wahrscheinlichkeitsverteilung hängt nicht von der Geschichte des Systems ab, so daß MAB-Probleme als Spezialfälle Markoff'scher Entscheidungsprozesse betrachtet werden können.

*Berninghaus* zeigt in seiner Arbeit, daß sich sehr viele im Rahmen der ökonomischen Theorie in den letzten Jahren entwickelten sequentiellen Entscheidungsmodelle als MAB-Prozesse auffassen und behandeln lassen. Auf diese Weise kann man die schon beinahe unübersichtliche Vielfalt von Arbeiten über Märkte mit unvollständig informierten Teilnehmern wieder systematisch aus einem einheitlichen Ansatz heraus analysieren. Dies ist schon deshalb verdienstvoll, weil sich auf diese Weise das hinreichend bekannte mathematische Instrumentarium der Markoff'schen Entscheidungsprozesse und insbesondere der MAB-Modelle für die zum Teil sehr unterschiedlichen Modellansätze der „neuen Mikroökonomie“ nutzbar machen läßt.



Es gelingt dem Autor, den doch recht komplexen Gegenstand auf etwas mehr als 100 Seiten darzustellen. Die erste Hälfte des Buches ist der Theorie der MAB-Prozesse gewidmet. Für den mathematisch einigermaßen vorgebildeten Leser wird hier in kurzer und prägnanter Form alles vermittelt, was zum grundlegenden Verständnis der MAB-Prozesse erforderlich ist. Die Lektüre dieses Abschnitts wird besonders dadurch erleichtert, daß die Darstellung allgemeiner Konzepte nicht mit mathematischen Detailfragen vermengt wird. Beweise und speziellere mathematische Abhandlungen werden in gesondert gekennzeichneten Abschnitten abgehandelt, die man ohne Einbuße an Verständnis des weiteren Textes überschlagen kann. Dem allgemeinen Teil über die Theorie der MAB-Prozesse wird eine kurze Einführung in die Markoff'schen Entscheidungsprozesse vorausgeschickt. Für die MAB-Probleme wird dann die Existenz optimaler Strategien gezeigt und ein „Reservationspreis“-Theorem bewiesen, mit dessen Hilfe sich optimale Strategien von MAB-Problemen charakterisieren lassen. Das Reservationspreistheorem besagt, daß die optimale Reihenfolge der Aktionen dadurch erreicht werden kann, daß der Entscheidungsträger immer diejenige Aktion wählt, die den höchsten Reservationspreis aufweist. Allerdings liefert das Theorem von *Berninghaus* den Reservationspreis nicht explizit, sondern nur implizit als Lösung einer Funktionalgleichung, die nach der gesuchten Funktion aufzulösen im Einzelfall ein schwieriges Unterfangen sein kann. In vielen Anwendungsfällen ist dies aber möglich. Die Reservationspreise haben dabei selbst oftmals eine unmittelbare ökonomische Interpretation und erlauben es in der Regel, die qualitativen Eigenschaften der optimalen Lösungen genauer zu beschreiben.

Im zweiten Teil der Arbeit, die sich mit den Anwendungen von MAB-Modellen beschäftigt, zeigt *Berninghaus*, daß sich die im ersten Teil entwickelte Theorie der MAB-Prozesse auf Suchprobleme unterschiedlichster Art anwenden läßt. Die einzelnen Suchprobleme werden dabei jeweils als MAB-Prozesse mit spezifischer Ertragsfunktion, spezifischen Eigenschaften des Zustandsraumes und spezifischem Übergangsverhalten aufgefaßt. Es zeigt sich, daß so verschiedene ökonomische Probleme wie das Aufsuchen des günstigsten Preises durch einen unvollständig informierten Käufer, die Festlegung der optimalen Reihenfolge des Ausbeutens von Goldminen, das Optimalverhalten bei der Job-Suche, die günstigste Festlegung der Reihenfolge von Forschungsprojekten u. a. m. als ökonomische Probleme identifiziert werden können, die sich alle als MAB-Prozesse beschreiben und analysieren lassen.

Allen denjenigen, die an der Anwendung der Theorie der stochastischen Prozesse auf ökonomische Fragestellungen interessiert sind, kann man das Büchlein von *Berninghaus* nur empfehlen. Auf relativ wenigen Seiten gelingt es dem Autor, ziemlich tief in die Materie einzudringen. Der theoretische Teil ist dabei so aufbereitet, daß er im zweiten Teil bei den Anwendungen unmittelbar operational eingesetzt werden kann. Keine Seite in diesem Buch ist überflüssig. Es treten aber auch andererseits nirgendwo Verständigungsschwierigkeiten auf, da der Autor die Gabe besitzt, klar zu formulieren und da er sich mit Erfolg bemüht, auch schwierige Sachverhalte verständlich darzustellen.

A. Wenig, Hagen

*Bahadır*, Sefik Alp: Theorien und Strategien der regionalen Wirtschaftsintegration von Entwicklungsländern. Duncker & Humblot, Berlin 1984. 395 S. DM 138,—.

Die vorliegende Arbeit, aus der Habilitationsschrift des Autors hervorgegangen, soll eine kritische Zwischenbilanz theoretischer und strategischer Ansätze zur Herstellung von mehr binnenmarktähnlichen Verhältnissen im Handel und Kapitalverkehr zwischen Entwicklungsländern darstellen. Zudem strebt sie eine Ursachenanalyse der bislang mehr oder weniger erfolglosen regionalen Integrationsansätze mit dem Ziel an, Wege zu künftig erfolgreicherer Strategien aufzuzeigen. Aus diesem Anspruch wird deutlich, daß es dem Autor nicht um die Erschließung theoretischen Neulandes geht — auf formalanalytisches Arbeiten an einem Modell wird gänzlich verzichtet —, aber auch nicht um empirische Hypothesentests zur Erfolglosigkeit von regionalen Integrationsansätzen (Bahadır mutet dem Leser nicht eine einzige Tabelle zu). Der Autor „bewältigt“ vielmehr die Vergangenheit, spricht vergangene Literatur, indem er sich sehr kritisch mit der sogenannten zirkulationsorientierten Integrationsstrategie und im normativen Sinne positiv mit der sogenannten produktionsorientierten Integrationstheorie auseinandersetzt. Bei ersterer handelt es sich im wesentlichen um den fortschreitenden Prozeß der Herstellung binnenmarktähnlicher Verhältnisse über den Abbau von zwischenstaatlichen Handels- und Kapitalverkehrsbarrieren (Freihandelszonen, Zollunionen, Gemeinsame Märkte, Wirtschaftsunionen); letztere zielt auf eine regionale Produktionsplanung unter Vermeidung regionaler Disparitäten bzw. Agglomerationen ab.

Weiter aufgeteilt werden die beiden Grundkonzepte durch Verfeinerungen wie globalistische zirkulationsorientierte Strategien (dem EWG-Beispiel folgend, wie der Autor meint); regionalistische Varianten (die frankophonen west- und zentralafrikanischen Zollunionen z. B.) und auf der Seite der produktionsorientierten Strategie in autarkistische und regionalistische Varianten (z. B. dem RGW).

Die Absage an die klassische Zollunionstheorie als Basis des zirkulationsorientierten Ansatzes und als Ausgangspunkt von Integrationsansätzen wenig entwickelter Länder ist von Bahadır gründlich vorbereitet: Seine Literaturbeschreibung und -auswertung ist profund, über vierzig Seiten Literaturverzeichnis und ein geradezu erdrückender Fußnotenapparat mit einer Fülle direkter Zitate zeugen davon. Gleichzeitig drückt dies aber dem Buch den Stempel einer Literaturarbeit auf, bei der alter Wein (nämlich die von Linder, Andic, Jaber, Harborth, Vaitsos u. a. oft verbreitete These, das neoklassische Zollunionskonzept à la Viner sei für Entwicklungsländer mit ihren gänzlich anders gearteten Strukturen irrelevant) in neue Schläuche, in diesem Fall in einen neuen Begriffskatalog, gefüllt wird. Dieser Begriffskatalog wird sehr ausführlich dargestellt und mit Exkursen in die institutionellen Ansätze der Integrationspraxis untermauert. Leider tragen die Exkurse in den theoretischen Teilen nicht zur gedanklichen Stringenz der Arbeit bei, was vor allem für den dritten Teil (nach Darstellung des zirkulationsorientierten Integrationskonzepts (Teil I) und des produktionsorientierten Konzepts (Teil II) gilt. In diesem letzten Teil werden Probleme von sogenannten Gemeinschaftsunternehmen einer unbedeutend gebliebenen Kooperation zwischen Iran, Pakistan und der Türkei (Regional Co-operation for Development, RCD) analysiert. Dieser Teil ist ein unnötiger Appendix, zumal die Praxis

dieser Unternehmen nicht die hochgesteckten Erwartungen des Autors an sie als „angemessene Grundlage der produktionsorientierten Integration“ erfüllt hat.

Eine der wesentlichen Schwächen der Arbeit ist die fehlende Untermauerung von Behauptungen durch empirische Tests, so die Behauptung, die neoliberale Theorie würde den „objektiven Charakter weltwirtschaftlicher Integrationsprozesse manifestiert in der historisch fortschreitenden Globalisierung (Internationalisierung) der Produktion verkennen und statt dessen nationalen Politik als Hauptdeterminanten internationaler Wirtschaftsbeziehungen sehen“ (S. 151). Das Gegenteil ist richtig, wenn man neuere Ansätze in der politischen Ökonomie der Protektion (rent seeking) oder Theorie der Klubs (eine Zollunion ist ein derartiger Klub) bzw. der internationalen Organisationen (Fratiani) mitberücksichtigt. Diese Theorien werden von Bahadır nicht berücksichtigt. Auch sein Plädoyer für regionale Produktionsplanung als Hauptelement einer „adäquaten Integrationsstrategie der relativ unterentwickelten Länder“ bleibt empirisch unbelegt. Abgesehen von den erheblichen Effizienzverlusten, die derartige Pläne implizieren (was prädestiniert staatliche Entscheidungsträger dafür, Ressourcen ökonomischer einzusetzen als Private?), hätte dem Autor zu denken geben müssen, daß die meisten Entwicklungsländer noch nicht einmal in der Lage waren, eine konsistente nationale Entwicklungsplanung zu betreiben, geschweige denn eine auf regionaler Ebene. In allen bisherigen Integrationsansätzen, sei es im Andenpakt, in der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion oder in der ASEAN-Gruppe, in denen regionale Industrialisierungsplanung mit Gemeinschaftsprojekten versucht wurde, waren derartige Versuche Ausgangspunkt von zumeist heftigeren Verteilungskonflikten als denjenigen, die aus den Kosten der Handelsumlenkung, also dem zirkulationsorientierten Ansatz, erwachsen.

Der zirkulationsorientierte Ansatz ist nicht etwa inadäquat für Entwicklungsländer, wie der Autor meint. Er begünstigte lediglich, sofern er konsequent angewandt wurde, Verteilungsergebnisse, die politisch nicht von allen Mitgliedern akzeptiert wurden. Über die Allokationseffizienz des Ansatzes ist damit nichts Nachteiliges gesagt. Ob derartige Verteilungswirkungen zugunsten der Agglomerationszentren innerhalb der Gemeinschaften nicht auch ohne Integration eingetreten wären und ob der produktionsorientierte Ansatz eben wegen der Effizienzeinbußen nicht ebenso zu unerfüllten Erwartungen führt, wie dies bei den Verteilungswirkungen der Fall ist, wird vom Autor nicht beantwortet.

Darüber hinaus bleiben Integrationsziele, wie der Autor sie als Intensivierung der intraregionalen Arbeitsteilung und der Angleichung der Entwicklungsniveaus der Partner formuliert, inhaltslos, da nicht abgeschätzt wird, unter welchen Kosten diese Ziele verwirklicht werden, ob es alternative Entwicklungsstrategien gibt und ob sich gerade die ärmsten Entwicklungsländer derartige Kosten leisten können. Hier muß der grundlegende Einwand erhoben werden, daß Enttäuschungen über regionale Integrationsansätze nicht etwa deshalb angebracht sind, weil die zirkulationsorientierte Integration den Marktkräften überlassen wurde (S. 333), sondern weil sie ihnen eben nicht überlassen wurde, d. h. in kurzer Zeit Desintegrationsmaßnahmen eingeführt wurden.

Fazit: Der wissenschaftliche Mehrwert dieses Buches ist deshalb nicht sehr hoch einzuschätzen, weil regionale Kooperation und Integration nicht hinter-

fragt, sondern per se als Erfolg verbucht werden. Wunschenken und Behauptungen werden weder modellanalytisch untermauert noch empirisch getestet. Viele der Schlußfolgerungen könnten wegen ihrer Leerformelhaftigkeit von Politikern stammen und sind daher einer wissenschaftlichen Überprüfbarkeit nicht zugänglich. So läßt der Autor am Schluß den Leser mit der „Erkenntnis“ allein, daß es ebensowenig *das* Integrationsmodell für die Entwicklungsländer gibt, wie es *die* Entwicklungsländer gibt. Die Eigentümlichkeiten eines jeden Entwicklungslandes bzw. einer jeden regionalen Gruppierung erforderten besondere Formen und Methoden der Durchsetzung einer produktionsorientierten Integrationsstrategie (S. 350). Aber dies wußte der Leser bereits am Anfang.

R. J. Langhammer, Kiel

Holzmann, Robert: Lebenseinkommen und Verteilungsanalyse — Ein methodischer Rahmen zur Neuorientierung der Verteilungspolitik (Studies in Contemporary Economics, Nr. 9). Springer-Verlag, Berlin/Heidelberg/New York/Tokyo 1984. IX, 175 S. Geb. DM 35,—.

Das seit einiger Zeit stark gestiegene Interesse an der Analyse der personellen Einkommensverteilung und hierin insbesondere ihrer wohlfahrtstheoretischen Fundierung ist wegen unzulänglicher statistischer Grundlagen meist auf Querschnittsdaten beschränkt. Es ist nun eine empirische Tatsache, daß sich die Einkommenspositionen der meisten Individuen im Lebensablauf beträchtlich verändert. Aus einer wohlfahrtstheoretischen Perspektive, d. h. für die Beurteilung individueller Nutzenpositionen, wäre es deshalb notwendig, bei Verteilungsbetrachtungen das Lebenseinkommen zugrunde zu legen. Daß eine Übertragung aus Querschnittsuntersuchungen irreführend sein kann, ist durch einfache Modellfälle zu belegen. Ein geeignetes Instrumentarium zur Analyse von Lebenseinkommen ist jedoch bisher nur rudimentär vorhanden. Das Buch von R. Holzmann zeigt nicht nur die vielen Probleme, die bei der Entwicklung eines solchen Ansatzes entstehen, sondern liefert auch einen originären Beitrag zur Bewältigung einiger dieser Fragen. Zu diesem Zweck greift es tief in den Instrumentenkasten von Konsum-, Wohlfahrts- und Verteilungstheorie und verknüpft bisher lose Enden.

Die Frage, ob nicht die Verwendung des Gegenwartswertes der Periodeneinkommen als Maßgröße des Lebenseinkommens betrachtet und in der Folge damit Verteilungsanalyse in traditioneller Weise betrieben werden kann, wird vom Autor verneint. Wenn der Gegenwartswert der Periodeneinkommen die Nutzenposition widerspiegeln soll, so sind dadurch einschneidende Annahmen wie vollkommene Kapitalmärkte, Rationierung am Arbeitsmarkt usw. impliziert. Die einzelnen Einkommenseinheiten sind nun aber im Laufe ihres Lebens häufig mehr oder weniger starken Beschränkungen unterworfen, so daß die beobachteten Konsumpfade mit hoher Wahrscheinlichkeit suboptimal sind. Um ein drastisches Beispiel zu geben: Gegeben seien 2 Einkommensvektoren, von denen der eine konstant den Wert  $y$  aufweist, der zweite null ist mit Ausnahme der letzten Periode, in der ein Wert  $k$  ( $> y$ ) beobachtet wird. Die Diskontrate sei so gewählt, daß der Barwert der beiden Einkommensvektoren identisch ist.

Wenn nun keine Kreditmöglichkeiten bestehen, so kann angenommen werden, daß der zweite Einkommensvektor einen geringeren Nutzen stiftet als der erste, da Einkommensbezieher Nr. 2 bis zum Zeitpunkt der Einkommensausschüttung möglicherweise in ärgste Bedrängnis gerät. Dies führt

dazu, daß bei Untersuchungen von Lebenseinkommen neben der traditionellen interpersonellen Ungleichheit noch eine intrapersonelle zu berücksichtigen ist, welche die durch Marktperfektionen entstehenden Wohlfahrtsverluste ausdrückt. Im zentralen Kapitel 5 des Buches wird ein wohlfahrts-theoretisches Gleichheitsmaß abgeleitet, das dieser Problemstellung gerecht wird. Die ersten 4 Kapitel dienen im wesentlichen zur Einführung in die Problematik, während in Kapitel 6 und 7 die Aussagefähigkeit des Ansatzes mit Hilfe eines Simulationsmodells überprüft, sowie Implikationen für die staatliche Umverteilungspolitik gezeigt werden. Das Buch wird mit einem Anhang, der einige technische Details des Simulationsmodells sowie ein Literaturverzeichnis enthält, abgeschlossen.

In Kapitel 2 der Arbeit werden prinzipielle Probleme der Einkommensanalyse aufgeworfen. Neben einer Klärung des Einkommensbegriffes und des Zusammenhangs zwischen Konsum und Einkommenseinheit besteht der umfangmäßig größte Abschnitt in einer Diskussion der Zusammenhänge zwischen Einkommen und Zeitdimension. In einem ersten Teil wird untersucht, ob und inwieweit bei der Verwendung von Querschnittsdaten Fehler in der Beurteilung der Verteilung von Lebenseinkommen entstehen können. Im darauffolgenden Teil wird gezeigt, daß auch die Verwendung von Längsschnittsdaten Probleme mit sich bringt, ja, daß konzeptionelle Fragen durch diese Datenstruktur erst akut werden. Eine dieser Fragen betrifft die Behandlung von intra- bzw. interkohortenmäßiger Ungleichheit, eine andere die wohlfahrtstheoretische Beurteilung von Lebenseinkommen bei unterschiedlicher Lebenserwartung.

Im 3. Kapitel wird auf das Problem der Abhängigkeit des zugrundegelegten Lebenseinkommensbegriffes von den Modellannahmen eingegangen. Ausgangspunkt ist die Feststellung, daß die wohlfahrtsökonomische Beurteilung von Lebenseinkommen nicht ohne die Annahme nutzenmaximierenden Verhaltens der Individuen auskommt. Das Lebenszyklusmodell liefert hierfür einen geschlossenen theoretischen Rahmen. Es zeigt sich jedoch, daß durch die Einbeziehung von Freizeit in die Nutzenbewertung das Lebenseinkommen als Summe von Finanz- und Humanvermögen (inkl. Zeitausstattung) nicht mehr in einem eindeutigen Verhältnis zur Nutzenposition steht. Diesem Umstand könnte entweder durch die Definition eines Realeinkommens über die Heranziehung eines Lohn/Preisindex oder die Annahme einer in Gütervektor und Freizeit separablen Nutzenfunktion und identischer Arbeitsmarktrationierung begegnet werden. Ein weiteres in diesem Zusammenhang auftretendes Problem stellt die Definition des Lebenseinkommens dar, wenn die Lohnsätze als endogen zu betrachten sind, wie dies im Rahmen der Humankapitaltheorie untersucht wird. Diese Fragestellung wird allerdings eher cursorisch behandelt.

Da sich die Diskussion in diesem Kapitelabschnitt eher im formalen als im inhaltlichen bewegt, sei an dieser Stelle darauf eingegangen: Das nominale Einkommen eignet sich offensichtlich nicht zur Beschreibung der Nutzenpositionen. Die Definition eines realen Lebenseinkommens erweist sich letztlich als tautologisch, da sie die Kenntnis der Nutzenfunktion voraussetzt. Die Annahme einer separablen Nutzenfunktion schließlich erscheint lebensfremd. Nach ihr wäre die Präferenzbeziehung zwischen der Nutzung eines Reitpferdes und der eines PKW's unabhängig von der zur Verfügung stehenden Zeit. Legt man die Argumente auf die Goldwaage, so scheitern Lebenseinkommensbetrachtungen an der Definitionsfrage. Dies demonstriert aller-

dings nicht die Überlegenheit von Querschnittsanalysen, denn dort ist die Lage — meist unausgesprochen — noch schlimmer. Sie zwingt m. E. aber zum Eingeständnis, daß Lebenseinkommensbetrachtungen anhand des Lebenszyklusmodelles eben auch strenge Annahmen voraussetzen oder aber, daß Unschärfen bewußt in Kauf genommen werden. Im übrigen sei darauf hingewiesen, daß das Lesen dieses Kapitelabschnittes durch einige sinnstörende Fehler nicht gerade erleichtert wird. Insbesondere werden die Abkürzungen für das Lebenseinkommen LW, LWR und LWN nicht durchgängig konsistent verwendet. In Gleichung 3.10 steht einmal  $w$  statt  $H$ , die Ungleichung vor 3.15 gilt nur für  $n \geq m$ .

Von besonderer Relevanz ist die im 2. und 3. Kapitelabschnitt erfolgende Diskussion über den Zusammenhang zwischen Lebenseinkommen und Marktbeschränkungen. Sind Einkommensbezieher durch unvollkommene Kapitalmärkte (Differenz von Soll- und Habenzinsen, Kreditbeschränkungen) und/oder Zweithandmärkte (positive Differenz zwischen Kaufs- und Verkaufspreis) beschränkt, so kann es zur Über- oder Unterschätzung der Lebenseinkommenspositionen kommen. Beispielsweise wird eine hohe Anfangsausstattung mit Finanzkapital das Lebensvermögen bei Einführung von Zinsdifferenzen wenig berühren, während Einkommensbezieher mit niedrigerem Finanzvermögen, aber hohem Arbeitseinkommen in späteren Perioden, davon stark betroffen sind. In diesem Zusammenhang spielen intergenerationale Transfers (Erbschaften) eine bedeutsame Rolle, denn der Zeitpunkt des Erbschaftsanfalles bestimmt in gewissem Maße die Stärke des Abbaus bestehender Finanzrestriktionen.

Das 4. Kapitel beschäftigt sich mit Gleichheitsmaßnahmen als Wohlfahrtsindikator. Die Konstruktion von Gleichheitsmaßen geht vom Konzept des gleichverteilten Einkommensäquivalents ( $x^e$ ) nach Kolm, Atkinson und Sen aus, d. i. jenes gleichverteilte Einkommen pro Einkommensbezieher, welches dieselbe Gesamtwohlfahrt ergibt wie die gemessene Einkommensverteilung. Unter Verwendung der aus der Konsumtheorie stammenden Distanzfunktion wird es alternativ als jenes Gleichverteilungseinkommen definiert, das das Niveau der Distanzfunktion unberührt läßt ( $x^e(w)$ ). Mit  $x^e/\mu$  bzw.  $x^e(w)/\mu$  ( $\mu$  ... Durchschnittseinkommen) werden in Abhängigkeit der zugrundegelegten Wohlfahrtsfunktion 2 Klassen von Gleichheitsmaßen definiert, die im Falle einer homothetischen Wohlfahrtsfunktion auf ein einziges Maß zusammenfallen.

Mit Hilfe des gleichverteilten Einkommensäquivalents wird im 5. Kapitel ein Gleichheitsmaß für Lebenseinkommen abgeleitet. Dieses Maß umfaßt jetzt aber nicht nur die Wohlfahrtseffekte, die sich aus der Existenz von Ungleichheit ergeben, sondern auch jene, die durch die Existenz von Marktbeschränkungen entstehen. Hebt man Restriktionen auf, so genügt der einzelnen Einkommenseinheit ein geringeres Einkommen um das ursprüngliche Nutzenniveau zu halten. Wegfall der Beschränkungen und entsprechende Kürzung der Einkommen (die individuell unterschiedlich ausfallen kann) beläßt somit die soziale Wohlfahrt konstant (Übergang vom Einkommensvektor  $x$  auf  $\tilde{x}$ : Fall  $C_1$ ). Für diesen neuen Einkommensvektor  $\tilde{x}$  wird jenes gleichverteilte Einkommen  $\tilde{x}^e$  gesucht, das die Wohlfahrt erneut konstant läßt (Fall  $G_1$ ). Die Sequenz dieses Vorganges kann (mit demselben Ergebnis) auch umgedreht werden: Für den beobachteten Einkommensvektor  $x$  wird das Gleichverteilungsäquivalent  $x^e$  gesucht (Fall  $G_2$ ) und dieses wird im

Austausch für den Wegfall von Marktbeschränkungen wohlfahrtsneutral auf  $\bar{x}^e$  gekürzt (Fall  $C_2$ ).

Für jeden dieser Unterfälle wird ein Gleichheitsmaß mit folgender Interpretation definiert:

$C_1$  ... Intrapersonelle Gleichheit: Mißt Wohlfahrtseffekte aufgrund bestehender Marktbeschränkungen.

$G_1$  ... Interpersonelle Gleichheit: Dies ist die eigentliche ökonomische Gleichheit, da sie jene Effekte mißt, die sich aus der Ungleichheit der Nutzenpositionen ergibt.

$C_1$  und  $G_1$  ergeben multiplikativ verknüpft die Gesamtwohlfahrtseffekte aus Marktbeschränkungen und Einkommensungleichheit.

$G_2$  ... Gemessene Gleichheit: Sie stellt jene Größe dar, die üblicherweise berechnet wird. Ein Vergleich mit  $G_1$  zeigt, ob Marktbeschränkungen ungleichheitsfördernd oder -hemmend wirken. Ein höherer Wert als in  $G_1$  besagt z. B., daß Marktbeschränkungen ungleichheitsfördernd wirken.

$C_2$  ... Mißt die marktbeschränkungsbedingten Wohlfahrtseffekte.

$G_2$  multipliziert mit  $C_2$  ergibt wieder den Wohlfahrtseffekt der durch Marktbeschränkungen und Ungleichheit zustandekommt.

Im 6. Kapitel werden der Aufbau der Simulationsstudie und deren Ergebnisse referiert. Das Modell generiert ein hypothetisches Datensample für eine Kohorte, wobei die individuellen Einkommen jeder Periode lognormal verteilt sind, das Durchschnittseinkommen in Form eines quadratischen Polynoms über die Zeit wächst und die individuellen Einkommen der Galtonschen Regression gegen das Mittel folgen. Die Individuen maximieren ihren Nutzen gemäß einer modifizierten Johansenschen Nutzenfunktion, deren Argumente ein dauerhaftes und ein nicht-dauerhaftes Konsumgut sind, wobei zur Anwendung der Gleichheitsmaße verschiedene Beschränkungen eingeführt werden. Aus der Fülle der Ergebnisse werden hier nur einige wenige referiert:

- Beschränkungen haben tendenziell ungleichheitsfördernden Charakter (die ökonomische Gleichheit ist geringer als die gemessene)
- die intrapersonelle Ungleichheit ist für „realistisch“ formulierte Marktbeschränkungen in etwa gleich bedeutend wie die interpersonelle; dies führt dazu, daß die Lebenseinkommensungleichheit etwa jene Werte annimmt, die man aus Querschnittsuntersuchungen kennt (womit Behauptungen, daß Periodeneinkommen ungleicher verteilt seien als Lebenseinkommen, in Frage gestellt werden)
- intergenerationale Transfers verringern die gemessene Ungleichheit; die Effekte auf die ökonomische Ungleichheit sind, abhängig von den Annahmen über Anfallszeitpunkt und Höhe, unbestimmt
- die Berücksichtigung von Haushaltscharakteristika (z. B. Zahl der Personen im Haushalt) führt zu einem erhöhten Konsumniveau im mittleren Bereich des Lebenszyklus, wodurch die intrapersonelle Ungleichheit sinkt.

Alle diese Ergebnisse haben natürlich nur unter den spezifischen Annahmen des Modells Gültigkeit.

Das Abschlußkapitel untersucht die Grenzen und Erweiterungsmöglichkeiten der Lebenseinkommensanalyse und weist auf die wirtschaftspolitischen Konsequenzen hin. Danach würden staatliche Maßnahmen bisher viel zu wenig unter dem Aspekt der intertemporalen Allokation, d. h. als Beitrag zur Verringerung der intrapersonellen Komponente der Ungleichheit, gesehen. Darüber hinaus wird auf die sich ergebenden Handlungsansätze in all jenen Fällen hingewiesen, in denen durch Marktprozesse kein effizienter (intertemporaler) Tausch zustande kommt.

Das Buch von R. Holzmann stellt insgesamt einen sehr interessanten Beitrag dar und kann allen, die sich mit Verteilungsfragen auseinandersetzen, nur empfohlen werden. Die Darstellung ist auf einem relativ hohen Abstraktionsniveau, was die Lektüre für Nicht-Spezialisten u. U. etwas erschwert. In diesem Zusammenhang wirkt sich auch störend aus, daß analytische Ergebnisse oft ohne Ableitung referiert werden. Dies wird jedoch durch eine sehr klare und (abgesehen von ein paar Ungenauigkeiten im formalen Apparat) präzise Darstellung ebenso wie durch die Verwendung von Graphiken zur Illustration der wichtigsten Konzepte mehr als ausgeglichen. Ein mit neueren Entwicklungen der Konsumtheorie nicht vertrauter Ökonom wird mit manchen Begriffen nichts anzufangen wissen (Gormansche Polarformen usw.). Diese Lücken lassen sich durch Rekurs auf jüngere Abhandlungen über Konsumtheorie schließen (z. B. Deaton/Müllbauer, *Economics and Consumer Behaviour*, Cambridge 1980, auf die sich Holzmann stark stützt).

Ein methodischer Rahmen für eine Neuorientierung der Verteilungspolitik? Dieser im Untertitel formulierte Anspruch setzt allerdings voraus, daß der empirische Verteilungsanalytiker nun ein Werkzeug erhält, mit dem er wirtschaftspolitische Maßnahmen auf ihre Verteilungswirkungen hin untersuchen kann. Es ist jedoch zweifelhaft, ob das Holzmannsche Verteilungsmaß in empirischem Zusammenhang jemals verwendet werden wird, da der Informationsbedarf einfach zu hoch erscheint (Einkommen, relevante Marktbeschränkungen, Nutzenfunktionen, Zeitpräferenzen, Kenntnis über intergenerationale Transfers, Familiencharakteristika und so fort, alles über längere Zeiträume hinweg). Der Hauptanwendungsbereich ist deshalb innerhalb von Simulationsstudien zu sehen, mit dem bekannten Nachteil der eingeschränkten Gültigkeit der Ergebnisse. Deshalb wird der Anspruch, trotz einer Vielzahl interessanter und wichtiger Ergebnisse, wohl moderater formuliert werden müssen.

P. Weiss, Wien

*Kirchgässner*, Gebhard: Optimale Wirtschaftspolitik und die Erzeugung politisch-ökonomischer Konjunkturzyklen. Verlag Anton Hain, Meisenheim GmbH, Königstein/Ts. 1984. 208 S. 44 DM,—.

Seit 1943, als M. Kalecki auf die Möglichkeit politisch induzierter Konjunkturzyklen hinwies, hätte dieser Gedanke in der ökonomischen Konjunkturtheorie einen angemessenen Platz haben können. Es kam aber anders: Erst mußten die Ökonomen über die sog. Ökonomische Theorie der Politik ihr hedonistisches Paradigma (einschl. der zugehörigen Methoden) in die Politikwissenschaft verpflanzen, um von dort dann die eine oder andere Frage — nun ökonomisch zubereitet — heim in ihr Fach zu holen. Der Artikel von Nordhaus (1975) ist das bekannteste Beispiel, dem viele dann gefolgt sind.



Die vorliegende Arbeit ist zwar durch diese Diskussion angeregt, sie widmet sich aber gerade nicht der Frage, ob es einen solchen politischen Konjunkturzyklus gibt. Vielmehr untersucht sie, ob es ihn geben sollte, wenn eine Regierung sich gerade so verhält, wie ein guter Ökonom die Welt sieht: Unter Nebenbedingungen maximierend (die Wählerstimmen nämlich). Dies ist ein kluger Zug des Autors. Er braucht sich um den Nachweis der Existenz solcher Zyklen nicht groß zu kümmern, sondern wählt den normativen Ansatz, versetzt sich in die Rolle des wohlmeinenden Beraters und entwickelt, wie die konjunkturpolitischen Ziele aussehen sollten. Auch dieses Vorgehen ist in der Ökonomie nicht ohne eine gewisse Tradition.

Der Autor beschreibt seine Fragestellung so: „Versucht eine optimal handelnde Regierung den Zielen der Stabilitätspolitik gemäß Schwankungen im Wirtschaftsablauf auszuschalten oder zumindest in ihren Auswirkungen zu mindern, so wie es ihr von der Theorie der quantitativen Wirtschaftspolitik im allgemeinen unterstellt wird? Oder nützt die Regierung vorgegebene Schwankungen (aus dem privaten Sektor der Wirtschaft) zur Erreichung ihrer Ziele aus, verstärkt diese, oder erzeugt möglicherweise neue zusätzliche Schwankungen?“ (S. 5).

Das Ergebnis kann unter den gegebenen Annahmen niemanden überraschen, der das ökonomische Kalkül für das tragende Lebensprinzip von Käufern und Verkäufern, von Regierungen, Wählern, Heiratswilligen und von vielen anderen Rollenträgern aus Gary Beckers Welt hält. Die Regierung sollte einen Zyklus erzeugen und steuern.

Das Ergebnis wird sodann durch einige Simulationen erläutert. Als Grundlage dazu dient ein kleines makroökonomisches Modell, das mit Hilfe von Daten aus der Bundesrepublik geschätzt wurde.

Die Arbeit wurde als Habilitationsschrift angefertigt. So ist sie denn auch: Eine klar definierte Fragestellung wird mit großem theoretischen Geschick und handwerklichem Können behandelt. Über die Tragweite seiner Ergebnisse verbreitet der Autor selbst keine Illusionen.

W. Meißner, Frankfurt am Main

*Haller, Heinz: Die Steuern. Grundlinien eines rationalen Systems öffentlicher Abgaben. 3., überarbeitete Auflage. Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1981. XII, 456 S. Ln. DM 98,—.*

Wie die vielfachen Verweise auf dieses Buch belegen, gehören „Die Steuern“ von Haller zu den deutschsprachigen finanzwissenschaftlichen Veröffentlichungen, die in den letzten 20 Jahren stärkste Beachtung gefunden haben. „Die Steuern“ zeichnen sich dadurch aus, daß dort ein Abgabensystem in einem „durchgehenden Gedankengang“ entfaltet wird. An finanzwissenschaftlichen Untersuchungen zu steuerwissenschaftlichen Einzelfragen, sei es mehr grundsätzlicher, mehr theoretisch spezieller oder mehr praktischer Natur, besteht kein Mangel. Haller spannt dagegen den gedanklichen Bogen von steuerkonzeptionellen Grundsatzfragen hin zu den einzelnen Abgaben und den sich bei ihnen stellenden Problemen. Dabei berücksichtigt er Praktikierbarkeitsprobleme und „Nebenziele der Besteuerung“; er nimmt Bezug auf ökonomische Kreislauf- und Wirkungszusammenhänge und beachtet die aus einem föderativen Staatsaufbau resultierenden beson-

deren Erfordernisse. Daß auf diese Weise im großen und ganzen ein Steuersystem herauskommt, das sich in seinen wesentlichen Zügen gar nicht so sehr von dem unterscheidet, was in der BR Deutschland praktiziert wird, könnte denjenigen beruhigen, der bei der praktizierten Besteuerung eher an Chaos als an System denkt. Wenn die Wirklichkeit eine solche Beruhigung jedoch nicht rechtfertigt, liegt das weniger an den von Haller gekennzeichneten Grundlinien eines Abgabensystems als daran, daß Haller nicht in die Niederungen hinabsteigt, denen die steuerberatenden Berufe ihre Existenz verdanken.

Die dritte Auflage der „Steuern“ wurde gegenüber der zweiten und der 1964 erschienenen ersten Auflage nur wenig geändert. Bei den kleineren Änderungen sind einzelne Aussagen abgeschwächt (an ca. 30 Stellen), vereinzelt finden sich auch Verstärkungen, häufiger Pointierungen und seltener kleinere Korrekturen und Differenzierungen. In größeren Änderungen hat Haller einzelne Aspekte ergänzt oder differenzierter behandelt. So akzeptiert er (S. 218) eine Förderung des technischen Fortschritts als staatliche Aufgabe, obwohl er an seinem grundsätzlichen Vorbehalt gegen eine Wachstumspolitik festhält. Sondersteuern zwecks Konservierung erschöpfbarer Ressourcen werden als potentiell gerechtfertigt charakterisiert (S. 292 f.). In stärkerem Maße neu gefaßt sind die Ausführungen über „Lokalsteuern“ (S. 366 ff.) und über die „Modifikationen bei föderativem Staatsaufbau“, bei denen stärker vor allem auch die Konsequenzen von (jetzt nach Ertrags- und Gesetzgebungshoheit differenzierten) Trennsystemen (S. 371 ff.) bedacht werden. Andere größere Änderungen stehen im Zusammenhang mit der Besteuerung von Körperschaften. In der ersten Auflage kannte Haller die Anrechnungsmethode noch nicht; er spricht sich jetzt dafür aus, während er in der ersten Auflage der dort begrifflich so nicht eingeführten Freistellungsmethode den Vorzug gab. Insgesamt veranlassen die zwischenzeitlich erfolgte Umsatzsteuer- und Körperschaftssteuerreform Haller nur zu verhältnismäßig geringen Änderungen. Es spricht für Hallers ursprünglichen Entwurf, daß die mit diesen Reformen verbundenen spezifischen Lösungskonzeptionen relativ einfach in das Konzept der ersten Auflage integriert werden konnten.

In einigen Fällen hat Haller auch grundlegendere Vorstellungen revidiert. Er schätzt die Möglichkeit einer Inflationsdämpfung mit Hilfe von Umsatzsteuererhöhungen jetzt optimistischer ein (S. 278 f.), er ändert seine Auffassungen über eine steuerliche Erfassung des Freizeitnutzens wie auch — damit zusammenhängend — seine Ansichten zur Rechtfertigung von Vermögensteuern. Es ist ihm jetzt besonders wichtig, danach zu unterscheiden, ob das Vermögen aus Konsumverzicht entstanden ist oder nicht.

Aufmerksamkeit verdient auch, was nicht geändert wurde. Es muß erwähnt werden, daß die sog. Theorie der optimalen Besteuerung, zu der in den 70er Jahren im angelsächsischen Bereich eine schon nicht mehr übersehbar Fülle von Beiträgen erschienen ist, gar nicht beachtet wird. Hinzuweisen ist auch darauf, daß Haller weiterhin an einem Verständnis von steuerlicher Leistungsfähigkeit festhält, das durch eine Nutzenbetrachtung geprägt ist. Die Steuerlastverteilung soll sich nach der privaten Bedürfnisbefriedigung richten und so erfolgen, daß alle durch die Besteuerung eine relativ gleiche Minderung ihres Bedürfnisbefriedigungsniveaus erfahren. Auf die zahlreichen Gegenargumente, die seit dem Erscheinen der ersten Auflage gegen diese Konzeption einer Besteuerung nach der Leistungsfähig-

keit vorgebracht wurden, geht Haller in der Neuauflage seines Buches nicht ein. Er weist auf diese Gegenargumente hin und betont, daß die auch von ihm „selbst dargelegten Schwächen dieser Konzeption keinen Anlaß geben, von ihr abzugehen“ (S. 115). Diese Auffassung hat er in eigenen Veröffentlichungen in den 70er Jahren begründet, wobei besonders sein im Jahre 1973 im Finanzarchiv erschienener Aufsatz „Zur Diskussion über das Leistungsfähigkeitsprinzip“ („Diskussion“) zu erwähnen ist. Nicht mehr berücksichtigt wurde allerdings der für eine Beurteilung der Hallerschen Konzeption m. E. wichtige Beitrag von D. Schneider: Bezugsgrößen steuerlicher Leistungsfähigkeit und Vermögensbesteuerung (Finanzarchiv, N. F., Bd. 37 (1979, S. 26ff.)). Daß Haller in der Neuauflage seines Buches eine Detailauseinandersetzung mit den kritischen Stellungnahmen zu seiner Besteuerungskonzeption meidet, ist zu begrüßen. Hätte er sich anders verhalten, wäre das für den Leser unvermeidlich mit einer Erschwernis verbunden gewesen, dem roten Faden zu folgen und den für Haller zu Recht so wichtigen Systemzusammenhang zu erkennen.

Trotz der Zustimmung zu dieser Vorgehensweise ist jedoch zu fragen, ob es angesichts der Diskussion um das Leistungsfähigkeitsprinzip und angesichts neuerer Entwicklungen in der Steuerwissenschaft nicht doch besser gewesen wäre, wenn Haller seine Konzeption modifiziert hätte. Offenkundig meint er, das Festhalten an seiner Konzeption mit seinen in den 70er Jahren erschienenen Publikationen hinreichend begründet zu haben. Was sind — da er ja Schwächen seiner Konzeption konzidiert — seine zentralen Rechtfertigungsgründe dafür? Die Antwort auf diese Frage: „Wenn man das Leistungsfähigkeitsprinzip über Bord wirft, so wird die Besteuerung mit Sicherheit willkürlich. Das Äquivalenzprinzip kann nicht zum Maßstab für die *allgemeinen* Abgaben gemacht werden, und ein Drittes gibt es nicht“ (S. 423, gleichlautend schon in der ersten Auflage). Äußerungen ähnlichen Gehalts und ähnlicher Entschiedenheit finden sich an mehreren Stellen.

Wenn ich es recht sehe, erkennt Haller die Willkürfreiheit seiner Konzeption daran, daß sie es auf der Basis eines einheitlichen Denkansatzes gestattet, zugleich etwas über die richtige Bestimmung der Bemessungsgrundlage und über die richtige Tarifgestaltung auszusagen: „Es geht darum, . . . , daß zwischen der Tarifentscheidung und den Entscheidungen, die für die Festlegung der Bemessungsgrundlage maßgebend ist, möglichst kein Bruch auftritt“ (Diskussion, S. 493). Dabei ist das einigende Band die Nutzenbetrachtung. Bezüglich der für die Tarifgestaltung zu ziehenden Konsequenzen mag sie zwar die in der Diskussion über das Leistungsfähigkeitsprinzip vor allem herausgestellten Schwächen haben. Bezüglich der Bestimmung der Bemessungsgrundlagen jedoch — da scheint für Haller kein Zweifel möglich — „kommt man ohne Nutzenüberlegungen nicht aus“.

Es sei akzeptiert, daß die Bestimmung von Tarif und Bemessungsgrundlage einem einheitlichen gedanklichen Entwurf entstammen sollte. Auch unter dieser Annahme überzeugt die von Haller vorgelegte Konzeption allerdings nur, wenn die Bemessungsgrundlage nach ihr willkürfrei bestimmt werden kann. Für manche stellt sich schon da die Schwierigkeit, daß die — wegen der bekannten Nutzenmessungsproblematik — anerkannten Methoden empirischer Wissenschaft keine Prüfung der aus einem Nutzendenken für die Besteuerung gezogenen Konsequenzen in der Realität gestatten. Haller entgegnet, ein gefühlsmäßiger Maßstab sei besser als keiner. Doch wendet er seinen gefühlsmäßigen Maßstab auch willkürfrei an? Nach

meinem Gefühl, nach einem Gefühl, von dem ich vermute, daß es ähnlich auch bei anderen vorhanden ist, tut Haller dies nicht.

Ein paar Beispiele: Nach meinem Gefühl erhöht das Verheiratetsein und das Kinderhaben im Normalfall das über das Existenzminimum hinausgehende private Bedürfnisbefriedigungsniveau. Wie sich auf diesem Hintergrund aus einem nutzenorientierten Leistungsfähigkeitsverständnis die Steuervorteile des Splitting als Konsequenz ergeben, ist mir trotz intensiven Befragens meiner Gefühle nicht einsichtig geworden. Sollte es daran liegen, daß ich zwischen privater und nicht-privater Bedürfnisbefriedigung nicht zu unterscheiden weiß?

Haller spricht sich für den Fall schwankender Periodeneinkommen bei progressiver Besteuerung für einen interperiodischen Progressionsausgleich („Steuerausgleich“) aus. Er begründet dies damit, daß für Personen mit schwankenden Einkommen die Bedürfnisbefriedigung über die Erwerbsspanne hinweg kleiner ist als die Bedürfnisbefriedigung bei stets gleicher Höhe der Periodeneinkommen. Wie einfache Überlegungen zeigen, ist bei einer Nutzenbetrachtung aus diesem Sachverhalt aber gerade nicht die Konsequenz zu ziehen, „daß für die Ausgleichsspanne die Steuer unter der Annahme gleicher Periodeneinkommen berechnet und die mehr bezahlte Steuer erstattet würde“ (S. 90). Die Bedürfnisbefriedigung der Personen mit schwankenden Einkommen ist wegen der Einkommensschwankungen doch niedriger, also ist für sie, um eine relative Opfergleichheit herzustellen, ein niedrigeres absolutes Nutzenopfer geboten, und zwar mit der Konsequenz, daß bei Nutzenfunktionen, die eine progressive Besteuerung gebieten, die Personen mit stets gleicher Höhe der Periodeneinkommen (in Geldeinheiten) insgesamt weniger Steuern zahlen sollten als die Personen mit den schwankenden Einkommen<sup>1</sup>.

Es lassen sich weitere Ungereimtheiten anführen. So sind die Auffassungen Hallers zur steuerlichen Behandlung der Ersparnis wohl kaum mit einem Nutzendenken schlüssig zu begründen, wie Dieter Schneider es in dem oben zitierten Aufsatz dargelegt hat. Dem Ökonomen sollten eindeutige Einkommen-Nutzen-Beziehungen in einer Welt mit sich verändernden relativen Güterpreisen, sich verändernden und interpersonell unterschiedlichen Bedürfnissen von der ökonomischen Theorie her überhaupt einige Schwierigkeiten bereiten. Es ist doch einzig die Notlösung (empirisch durchschnittlicher) Normalnutzenfunktionen, die Haller vor der Konsequenz bewahrt, eine unterschiedliche steuerliche Belastung von Personen fordern zu müssen, die in äußerlich gleichen (Einkommens-, Vermögens-, Familien-, Gesundheits-)Umständen leben!

Es könnte sein, daß Haller bereit ist, die sich aus einer Nutzenbetrachtung für bestimmte Fragen ergebenden Konsequenzen auch tatsächlich zu ziehen. Die Folgerungen daraus für die steuerliche Behandlung von Ehen und Familien stünden wie gleichfalls die steuerliche Ungleichbehandlung von „äußerlich gleichen“ Personen vermutlich in einem Widerspruch zu den in der Verfassung der BR Deutschland getroffenen Wertentscheidungen. Da Haller die auf der Basis einer Nutzenbetrachtung gebotenen Konsequenzen selbst nicht billigen wird, vermute ich, daß die Nutzenorientierung für ihn

<sup>1</sup> Für eine dies belegende Beispielsrechnung s. J. Hackmann (1975), Interperiodische Durchschnittsbesteuerung des Einkommens, Finanzarchiv N. F., Bd. 34, S. 4/5, Fn. 6.

nur ein sekundärer Orientierungsmaßstab ist. Dieser Maßstab ist auf den ersten Blick sehr attraktiv. Eine an den wirklichen individuellen Nutzengrößen orientierte Besteuerung würde nicht zu einer Verzerrung wirtschaftlicher Entscheidungen führen (s. die von Haller behauptete Neutralität einer („allgemeinen“) Einkommensteuer). Zugleich könnte sie als Maßstab für eine unter Gerechtigkeitsgesichtspunkten vorzunehmende Steuerlastverteilung in Frage kommen. Doch was ist zu tun, wenn nicht einmal diese Harmonie zwischen der Allokationszielsetzung und dem Gerechtigkeitsideal besteht? — Es spricht für den pragmatischen Sinn von Haller, der in seinem Buch immer wieder zu greifen ist, daß er seinen Nutzenmaßstab generell so versteht und auslegt bzw. von den Politikern so festlegen läßt, daß steuerpolitisch nichts Verstiegene herauskommt. Ist diese Interpretation richtig, wüßte der an steuerwissenschaftlichen Grundsatzfragen interessierte Leser allerdings gerne etwas mehr über den Maßstab, von dem es sich herleitet, wie der „Nutzenmaßstab“ in den Fällen zu verstehen ist, in denen seine konsequente Anwendung mit der pragmatischen Vernunft konfiguriert.

Damit kommt das wohl entscheidende Motiv Hallers für sein Festhalten an seinem Leistungsfähigkeitsverständnis ins Blickfeld. Ihm fehlt die konstruktive Alternative. Gegen die Kritik von Littmann und anderen „Redistributionstheoretikern“ schreibt er: „Könnten (sie) nachweisen, daß bei ihrer Konzeption eine bessere Absicherung gegen Sonderinteressen gegeben ist und damit ein „sinnvolleres“ Ergebnis zustandekommt, vor allem aber auch, daß ihre Konzeption praktikabel ist, dann könnte man sich zu ihrer Meinung bekehren“ (Diskussion, S. 482). Angesichts dieser Stellungnahme vermißt man in der dritten Auflage allerdings doch eine eingehendere Suche, ob nicht konstruktive Alternativen zur Hallerschen Konzeption existieren.

Trotz der Zweifel an der inneren Schlüssigkeit der Hallerschen Leistungsfähigkeitsargumentation ist es zu begrüßen, daß „Die Steuern“ in der nunmehr überarbeiteten Auflage vorliegen. Es gibt keine Alternative zu diesem Buch, wenn nach einem aus neuerer Zeit stammenden finanzwissenschaftlichen Entwurf von „Grundlinien eines Systems rationaler Abgaben“ gesucht wird. Angesichts fortschreitender wissenschaftlicher Spezialisierung und der damit verbundenen Tendenz einer Konzentration der Aufmerksamkeit auf Einzelfragen und Einzelaspekte ist es äußerst wichtig, daß der Steuersystemgedanke auch in der Finanzwissenschaft lebendig bleibt und nicht zur ausschließlichen Domäne der Steuerrechtswissenschaft wird, die diesen Gedanken mit Tipke in jüngerer Zeit zu Recht so sehr hervorhebt. Viele werden die Verbindlichkeit, die Haller unverändert in der dritten Auflage für seine Konzeption beansprucht, für sich nicht gelten lassen, und manche hätten vermutlich eine Rücknahme dieses Anspruchs als angemessen empfunden. Der „Haller“ ist allerdings so oder so für die Finanzwissenschaftler, die sich mit Steuerfragen befassen, eine Herausforderung. Zum einen fordert er den, der an Spezialfragen arbeitet dazu auf, bei seinen Einzelergebnissen den größeren Systemzusammenhang nicht aus den Augen zu verlieren. Zum anderen provoziert er die Suche nach einem Alternativsystem; wegen des gedanklich umfassenden Zugriffs, den Haller dafür als hohen Maßstab vorgibt, ist eine resignative Reaktion der so Provozierten allerdings nicht auszuschließen.

J. Hackmann, Hamburg