

Buchbesprechungen

Sautter, Hermann: Regionalisierung und komparative Vorteile im internationalen Handel. (Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung 47.) J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1983. XIII, 353 S. Kart. DM 86,—,

Zweifelsohne wird Sautter mit der vorliegenden Arbeit zu einem nicht unwesentlichen Wandel in den Ansichten über die Strukturentwicklung des Welthandels und deren Determinanten in den letzten 5 Jahrzehnten beitragen. Seine Ergebnisse fördern nicht nur die bereits wachsende Skepsis gegenüber einigen überzogenen Vorstellungen von den Auswirkungen politischer Integrationsmaßnahmen, wie z. B. der Gründung der EWG, auf die Struktur des internationalen Handels. Sautters Arbeit bestärkt auch jüngere Regungen in der empirischen Außenwirtschaftsforschung, der historischen Perspektive in der Entwicklung des internationalen Handels (wieder) eine größere Aufmerksamkeit zu widmen, eine Einsicht, die wohl nicht zuletzt mit der Erfahrung eines neuerlichen Bruchs im Wachstumsprozeß der Weltwirtschaft zusammenhängt. Denn viele Beobachtungen, die in der kurzfristigen Analyse diesem oder jenem aktuellen Einfluß zuerkannt werden, gewinnen in der langfristigen Betrachtung eine ganz andere Erklärungsdimension, und manche signifikante Korrelationen, die in der Querschnittsanalyse noch als Ausdruck kausaler Zusammenhänge interpretiert werden können, weisen in der historischen Perspektive auf tiefer liegende gemeinsame Ursachen hin. Dieser Einwurf, so scheint es, trifft nun auch die lange Reihe von Versuchen, die Handelseffekte politischer Integrationsmaßnahmen zu messen.

Der Wert der Sautterschen Untersuchungsergebnisse begründet sich in diesem Zusammenhang weniger mit einer Ausgefeiltheit des formalen ökonomischen Instrumentariums als mit der Sorgfalt bei der schrittweisen Lösung inhaltlicher Probleme, wie sie jede Operationalisierung außenwirtschaftstheoretischer Hypothesen zum Zwecke ihrer empirischen Überprüfung zwangsläufig aufwirft. Dies gilt ungeachtet all der Einschränkungen, denen derartige empirische Untersuchungen z. B. allein aufgrund des verfügbaren Datenmaterials unterworfen sind, und der Vielzahl von Einzelentscheidungen, die bei der Wahl der Meßverfahren, der Konstruktion geeigneter Indikatoren und der Spezifikation der ökonomischen Modelle nur mit Plausibilitätsüberlegungen zu treffen sind. Derartige Schwächen weist (zum Trost mancher in Verlegenheit gebrachter Theorie) jede empirische Arbeit, folglich ebenfalls die von Sautter auf. Sautters Arbeit ist aber gerade auch deshalb wichtig, weil die einzelnen — z. T. neuartigen — Problemlösungen detailliert dargestellt und begründet werden, selbst auf die Gefahr hin, erst mit dieser Offenheit kritische Einwände herauszufordern. Unabhängig von den vielen bemerkenswerten Ergebnissen wird Sautters Arbeit deshalb allein schon aufgrund der in ihr gebundenen Forschungserfahrungen einen Standard in der empirischen Außenwirtschaftsforschung setzen.

Sautter geht es zunächst um eine Analyse räumlicher Strukturen im internationalen Handel und deren Veränderungen zwischen 1928 und 1976. Sein besonderes Interesse gilt dabei Regionalisierungstendenzen im Welthandel infolge protektionistischer bzw. präferentieller Maßnahmen einzelner Handelsblöcke. Darüber hinaus beschäftigt sich Sautter vor allem mit der Frage, inwieweit sich die beobachteten Verflechtungsstrukturen im internationalen Handel neben anderen Einflußgrößen durch das Wirken komplementärer Wettbewerbsvorteile der Untersuchungsländer erklären lassen.

Im ersten Teil seiner Arbeit beschreibt Sautter raumstrukturelle Veränderungen im Handel der 70 Untersuchungsländer mit Hilfe der Außenhandelsintensitäten, einem üblichen, wenn auch in der exakten Interpretation nicht leicht handhabbaren Maß der Gesamthandelsströme (vgl. dazu Haass, 1982; Haass, Peschel, 1982, S. 14 ff.). Erkennbar wird, daß die These einer fortschreitenden „Trilateralisierung“ des Welthandels, d. h. einer Ausdifferenzierung dreier räumlich deutlich voneinander abgegrenzter Handelsblöcke um Japan, Westeuropa und die USA, insoweit relativiert werden muß, als die Messungen auf Tendenzen einer gegenseitigen Durchdringung in den jeweiligen Peripherien im Bereich der Schwellen- und Entwicklungsländer hindeuten. Bei der Betrachtung der internen Verflechtungsstrukturen der beiden (politischen) Integrationsräume E(W)G und EFTA innerhalb des westeuropäischen Handelsblocks findet Sautter eigene Beobachtungen teilweise bestätigt (vgl. Haass, Peschel, 1982, S. 100 ff.). Zwar stiegen die Außenhandelsintensitäten im Handel zwischen den EG-Gründungsstaaten zwischen 1959 und 1970 deutlich an, doch erreichten sie damit zumeist nur eine Verflechtungsintensität, die diese Länder auch schon vor der Desintegrationsperiode in der Zwischenkriegszeit oder bereits kurz nach dem Zweiten Weltkrieg aufweisen konnten. Zudem fielen die Intensitäten im EG-internen Handel in der Regel dann wieder bis 1976, so daß sich nicht einmal die Erwartung kontinuierlich steigender interner Verflechtungsintensitäten als Indiz für irgendwelche Integrationswirkungen bestätigt findet. Deutlicher sind in diesem Sinne dagegen Integrationseffekte in der Entwicklung der internen Außenhandelsintensitäten innerhalb der Gruppe der EFTA-Mitglieder zu erkennen. Vor allem fällt hier das hohe Verflechtungsniveau der skandinavischen Länder untereinander ins Auge. Wie im Fall der E(W)G nehmen auch die EFTA-internen Außenhandelsintensitäten zwischen 1970 und 1976 teilweise wieder ab.

Derartige nicht zweifelsfrei interpretierbare Ergebnisse legen den Versuch nahe, den Integrationseinfluß auf die Entwicklung der Außenhandelsintensitäten im Rahmen eines komplexeren ökonomischen Erklärungsansatzes von anderen relevanten Determinanten zu isolieren. Eine Gruppe solcher Determinanten, und zwar „ausstattungs-, produktivitäts-, verfügbarkeits- und standortbedingte Vorteile“ (S. 79) faßt Sautter unter dem Begriff der „komparativen Wettbewerbsvorteile“ zusammen. Im zweiten Teil, der in gewisser Weise einen Schwerpunkt der Arbeit bildet, wird dieses Erklärungskonzept operationalisiert.

Zunächst aggregiert Sautter die Warengruppen nach dem dreistelligen SITC zu 11 Gütergruppen spezifischer *Produktionserfordernisse*. Für jede dieser Gütergruppen werden anschließend arithmetisch-lineare Regressionen der *Produktionsmöglichkeiten* der Untersuchungsländer (dargestellt durch ein Set von 14 Indikatoren) auf deren gewogene Salden im Außenhandel mit diesen Waren durchgeführt. Mit den signifikanten Koeffizienten dieser

gütergruppenspezifischen Quasi-Produktionsfunktionen (Netto-Output eines Landes als Funktion bestimmter einheimischer Inputs) berechnet Sautter fiktive Außenhandelsalden, die „ausschließlich das Ergebnis der Determinanten komparativer Vorteile widerspiegeln“ (S. 216) und die sich dann länderpaarweise zu (Gesamt-)Indikatoren *komplementärer* Wettbewerbsvorteile zusammensetzen lassen. Der Zweck der Quasi-Produktionsfunktion besteht folglich im wesentlichen darin, die gewogenen Außenhandelsalden — die sich natürlich auch direkt zur Bildung von Indikatoren komplementärer Wettbewerbsvorteile hätten verwenden lassen können — um Einflüsse zu korrigieren, die sich nicht mit ihren signifikanten Inputs erklären lassen.

Zweifellos beschreitet Sautter damit einen neuen Weg in der Operationalisierung bestimmter von der Theorie als wesentlich erachteter Determinanten des internationalen Handels. Zum einen wäre jedoch die Sinnhaftigkeit dieses Vorgehens noch deutlicher geworden, wenn Sautter der Erklärungskraft seines Indikators komplementärer Wettbewerbsvorteile die eines groben Indikators z. B. auf der Grundlage der unkorrigierten Außenhandelsalden gegenübergestellt hätte. Zum anderen fragt sich, ob es sich tatsächlich um *komparative* oder nicht schlicht um *absolute* Produktionsvorteile handelt, die durch Sautters Indikator erfaßt werden, eine Frage, die auf eine im Bereich der empirischen Außenwirtschaftsforschung häufig anzutreffende Begriffsunstimmigkeit zielt und einige theoretische Brisanz enthält.

Im dritten Teil der Arbeit wird der Indikator komplementärer Wettbewerbsvorteile neben Dummy-Variablen für die Zugehörigkeit zu handelspolitischen Präferenzsystemen und weiteren Einflußgrößen mittels multipler Regressionen auf seinen Beitrag zur Erklärung der Außenhandelsintensitäten einzelner Länder und Ländergruppen überprüft. Die Ergebnisse lassen erkennen, daß den im Zeitablauf wenig veränderlichen Determinanten wie der psychischen und physischen Entfernung zwischen den Ländern der größte Erklärungswert zukommt. Der Einfluß eines Teils der untersuchten Determinanten schwankt dagegen recht erheblich von Land zu Land bzw. von Ländergruppe zu Ländergruppe. Dies gilt zum einen für den Indikator komplementärer Wettbewerbsvorteile, für eine Variable, die das Spezialisierungspotential eines Landes abbilden soll und den Exportanteil von Warengruppen mißt, die sich weltweit durch einen stark intra-industriellen Handel auszeichnen, und schließlich auch für die Differenz im nationalen Pro-Kopf-Einkommen, mit der Sautter Ähnlichkeiten in der Nachfragestruktur der Untersuchungsländer erfassen will. Zum anderen schwankt auch der Erklärungsbeitrag der Dummy-Variablen für die Zugehörigkeit zu bestimmten (politischen) Integrationsräumen. Im Fall der EG-Länder erweist er sich wie auch — um ein anderes Beispiel zu nennen — im Fall der Mitglieder der Latein-amerikanischen Freihandelszone als insignifikant, im Fall der EFTA-Länder durchweg dagegen als signifikant.

Die Ergebnisse hinsichtlich der europäischen Integrationsräume scheinen auf den ersten Blick geläufigen Vorstellungen zu widersprechen, nach denen die EFTA in ihren Integrationsbemühungen weniger erfolgreich war als die E(W)G. In einer Querschnittsanalyse, wie sie Sautter für das Jahr 1970 durchführte, werden jedoch leicht auch die *traditionell* hohen Verflechtungsintensitäten innerhalb der Gruppe der skandinavischen Länder, Großbritanniens und Skandinaviens und zwischen der Schweiz und Österreich als EFTA-Einflüsse identifiziert (vgl. dazu die Ergebnisse der Strukturanalyse 1900 bis 1977

von Haass, Peschel, 1982). Außerdem wäre zu berücksichtigen, daß es anderen empirischen Außenwirtschaftsforschern, z. B. Aitken (1973) auf aggregierter und Bröcker (1983) auf einer sektoral disaggregierten Ebene gelungen ist — letzterer sogar für denselben Außenhandelsquerschnitt, den Sautter untersucht —, einen signifikanten E(W)G-Einfluß zu isolieren. Diese widersprüchlichen Ergebnisse sind zum Teil auf die verschieden spezifizierten Erklärungsansätze zurückzuführen, hängen zu einem anderen Teil sicherlich aber auch mit der Konstruktion der Distanzvariablen zusammen. Sautter verwendet neben der geographischen Distanz als Indikator räumlicher Handelshemmnisse eine Nachbarschaftsvariable als Maß geringer psychischer Entfernung. Im Fall der E(W)G-Länder erweist sich diese Nachbarschaftsvariable wie auch im Fall der EFTA-Mitglieder als signifikant. Denkbare wäre damit, daß aufgrund der räumlichen Kohärenz des EWG-Raumes ein Teil möglicher Integrationswirkungen von dieser Variablen geschluckt wird. Darüber hätte eine Sensibilitätsanalyse der Ergebnisse auf verschiedenartig konstruierte Indikatoren wie auch auf unterschiedlich spezifizierte Erklärungsansätze Aufschluß geben können.

Das Problem einer ungenügenden Trennschärfe der verwendeten Indikatoren hinsichtlich der Einflüsse, die durch sie abgebildet werden sollen, erschwert auch die Interpretation der (signifikanten) geographischen Distanz. Handelt es sich dabei um einen Indikator aktueller Transportkostendifferenzen oder um ein geeignetes Maß für Kommunikationskosten, von denen man weiß (vgl. Herrmann u. a., 1982), daß sie mit der Fortdauer traditioneller Handelsbeziehungen sinken und deshalb den in *früheren* Zeiten einmal stärkeren Einfluß der Transportkosten widerspiegeln. Eine Interpretation letzterer Art könnte auch die von Sautter beobachtete (und die eigenen Untersuchungsresultate in erstaunlicher Weise bestätigende, vgl. Haass, Peschel, 1982) historische Persistenz bestimmter räumlich kohärenter Außenhandelsstrukturen über mehr als 5 Jahrzehnte erklären helfen.

Schließlich verdienen auch noch Sautters Untersuchungsergebnisse hinsichtlich der Verflechtung der Schwellen- und Entwicklungsländer eine kurze Würdigung. Die Lösung aus einer eindeutigen Zuordnung zu einem der Handelsblöcke interpretiert Sautter ganz richtig nicht als Ausdruck eines wachsenden handelspolitischen Selbstbewußtseins, könnte sie doch auch lediglich das Ergebnis einer verschärften Konkurrenz der Industrieländer untereinander um diese Märkte sein. Daß dieser Konkurrenzkampf nicht nur mit „rein ökonomischen“ Mitteln ausgetragen wird, macht Sautter am Beispiel Lateinamerikas deutlich. Danach bilden die USA mit Lateinamerika keine „natürliche“ Region. Vielmehr sei die hohe Außenhandelsintensität mit den USA „auf zahlreiche Einflüsse politischer, institutioneller und ökonomischer Art zurückzuführen, wie z. B. den dominierenden politischen Einfluß der USA in Lateinamerika, der teilweise innerhalb der ‚Organisation Amerikanischer Staaten‘ institutionalisiert ist, oder die große Bedeutung US-amerikanischer Firmenniederlassungen für die Wirtschaft lateinamerikanischer Staaten“ (S. 283). Es hätte natürlich den Rahmen der Arbeit gesprengt, derartige Dominanzeinflüsse genauer zu spezifizieren und in das Erklärungsmodell der Außenhandelsintensitäten mit aufzunehmen. Vielleicht stößt da aber auch eine Analyse des Welthandels, wie Sautter sie in beispielhafter Weise durchgeführt hat, an prinzipielle Grenzen. Insgesamt gesehen, bietet Sautters Arbeit eine Fülle empirischer Erkenntnisse und Anregungen für die weitere Theoriebildung.

Literatur:

Aitken, Norman D. (1973); *The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis*, in: *The American Economic Review* 63, 881 - 891. — *Bröcker*, Johannes (1983); *Interregionaler Handel und ökonomische Integration. Empirische Modelle für westeuropäische Länder und Regionen*. Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel (Hrsg. Karin Peschel), Bd. 6, München. — *Haass*, Jens M. (1982), *Multi-laterale Integrationsmaße zur Analyse hierarchischer Strukturen im internationalen Handel — Ein graphentheoretischer Ansatz*, in: *Allgemeines Statistisches Archiv*, Bd. 66, Nr. 2, 97 - 119. — *Haass*, Jens M., *Peschel*, Karin (1982); *Räumliche Strukturen im internationalen Handel. Eine Analyse der Außenhandelsverflechtung westeuropäischer und nordamerikanischer Länder 1900 - 1977*. Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel (Hrsg. Karin Peschel), Bd. 3, München. — *Herrmann*, Hayo, *Schmidtke*, Wolf-Dieter, *Bröcker*, Johannes, *Peschel*, Karin (1982); *Kommunikationskosten und internationaler Handel. Überlegungen zum Marktverhalten von Exporteuren und empirische Untersuchungen zur Erklärung der Außenhandelsverflechtung*. Schriften des Instituts für Regionalforschung der Universität Kiel (Hrsg. Karin Peschel), Bd. 4, München. J.-M. Haass, Kiel

Wilhelm, Jochen: *Finanztitelmärkte und Unternehmensfinanzierung*. Heidelberger betriebswirtschaftliche Studien. Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg-New York 1983. XI, 312 S. Geheftet DM 78,—.

Die hier vorzustellende Monographie über die kapitalmarkttheoretischen Grundlagen und Anwendungen einer dynamisch modellierten Finanzierungstheorie ist ein Teil der betriebswirtschaftlichen Habilitationsschrift des Verfassers. Das Buch, dessen Aussagen und Ergebnisse aus Gleichgewichtsmodellen bei Unsicherheit deduziert werden, hat sich die Behandlung von Fragen der Unternehmensfinanzierung auf der Grundlage einer Untersuchung von Finanztitelmärkten zum Ziel gesetzt. Wilhelm geht von der These aus, daß die dynamische gegenüber der geläufigeren statistischen Modellierung neue Aspekte der Struktur von Kapitalmärkten (Finanztitelmärkten) aufdecken kann. Die für solche dynamische Modellansätze naheliegende Behandlung von Finanztiteln mit Wahlrechten der Anleger, z. B. von Wandelobligationen oder Optionsanleihen, unterbleibt allerdings in diesem Buch (in der Habilitationsschrift werden auch die Preise für Finanztitel mit Wahlrechten abgeleitet); die neuen Aspekte der dynamischen Modelle beziehen sich auf die in Mehrperiodenansätzen auftretenden speziellen Probleme der Herleitung von Gleichgewichtspreisen.

Das Buch ist in drei Abschnitte gegliedert. Nach der Einleitung befaßt sich der umfangreiche zweite Abschnitt mit der Diskussion und Neuentwicklung dynamischer Kapitalmarktgleichgewichtsmodelle. Der weniger umfangreiche dritte Abschnitt ist dann den Anwendungen kapitalmarkttheoretischer Überlegungen auf finanzierungstheoretische Fragestellungen gewidmet. Der Arbeit ist ein Literaturverzeichnis von ca. 350 Titeln angefügt, das die wesentliche bis heute zu Fragen der Kapitalmarkttheorie sowie der Finanzierungstheorie auf kapitalmarkttheoretischer Grundlage erschienene Literatur umfaßt.

Im ersten Kapitel des zweiten Abschnitts entwickelt Wilhelm eine dynamische Verallgemeinerung des für die neuere Finanzierungstheorie grundlegenden Capital Asset Pricing Model (CAPM). Das Modell bezieht die Konsum-Spar-Entscheidungen der Anleger explizit in die Ableitung der Gleichgewichtspreise an Finanzierungstitelmärkten ein. Es geht wie das herkömmliche CAPM davon aus, daß in einem ersten Schritt der Analyse von Transaktionskosten und Steuern abstrahiert werden kann. Ergebnis der Analyse ist eine Preisgleichung für Finanztitel, die sich von der des statischen Kapitalmarktmodells wesentlich darin unterscheidet, daß das systematische Risiko nicht am Marktwert des Marktportefeuilles, sondern am Barwert der aus dem Marktportefeuille fließenden zukünftigen Ausschüttungen zu messen ist. Die Preisgleichung wird für alternative Nutzenfunktionen spezifiziert, für die auch die zeitliche Entwicklung der Portefeuillestrukturen im Marktgleichgewicht angegeben werden. Schließlich erfolgt eine Gegenüberstellung der Ergebnisse mit denen des statischen CAPM, die zeigen, daß das statische Kapitalmarktmodell dann stellvertretend für ein Mehrperiodenmodell benutzt werden kann, wenn der Zinssatz für risikofreie Anlagen nicht zufallsbedingt schwankt und außerdem auf die Finanztitel bis zum Planungshorizont keine Ausschüttung entfallen (S. 106).

Das zweite Kapitel ist der Entwicklung des mehrperiodigen State-Preference-Ansatzes und seines Vergleichs mit dem dynamischen zweiparametrischen Kapitalmarktmodell gewidmet. Darüber hinaus wird die Anwendbarkeit dieses Ansatzes auf die Bewertung von Finanztiteln mit Haftungsbeschränkungen nachgewiesen. Dieser Anwendungsbezug steht auch im Mittelpunkt des dritten Kapitels über die Bewertung von Fremdkapitaltiteln bei Berücksichtigung des in den einzelnen Teilperioden der Kreditlaufzeit herrschenden Konkursrisikos des Emittenten.

- Zur Beschreibung der Fristigkeitsstruktur der Zinssätze werden die Erwartungs- und Liquiditätspräferenzhypothese dargestellt und gezeigt, daß unter nicht unrealistischen Bedingungen aus dem dynamischen Kapitalmarktmodell eine positive Liquiditätsprämie abgeleitet werden kann.
- Die Risikostruktur der Zinssätze wird als Funktion des Kreditbetrages, der Kreditlaufzeit und des Nominalzinssatzes abgeleitet und mit der in der Literatur postulierten Struktur verglichen.

Der dritte Abschnitt beschäftigt sich mit der Anwendung der Kapitalmarkttheorie auf die finanzwirtschaftlichen Grundprobleme der optimalen Gestaltung der Kapitalstruktur sowie der Ausschüttungs- und der Investitionspolitik von Unternehmen. Wilhelm gibt im ersten Kapitel dieses Abschnitts einen kompakten Überblick über die theoretisch fundierten Literaturmeinungen zu diesen drei Problemkreisen. Die Diskussion der Ansätze zur Formulierung optimaler Investitionsstrategien führt ihn zu dem Ergebnis, daß die Kapitalmarkttheorie nur in Ausnahmefällen eine ‚objektiv richtige‘ Zielfunktion für Kapitalgesellschaften, nämlich die Marktwertmaximierung als die Interessen aller Anteilhaber widerspiegelnde Zielfunktion begünden kann. Daher will er versuchen, aus den entwickelten Marktmodellen Bedingungen der finanziellen Zulässigkeit von Investitionsprogrammen abzuleiten, d. h. nicht die Vorteilhaftigkeit von Investitionen, sondern ihre finanzielle Zulässigkeit prüfen (S. 245). Die Zielfunktionen solcher Modelle seien aus anderen unternehmensindividuellen Überlegungen abzuleiten. Wilhelm stellt das Postulat der Abkehr von Vorteilhaftigkeits-

untersuchungen und der Hinwendung zu Untersuchungen der finanziellen Zulässigkeit von Handlungsprogrammen als Facit der Literaturdiskussion und nicht als spezielle Implikation des mehrperiodigen Kapitalmarktmodells auf.

Die beiden letzten Kapitel der Arbeit sind den Fragen der finanziellen Zulässigkeit von finanzwirtschaftlichen Handlungsprogrammen und somit der Formulierung von Finanzierungsrestriktionen im Marktzusammenhang gewidmet. Dabei wird die Technik der flexiblen Planung auf der Unternehmensebene mit der Prüfung der finanziellen Zulässigkeit der Kapitalbudgets auf der Marktebene verbunden. Gefragt wird nach den Bedingungen, unter denen ein Investitionsprogramm durch Eigenfinanzierungsmaßnahmen oder durch eine bestimmte Kombination von Eigen- und Fremdfinanzierungen gedeckt werden kann. Wilhelm weist für seinen Modellansatz nach, daß „trotz der Gültigkeit der Irrelevanzthese im Sinne einer Unabhängigkeit des Unternehmenswertes von der Verschuldung die Bedingung einer vollständigen Finanzierbarkeit bei teilweiser Fremdfinanzierung von der Verschuldung keineswegs unabhängig ist“ (S. 279). Bei einer Mischfinanzierung aus Eigen- und Fremdkapital sind im allgemeinen weniger Investitionsprogramme finanzierbar als bei einer reinen Eigenfinanzierung. Daher läßt sich auch jene Dividendenpolitik des Unternehmens ableiten, die gerade noch die Finanzierbarkeit eines gegebenen Investitionsprogramms sicherstellt.

Die Monographie von Wilhelm stellt einen inhaltlich bedeutsamen und formal anspruchsvollen quantitativen Beitrag zur Weiterentwicklung der Kapitalmarkttheorie sowie zu ihrer Anwendung auf Fragen der Formulierung optimaler finanzwirtschaftlicher Handlungsprogramme von Unternehmen im Marktzusammenhang dar.

B. Rudolph, Frankfurt am Main

Böcker, Franz (Hrsg.): Preistheorie und Preisverhalten. Verlag Franz Vahlen, München 1982. 300 S. Kart. DM 26,50.

Bei diesem in der WiSt-Taschenbuchreihe erschienen Buch handelt es sich um eine Aufsatzsammlung, die es sich zur Aufgabe gestellt hat, „Fragen der Preisgestaltung nicht nur aus gesamt- und einzelwirtschaftlicher Sicht gerecht zu werden, sondern auch verhaltenswissenschaftliche, juristische und verbraucherpolitische Aspekte hinreichend zu berücksichtigen. Die Sammlung kann als Grundlage einer interdisziplinären Betrachtungsweise dienen; sie ist als begleitender Text für Lehrveranstaltungen zur Preispolitik auf fortgeschrittenem Niveau konzipiert.“ (S. V) Es soll mit diesem Sammelband, so der Herausgeber, in gewisser Hinsicht eine Integration der verschiedenen Denkansätze und Problemstellungen zu diesem Gebiet gefördert werden, wobei insbesondere einige häufig vernachlässigte Gesichtspunkte aufgegriffen werden sollen. Es wird somit ein hoher Anspruch an die vorliegende Aufsatzsammlung seitens des Herausgebers gestellt, so daß der Leser gespannt ist, wie diesem Anspruch im einzelnen Rechnung getragen wird.

Diese Aufsatzsammlung setzt sich zusammen aus acht Beiträgen verschiedener Autoren, die bereits in der für Studenten konzipierten Zeitschrift WiSt (Wirtschaftswissenschaftliches Studium — Zeitschrift für Ausbildung und Hochschulkontakt) in den Jahren 1973 bis 1982 veröffentlicht worden sind,

sowie sieben Beiträgen weiterer Autoren, die in einschlägigen deutschsprachigen Fachzeitschriften (Zeitschrift für Verbraucherpolitik, DBW — Die Betriebswirtschaft, Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung) erschienen sind. Allein diese Art der Zusammensetzung läßt auf eine gewisse Heterogenität der Aufsatzsammlung schließen.

Die Aufsatzsammlung „Preistheorie und Preisverhalten“ ist in vier Teile untergliedert, wobei der erste Teil aus dem für diese Aufsatzsammlung speziell verfaßten Überblicksartikel von Böcker besteht, der in der Einführung mit „Preistheorie und Preiswahrnehmung“ betitelt wird, in der Gliederung hingegen als „Preistheorie und Preispolitik — Ein Überblick“ bezeichnet wird. Der zweite Teil der Aufsatzsammlung „Preiswahrnehmung und Preisreaktion“ soll, so der Herausgeber, grundlegende Erkenntnisse des menschlichen Verhaltens bei alternativen Preisen referieren, wobei sowohl verhaltenstheoretischen als auch rein empirisch-statistischen Betrachtungsweisen Rechnung getragen werden soll. Dieser Teil soll erkenntnistheoretischen, der dritte und vierte Teil hingegen pragmatischen Zielsetzungen dienen. Der dritte Teil widmet sich der „Preispolitik ohne direkten Staatseinfluß“, wohingegen der vierte Teil sich mit der „Preispolitik und Staatseinfluß“ beschäftigt.

Es ist für eine Aufsatzsammlung ungewöhnlich, daß die einzelnen Beiträge der äußeren Struktur dadurch angeglichen wurden, daß eine alle Beiträge umschließende Feingliederung vorgenommen wurde, die den Eindruck einer geschlossenen homogenen Monographie suggeriert, wobei dieser Eindruck noch dadurch verstärkt wird, daß die Autorennamen zu den einzelnen Beiträgen nicht in der Gliederung erscheinen. Dies erstaunt um so mehr, als in der Einführung betont wird: „Der Idee einer vielschichtigen Betrachtungsweise folgend wurde nicht der Versuch unternommen, die einzelnen Beiträge einer merklichen inhaltlichen Angleichung zu unterwerfen.“ (S. 5).

Der den Sammelband einleitende von Böcker verfaßte Überblicksartikel soll eigenen Angaben zufolge die Funktion des Orientierungsrahmens zukommen. Dies erwartet man im allgemeinen auch, wenn eine Aufsatzsammlung präsentiert wird, um die Einordnung und Zuordnung der verschiedenen Aufsätze, aber auch um die Verbindungslinien zwischen den verschiedenen Themenbereichen aufzuzeigen. Es ist deshalb bedauerlich, daß dieser Aufgabe der Artikel von Böcker in keiner Weise gerecht wird. Nirgendwo findet man Hinweise oder Verbindungen zu den durch die verschiedenen Aufsätze angesprochenen Themenkreise; geboten wird vielmehr eine mißlungene Einführung in die Preistheorie auf dem untersten Niveau, die sich fast nur auf dem Gebiet der traditionellen Theorie der Preisbildung auf vollkommenen und unvollkommenen Märkten bewegt, wobei diese Darstellung eher einem Zerrbild einer veralteten Einführung in die Preistheorie für Studienanfänger gleicht. Bedauerlicher als diese thematische Fehlorientierung ist aber die Tatsache, daß dieser Artikel von Böcker übersät ist mit gravierenden materiellen Fehlern bzw. Fehldarstellungen. Aus der Vielzahl seien einige Beispiele genannt: Auf S. 3 wird erklärt: „Der Zusammenhang zwischen dem vermuteten Nutzen eines Produktes und dem Preis, den die Nachfrager für dieses Produkt zu zahlen bereit sind, konnte erst in der jüngeren Vergangenheit näher präzisiert werden; er wird häufig mittels sog. Preisbereitschaftsfunktionen (Nachfragefunktion, Anm. d. Rezensenten) abgebildet. Diese Funktionen stellen den Preis als eine Funktion des vermuteten Nutzens dar.“

Zur Preisbildung im Polypol wird z. B. von Böcker angeführt: „Der Preis ist hier unter faktischen Gesichtspunkten offensichtlich nicht geeignet, die auf ein Unternehmen entfallende Nachfrage nach einem Produkt zu erklären; ...“ (S. 9). Auf S. 10 werden Preisabsatzfunktionen für das Duopol auf dem vollkommenen Markt dargestellt, in denen erstaunlicherweise als Argumente verschiedene Preise der beiden Duopolisten auftreten. Zum Monopol schreibt Böcker: „Bei Marktgesetzmäßigkeiten, die durch eine multiplikative Preisabsatzfunktion wiedergegeben werden können, läßt sich analytisch der optimale Preis lediglich für eine preiselastische Nachfrage ableiten.“ (S. 15). Würde Böcker die Robinson-Amoroso-Relation kennen, dann würde er feststellen, daß generell der optimale (gewinnmaximale) Preis nur im elastischen Bereich der Preisabsatzfunktion (Marktnachfragefunktion) liegen kann. Auf S. 16 bemüht Böcker sich darum, das Lehrbuchmodell des Monopols sowohl verbal als auch grafisch darzustellen, was ihm allerdings mißlingt. Die umsatzmaximale Preismengenkombination auf der Preisabsatzfunktion wird als Cournotscher Punkt bezeichnet; es wird eine fallende Gesamtkostenkurve sowie negative Grenzkosten eingezeichnet, so daß die Monopollösung im unelastischen Bereich der Preisabsatzfunktion liegt. Böcker scheint ebenfalls mit der Marktmorphologie auf Kriegsfuß zu stehen. So führt er zum Homogenitätskonzept auf S. 17 aus: „... als besonders realitätsfern muß dabei das Konzept der Homogenität der Produkte eingestuft werden. Es geht davon aus, daß es eine Vielzahl von Produktmärkten gibt, die in sich völlig homogen, untereinander aber so heterogen sind, daß keinerlei Beziehungen zwischen den einzelnen Produkten bestehen.“ Im Schaubild auf S. 19 bezeichnet er die Marktform bei polypolitischer Nachfragestruktur sowie monopolistischer bzw. obligopolitischer Anbieterstruktur auf einem unvollkommenen Markt als monopolistische Konkurrenz. Nachdem Böcker nun die Preisbildung auf vollkommenen und unvollkommenen Märkten behandelt hat, erzählt er dann dem geneigten Leser auf S. 25: „Alle bisherigen Überlegungen zur Preisbildung basieren auf irgendwelchen Marktreaktionsfunktionen. Es wurde also gewissermaßen vom Markt her der optimale Preis ermittelt. Wenn Kosten dabei berücksichtigt wurden, dann lediglich dazu, eine untere Grenze für die Grenzümsätze aufzuzeigen. Dementsprechend wurden auch nie alle Kosten in den bisher dargestellten Kalkülen berücksichtigt, ...“ Diese Liste Böckerscher Stilblüten läßt sich ohne weiteres fortsetzen.

Wohlthuend dagegen hebt sich der bereits als WiSt-Artikel erschienene Beitrag von *Caspers* über die Grundlagen der Preiserwartungstheorie ab, der den zweiten Teil der Aufsatzsammlung „Preiswahrnehmung und Preisreaktion“ einleitet. *Caspers* präsentiert einen gut strukturierten und ausgewogenen Einblick in die Preiserwartungstheorie, wobei der Zusammenhang von Preiserwartungen und Antizipationen, die Prämissen der Preiserwartungstheorie, als auch die Modellansätze der Preiserwartungsbildung behandelt werden, so, wie sie in makroökonomischen Modellen in neuerer Zeit Berücksichtigung finden. In dem sich anschließenden Artikel von *Molt* geht es um die Preiswahrnehmung komplexer Güter am Beispiel der Pkw-Nutzung. *Molt* geht es im wesentlichen um die Frage, ob Autofahrer über die Kosten der Nutzung ihres Pkw und alternativer Beförderungsmittel die korrekten Vorstellungen haben. In der Tendenz konnte er durch eine empirische Untersuchung anhand einer Stichprobe von Autofahrern in Augsburg feststellen, daß die Gesamtkosten der Pkw-Nutzung i. d. R. unterschätzt, die nutzungsabhängigen Kosten allerdings recht gut geschätzt werden. Es ist jedoch *Molt* nicht zuzustimmen, wenn er feststellt, daß die Schätzungen eines Autofahrers

dann konsistent sind, wenn sich aufgrund der angegebenen Jahresgesamtkosten und Fahrleistung eines Pkw der gleiche Kilometerpreis berechnet, wie er für eine fiktive zusätzliche Fahrt per Pkw nach Bonn angegeben wird. Für eine Fahrt nach Bonn ist eine Grenzkostenbetrachtung (Analyse der nutzungsabhängigen Kosten) anzustellen, während bei der Berechnung der Jahresgesamtkosten pro Kilometer eine Durchschnittsanalyse durchgeführt werden muß. Daraus ergibt sich zwangsläufig eine etwas andere Beurteilung der Rationalität ökonomischer Handlungen der untersuchten Wirtschaftseinheiten. Auf Seite 57 erhebt Molt den Anspruch, ein Konzept der komplexen Kaufhandlung zu entwickeln. Was jedoch folgt, ist nur eine kurze Auflistung verschiedener Kostenarten, wie sie allgemein üblich bei Kapitalgütern berücksichtigt werden. Bedenkenswert ist hier die Frage, ob die sozialen Kosten überhaupt relevant sind. Dem Beitrag von Molt schließt sich ein Beitrag von *Diller* über den Preis als Qualitätsindikator an. Diller gibt zunächst einen Literaturüberblick hinsichtlich theoretischer und empirischer Aspekte der preisorientierten Qualitätsbeurteilung aus Konsumentensicht. Man vermißt eine Darstellung des Zusammenhanges von Qualitäts- und Preisfixierung aus Unternehmenssicht. Der besondere Wert des Beitrages von Diller liegt vor allem darin, daß eine empirische Analyse über den objektiven Zusammenhang zwischen Preis und Qualität im Spiegel der Ergebnisse vergleichender Warentests anhand der Beurteilungen und Preiserhebungen der Stiftung Warentest im Zeitraum von 1972 - 1976 vorgenommen wird. Die sehr gründliche empirische Analyse zeigt, daß der Preis ein äußerst unzuverlässiger Qualitätsindikator ist. In dem mit dem anspruchsvollen Titel „Preisreaktion, Markengoodwill, Lebenszyklus und Wettbewerbsintensität“ belegten Beitrag von *Nenning, Topritzhofer* und *Wagner* geht es um die empirische Analyse der Marktanteile vier großer miteinander in Konkurrenz stehender Unternehmen auf einem spezifischen Konsumgütermarkt. So werden zunächst die jeweiligen Marktanteile als Funktion der Preise und Werbeausgaben der Anbieter durch eine Kleinst-Quadrate-Schätzung ermittelt. Bei diesen Schätzungen erweisen sich nur sehr wenige Erklärungsvariable als signifikant. Was leider fehlt, ist eine Angabe der *Durbin-Watson*-Statistik, um ein Urteil über die Spezifikationsgüte des Modells zu erhalten. Alternativ zu diesem Schätzansatz wird des weiteren der laufende Marktanteil einer Marke ausschließlich als Funktion ihres bisher erreichten Marktanteils geschätzt (sog. Goodwill-Modell). Die für diesen Modelltyp erzielten ökonometrischen Ergebnisse sind nicht sehr ermutigend, was in der Einfachheit der Modellspezifikation begründet ist. Es darf hier sicherlich vermutet werden, daß Autokorrelation vorliegt, so daß die Standardfehler der geschätzten Koeffizienten noch größer sein dürften. Den zweiten Teil dieser Aufsatzsammlung schließt wiederum ein empirisch orientierter Beitrag von *Böcker* über „Preisreaktion und Wiederkaufverhalten“ ab. Böcker untersucht den Erklärungswert einiger stochastischer Markenwahlmodelle anhand des Marktes für Kartoffelknödel auf der Basis eines Haushaltspanels aus dem Jahre 1975 für die BRD. Die von Böcker erzielten Schätzergebnisse sind allerdings nicht sehr zufriedenstellend, was als Aufforderung zu einer Verbesserung der stochastischen Markenwahlmodelle aufgefaßt werden kann. Insgesamt betrachtet bewegt sich der Beitrag von Böcker auf einem hohen Niveau, was allerdings zu der Frage führt, ob im Rahmen dieser für Studenten konzipierten Aufsatzsammlung der Beitrag nicht deplaziert ist.

Den dritten Teil dieser Aufsatzsammlung „Preispolitik ohne direkten Staatseinfluß“ leitet ein Beitrag von *Schellhaas* über die Grenzkostenpreis-

regel ein. Bei dieser gut aufbereiteten Thematik handelt es sich primär um eine wohlfahrtstheoretische Analyse des Preissetzungsverhaltens von Unternehmen bei alternativen Annahmen über die Produktionstechnologie unter Berücksichtigung von kurz- und langfristigen Aspekten, so daß von der Themenstellung her dieser Beitrag etwas aus dem Rahmen der Aufsatzsammlung fällt. In die Linie dieser Aufsatzsammlung hinein paßt allerdings der sich anschließende Übersichtsartikel von *Raffée* über verschiedene Arten von Preisuntergrenzen, wobei diese als Mindestentgelte einer Güterübertragung im weitesten Sinne verstanden werden. Dem folgt ein interessanter Beitrag von *Diller*, der in Zusammenarbeit mit einer Großhandelszentrale ein kontrolliertes Marktexperiment durchführte, um die Wirkungsweise von Sonderangeboten mit unterschiedlichen Preisniveaus auf die Nachfrage nach den angebotenen Gütern in Lebensmittelfilialgeschäften zu untersuchen. Er kommt zu dem Ergebnis, daß unter Gewinn Gesichtspunkten kurzfristig Untereinkaufspreisverkäufe nicht lohnend sind, sie unter dem langfristigen Gewinnspektiv wegen des Kundenbindungseffekts jedoch positiv zu beurteilen sind. Ebenfalls empirisch orientiert ist der ausgezeichnete Beitrag von *Simon* über „Dynamische Preispolitik und Markenlebenszyklus“. Die umfangreichen empirischen Schätzungen von sorgfältig formulierten Nachfragefunktionen für 43 Markenartikel und den sich hieraus ergebenden Berechnungen für die Preiselastizitäten im Lebenszyklus zeigten, daß die zeitliche Entwicklung der Preiselastizität der Nachfrage eindeutig einem U-Muster im Lebenszyklus folgt und nicht, wie bisher allgemein angenommen, einen S-förmigen Verlauf aufweist. Beeindruckend ist auch, wie *Simon* zeigt, daß aufgrund der ökonometrischen Schätzergebnisse ohne großen Rechenaufwand eine optimale Preisstrategie über den gesamten Lebenszyklus einer Marke entwickelt werden kann. Dem Beitrag von *Simon* schließt sich ein Aufsatz von *Reichmann* über „Preispolitik in der Rezession“ an, wobei es im wesentlichen, ähnlich wie bei *Raffée*, um das Problem der Preisuntergrenzen geht. Wegen der thematischen Korrespondenz mit dem *Raffée*-Artikel stellt sich deshalb die Frage, warum dieser Artikel erst hier erscheint, bzw. warum er zusätzlich in dieser Aufsatzsammlung aufgenommen worden ist. Dieser dritte Teil der Aufsatzsammlung wird abgeschlossen durch einen kurzen Beitrag von *Wied-Nebbeling* über privat administrierte Preise, wobei auf definitorische Probleme, die theoretische Fundierung und die empirische Überprüfung der administrierten Preise eingegangen wird. Relativ breiter Raum wird der Wirkung der administrierten Preise auf makroökonomische Zusammenhänge wie Depression, Inflation und Stagnation gewidmet.

In einer Marktwirtschaft wird der Preis eines Gutes im Grundsatz durch Angebots- und Nachfragekräfte determiniert, wobei allerdings spezielle und generelle Rechtsvorschriften existieren, die diesen Markt Kräften hinsichtlich der Preisgestaltung Grenzen setzen. Mit diesem Bereich beschäftigt sich der vierte und letzte Teil dieser Aufsatzsammlung. Eröffnet wird dieser Teil durch einen Beitrag mit Übersichtscharakter von *Schmalen* über „Preisbildung und Rechtsordnung“. *Schmalen* untersucht dabei schwerpunktmäßig, welchen Einfluß das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) auf die Preisgestaltungsfreiheit hat. Diesem Artikel folgt eine rechtliche und ökonomische Analyse der vertikalen Preisbindung durch *Eichhorn*, sowie daran anschließend der vertikalen Preisempfehlung durch *Schenk*. Abgeschlossen wird dieser vierte Teil durch einen Beitrag von *Schmidtchen* über die Theorie des politischen Preises, die unter Rückgriff auf die ökonomische Theorie der Politik der Frage nachgeht, wie, warum und auf

welcher Höhe staatliche Preisinterventionen für verschiedene Güter vorgenommen werden. Diese vier Beiträge im letzten Teil dieser Aufsatzsammlung bilden sowohl von der Thematik als auch vom Niveau her eine relativ homogene Einheit. Alle Beiträge sind bereits in der Zeitschrift *WiSt* erschienen. Diese Homogenität hätte man sich auch für den zweiten und dritten Teil gewünscht.

In einer abschließenden Würdigung dieses Sammelbandes muß festgestellt werden, daß die in der Einführung formulierte Aufgabe, einige häufig vernachlässigte Gesichtspunkte der Preisbildung und des Preisverhaltens aufzugreifen, erfüllt worden ist. Insgesamt erweckt dieser Sammelband aber einen sehr heterogenen Eindruck, der nicht darauf zurückzuführen ist, daß das Gebiet „Preistheorie und Preisverhalten“ interdisziplinär angegangen wurde, sondern vielmehr dadurch entsteht, daß Beiträge unterschiedlichen Anspruchsniveaus ohne erkennbaren roten Faden zusammengefügt wurden, wobei die Gründe für die Auswahl und Reihung dieser Beiträge für den Rezensenten nicht erkennbar waren. Aber gerade dies erwartet man von einem Sammelband bereits erschienener Aufsätze. So muß man sich insbesondere fragen, worin sich denn von der grundlegenden Systematik her die Beiträge im zweiten Teil von denen im dritten Teil unterscheiden. Es stellt sich auch die Frage, warum so wichtige Gebiete, wie die der stochastischen Preistheorie und Informationsökonomik, die der Preisbildung erschöpfbaren Ressourcen und der Preisbildung im Rahmen der Modelle diskretionärer Managementsverhaltens, ausgespart wurden. Da die Beiträge in diesem Sammelband in gut zugänglichen Zeitschriften veröffentlicht wurden, kann man den Wert dieser Aufsatzsammlung auf dem Hintergrund der hier geäußerten Kritik als nicht sehr hoch ansehen.

H.-D. Kleinhückelskoten, Essen

Jansen, Paul: Das Inflationsproblem in der Zentralverwaltungswirtschaft. (Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen, H. 31.) Gustav Fischer Verlag, Stuttgart/New York 1982. 319 S. Geb. DM 38,—.

Obwohl sich bereits seit längerem eine Vielzahl von ökonomischen Analysen mit dem Inflationsphänomen in den Sozialistischen Planwirtschaften des Ostblocks beschäftigt, liegt bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt kaum eine umfassende und detaillierte Untersuchung vor. Das mag einmal daran liegen, daß das Fehlen relevanter statistischer Daten eine Diagnose erheblich erschwert, zum anderen scheinen vielfach Vorbehalte gegen Versuche einer generellen — über Einzelaspekte hinausgehenden — Inflationserklärung zu bestehen, die mit den besonderen institutionellen Rahmenbedingungen dieser Wirtschaftssysteme begründet werden. Diese Lücke versucht Jansen mit einer umfangreichen Monographie zu füllen. Sie gliedert sich in zwei Teile. Der erste Teil dient im wesentlichen der Inflationsdiagnose und der damit verbundenen theoretischen und empirischen Probleme, der zweite — wesentlich umfangreichere — Teil beschäftigt sich mit der Ursachenanalyse. Den Abschluß bildet eine Zusammenfassung in deutscher, englischer und russischer Sprache, der sich zwei längere Zitate russischer Autoren zur Planungsbürokratie und zu Versorgungsengepässen anschließen.

Dem Verfasser geht es in seiner Untersuchung insbesondere darum, ein allgemeines „Raster inflationsverursachender und -begünstigender Faktoren“ zu entwickeln, das eine raum-zeitlose Erklärung des Inflationsphänomens

unter den ordnungsspezifischen Besonderheiten zentral geleiteter Volkswirtschaften ermöglicht. Als Elemente des Rasters fungieren konkrete Ausprägungsformen des Planungs- und Lenkungs systems, das als konstituierende Ordnungsform von Wirtschaftssystemen gilt, so daß Inflation letztlich auf die Organisation der Planung und Koordination der Wirtschaftsprozesse zurückzuführen ist. Neben Mängeln der güterwirtschaftlichen und monetären Planung werden vor allem die vorhandenen Entscheidungsspielräume für die staatlichen Betriebe als Verursachungsfaktoren angeführt. Denn Entscheidungsspielräume ermöglichen die Entfaltung stabilitätswidrigen Verhaltens, das durch die mangelnde Effizienz der vorhandenen Systeme der materiellen und nichtmateriellen Sanktionen und Kontrollen nicht gemindert, sondern in vielen Fällen sogar gefördert wird. Daran können auch rechtliche Regelungen als Gestaltungsrahmen von Planung und Planverwirklichung wenig ändern, sofern sie die Qualität der Funktionsprinzipien unberührt lassen.

Im Diagnoseteil, dem ein kurzer Überblick über die Sichtweise der Politischen Ökonomie des Sozialismus zum Inflationsproblem voransteht, kommt Jansen zu dem Ergebnis, daß unter den verschiedenen Ausprägungsformen, die Inflation in den Sozialistischen Planwirtschaften annimmt, der zurückgestauten Inflation als für diese Systeme „geradezu spezifischen Form“ wesentliche Bedeutung zukommt. Zwar sei ein exakter Nachweis aufgrund der mangelnden Verfügbarkeit eines aussagefähigen Indikators nicht gegeben: die „komplexe und intuitive Berücksichtigung“ all jener Phänomene, die im allgemeinen mit zurückgestauter Inflation in Verbindung gebracht werden, wie Schwarzmärkte, Käuferschlangen, Korruption oder die Expansion der Spareinlagen, ermögliche jedoch zumindest eine halbwegs gesicherte Beurteilung.

Die Ausführungen Jansens sind interessant und bringen eine Fülle von ausführlichen Informationen über das Verhalten von zentralen Planinstanzen und staatlichen Betrieben, über Preisbildungsprinzipien im binnen- und außenwirtschaftlichen Verkehr oder die Ausgestaltung des Rechtssystems und deren mögliche Einflüsse auf die Kaufkraftentwicklung. Verschiedentlich geraten darüber jedoch methodische und theoretische Zusammenhänge zu kurz, wofür hier einige Beispiele angeführt werden sollen:

Wenig plausibel ist zunächst die eingangs vorgenommene Unterteilung in einen theoretisch-empirischen Teil, wobei ‚theoretisch‘ sich auf die Sichtweise der Politischen Ökonomie des Sozialismus bezieht, und einen Teil, der sich mit den Ursachen von Inflation befaßt. Abgesehen davon, daß mit Kronrod wohl einer der wichtigsten Vertreter der Sozialistischen Geldtheorie fehlt, wird damit allein die Argumentation der Sozialistischen Wirtschaftslehre als theoretisch qualifiziert. Dem widerspricht aber einmal, daß auch von Seiten der nichtsozialistischen Ökonomie theoretische Überlegungen zum Inflationsproblem in diesen Wirtschaftssystemen existieren; zum anderen strebt Jansen selbst nichts anderes an, als die Entwicklung einer Theorie, wenn er über die Beschreibung singulärer Sachverhalte hinaus jene Faktoren ermitteln will, die „losgelöst von Raum und Zeit inflationäre Prozesse in administrativ sozialistischen Staaten auslösen oder begünstigen können“.

Aus mehreren Gründen problematisch sind die herangezogenen Hilfsindikatoren für zurückgestaute Inflation. Erstens liefert ein großer Teil von ihnen Zustandsbeschreibungen (Käuferschlangen, Schwarzmärkte usw.) und

steht damit im Widerspruch zur vorangestellten Inflationsdefinition, nach der zurückgestaute Inflation in Anlehnung an Veit prozessual als „Anwachsen des Betrags an nicht verwendbarer Kaufkraft“ verstanden wird. Zweitens entstehen bei gleichzeitiger Verwendung nicht nur begriffliche Inkonsistenzen, sondern auch Inkonsistenzen im System der Hilfsindikatoren: Genügt nämlich bei statischer Interpretation bereits die Existenz von Schwarzmärkten, Käuferschlangen usw. für das Vorhandensein von Inflation, setzt eine dynamische Betrachtung deren ständiges Anwachsen voraus, womit — abgesehen von der Spareinlagenentwicklung — der größte Teil der herangezogenen Indikatoren keinen Informationswert besitzt. Drittens sind selbst gegen die Aussagefähigkeit der Spareinlagenentwicklung, die Jansen als wesentlichen Beleg für den Kaufkraftverfall in den Ostblockländern ansieht, Vorbehalte angebracht, wenn die vorangestellte Inflationsdefinition zugrunde gelegt wird — und dies nicht nur, weil ein getrennter statistischer Ausweis in gewünschte und ungewünschte Ersparnisse nicht möglich ist. Die Ausführungen über legale und illegale freie Märkte lassen vielmehr erhebliche Zweifel darüber aufkommen, ob nicht verwendbare Kaufkraft in größerem Umfang überhaupt existiert. Dies ist eine weit verbreitete Annahme. Sofern jedoch alle Güter, für die im staatlichen Handel zu festgesetzten Preisen ein Nachfrageüberschuß besteht, auf außerstaatlichen Märkten — wenn auch zu schlechteren Konditionen — erworben werden können, sind ständig steigende Spareinlagen kaum ein Indikator für nicht verwendbare Kaufkraft. Sie lassen bestenfalls die Vermutung zu, daß die Wirtschaftssubjekte den erwarteten Nutzenzuwachs von Transaktionen in der Schattenwirtschaft aufgrund der damit verbundenen Transaktionskosten und Risiken geringer bewerten als den Grenznutzen der Geldvermögensbildung. Gleiches gilt, wenn das Güterangebot im staatlichen Handel den qualitativen Ansprüchen der Konsumenten nicht genügt. Auch hieraus resultiert nicht — wie Jansen immer wieder unterstellt — ungewünschtes Sparen, sondern eine Präferenz für die Geldhaltung. Ungewünschte Ersparnisse in großem Umfang und über einen längeren Zeitraum hinweg entstehen nur dann, wenn die Nachfrager auf allen Märkten der Mengenrationierung unterliegen — und dies scheint in den Ostblockländern nicht zuzutreffen. Auf beide Aspekte verweist im übrigen auch Kornai, den Jansen zur Stützung seiner Argumente heranzieht.

Die Notwendigkeit des eigenständigen ordnungsspezifischen Erklärungsansatzes wird mit dem mangelnden kognitiven Gehalt der herrschenden Inflationstheorie für Sozialistische Planwirtschaften begründet. Bei der Entwicklung des analytischen Rasters, d. h. der Rückführung inflationärer Zustände bzw. Prozesse auf die konkreten Ausprägungsformen des Planungs- und Lenkungssystems, zeigt sich jedoch, daß der von Jansen vorgetragene Ansatz nicht die vermeintlichen Schwächen der herrschenden Inflationstheorien überwindet, sondern in vielen Fällen deren analytische Relevanz geradezu demonstriert — denn ungeplante Lohnerhöhungen oder Verletzungen der Preisdisziplin durch staatliche Betriebe, die Existenz umfangreicher freier Märkte oder die fast vollkommene Elastizität des Kreditangebots legen eher eine Anwendung der als ungeeignet bezeichneten „westlichen“ Inflationstheorien nahe, als daß sie ihr widersprechen. Was der Ansatz faktisch leistet, ist eine Erklärung auf einer vorgelagerten Stufe durch Rekurs auf die tatsächlichen Handlungsbedingungen.

Die Erklärung von Inflation — nun im analytischen Teil überwiegend als monetäre Instabilitäten definiert — erfolgt im wesentlichen güterwirtschaft-

lich mit dem Argument, daß das Geldsystem zwar zur Verursachung monetärer Instabilitäten beitragen könne, letztlich aber nur eine untergeordnete Rolle ausübe. Auch diese Auffassung hat eine lange Tradition und ist weit verbreitet. Sie steht jedoch einmal im Widerspruch zu Jansens Eingangsüberlegungen, wonach es niemals und nirgends eine ernstzunehmende Inflation ohne monetäre Expansion gegeben hat. Außerdem trägt sie der monetären Organisation Sozialistischer Planwirtschaften nur bedingt Rechnung. Denn einstufiges Bankensystem, Valutamonomopol und das Verbot zwischenbetrieblicher Kreditaufnahme bieten zumindest formal beste Voraussetzungen dafür, monetäre Instabilitäten durch entsprechende Variationen des Geldangebots kurzfristig zu beseitigen. Den Durchsetzungsproblemen solcher Maßnahmen wird durchaus Beachtung geschenkt. Eine eingehendere Analyse dieser Zusammenhänge wäre dem vorgetragenen Erklärungsansatz jedoch stärker gerecht geworden als die ausführlichen Beschreibungen von institutionellen Regelungen oder Reformvorschlägen, die zudem den unmittelbaren Bezug zur Problemstellung verschiedentlich vermissen lassen. Das gilt ebenso für mögliche Verbindungswege zwischen den geld- und güterwirtschaftlichen Bereichen dieser Wirtschaftssysteme. Hier wäre es wünschenswert gewesen, wenn der Verfasser — über verstreute Hinweise hinaus — versucht hätte, jene Transmissionsprozesse systematisch auszuformulieren, die vom Bankensystem über die staatlichen Betriebe in den privaten Sektor ablaufen und sich dann in offene und versteckte Preisinflation und in zurückgestaute Inflation aufsplitten können.

Obwohl der vorliegende Versuch einer umfassenden Analyse des Inflationsproblems in Sozialistischen Planwirtschaften verbesserungs- und erweiterungsbedürftig scheint, ist das Verdienst Jansens hervorzuheben, die wesentlichen Aspekte der Thematik dargestellt zu haben. Vor allem hat er verstreute Argumente aufgegriffen und systematisiert sowie mit Beispielen versehen und durch eigene Vorstellungen ergänzt. Das Buch bietet daher nicht nur dem Experten eine Fülle von Informationen, sondern insbesondere dem nicht informierten Leser einen guten Zugang zu diesem komplexen Thema.

K.-H. Hartwig, Bochum

Utz, Arthur F: Die marxistische Wirtschaftsphilosophie. Veröffentlichung der Internationalen Stiftung Humanum, Scientia Humana Institut, Bonn 1982. 246 S. Kt. DM 26,—.

Dem Verfasser geht es um die „philosophische Analyse“ (S. 11) oder „philosophische Durchleuchtung“ (S. 117) der Gesellschafts- und Wirtschaftslehre von K. Marx, aber auch der Staats-, Wirtschafts- und Soziallehre bestimmter Neomarxisten (vgl. insbes. S. 149 ff.). Es müßten „tiefere, nämlich philosophische Gründe“ beachtet werden, wenn die (vom Verf. in den Mittelpunkt gestellte) Frage beantwortet werden sollte, warum marxistische Wirtschaftstheoretiker an Thesen von K. Marx festhielten, obwohl dessen Lehren, „rein wirtschaftswissenschaftlich betrachtet, widerlegt werden können“ (Vorwort, S. 7). Ziel sei es, die die Wirtschaft betreffenden philosophischen Prinzipien aufzudecken (vgl. ebd.). Dem „ohne Zweifel großartigen, geschlossenen philosophischen Aufbau der marxistischen Wirtschaftstheorie“ (Vorwort, S. 8) gilt das Interesse, dies um so mehr, als „der Marxismus in seiner Wirtschaftsphilosophie ein beachtliches Quantum von Gedanken aus der christlichen Tradition geschöpft hat“ (Vorwort, S. 7).

Aus den bisherigen wissenschaftlichen Arbeiten von A. F. Utz ist bereits bekannt, daß er (aus christlich-katholischer Sicht) zuverlässig zu analysieren und sicher zu urteilen vermag. In der vorliegenden Untersuchung liefert er erneut einen Beweis davon, wie er Übereinstimmungen und Abweichungen speziell zwischen christlicher Soziallehre und Marxismus aufzudecken weiß (vgl. z. B. S. 34 ff.). Begründet wird die Feststellung getroffen, daß sich die marxistische Gesellschafts- und Wirtschaftsphilosophie von der naturrechtlichen und damit auch von der christlichen Lehre wie „Physik und Moral“ unterscheidet (vgl. S. 36). Aber es wird auch zugestanden, zumindest darauf aufmerksam gemacht, daß der Marxismus Anliegen verfolgt, die tragende Bestandteile christlicher Lehre sind. So wird gesagt, daß man an der gerechten Verteilung „den eigentlich menschlichen Charakter der Wirtschaft“ (S. 82) erkenne, und es wird hinzugefügt, daß der Marxist von diesem Anliegen aus sein gesamtes Ordnungsdenken aufrolle (vgl. ebd.). Im übrigen klingen an verschiedenen Stellen aufschlußreiche Vergleiche an, die von der klassisch-liberalen bis zur aktuellen neomarxistischen Wirtschaftsphilosophie reichen.

Es erscheint müßig, Aufbau und Inhalt der Untersuchung ausführlich nachzuvollziehen. A. F. Utz hat dafür „Zur Einführung“ (vgl. S. 11 - 19) einen Überblick geliefert und die Schwerpunkte seiner Analyse markiert. Nur soviel sei erwähnt, daß von der marxistischen Methode ausgegangen wird (vgl. S. 21 ff.), insbes. vom Objekt und von der Abstraktionsweise im Selbstverständnis des Marxismus (vgl. S. 32 ff.). Es folgt die Darstellung der Kritik an der quantitativen Wertlehre der klassischen Schule (vgl. S. 49 ff.). Dem Verf. unterlaufen allerdings gerade bei diesen Ausführungen einige unklare Formulierungen besonders bei der Deutung der „gesellschaftlich notwendigen Arbeit“ (vgl. insbes. S. 70). Anschließend wird die marxistische Kritik an der Verteilung im Kapitalismus hervorgehoben (vgl. S. 81 ff.), wobei sich A. F. Utz auch mit der praktischen Anwendung des marxistischen Verteilungsprinzips (vgl. S. 87 ff.) auseinandersetzt, aber neuere praktische Entwicklungen nicht ausdeutet (z.B. in der DDR das „System der ökonomischen Hebel“). In den nachfolgenden Ausführungen über die marxistische Kritik an der Funktion des Kapitalismus (vgl. S. 99 ff.) erscheinen einige Formulierungen verbesserungsbedürftig (z.B. die Kennzeichnung der Erhöhung der Mehrwertrate, S. 104). Auch sollte die „marxistische Grundthese, daß Eigentum Diebstahl ist (Marx)“, (S. 107), auf P. J. Proudhon und dessen Philosophie zurückgeführt werden, gerade wegen des gespannten Verhältnisses zwischen P. J. Proudhon und K. Marx, der den Gegner mit (philosophisch nicht uninteressanten) Beschimpfungen bedachte. Schließlich stellt A. F. Utz die marxistische Kritik am kapitalistischen Staat dar (vgl. 149 ff.), wobei moderne Entwicklungen (Eurokommunismus, polnische „Solidarität“, Arbeiterselbstverwaltung) erwähnt werden. Der Autor setzt sich vornehmlich mit dem Neomarxisten R. Hickel auseinander, aber auch mit R.-R. Grauhan, O. Šik und anderen Interpreten marxistischer und nomarxistischer Lehre.

F. A. Utz hat eine aufschlußreiche philosophische Analyse der marxistischen und neomarxistischen Lehren durchgeführt. Er ist zu wertvollen Ergebnissen gekommen, die jeden interessieren, der den Marxismus, vor allem in seinen philosophischen Prinzipien, verstehen und kritische Ausführungen kennenlernen will. Die Untersuchung ist ein bedeutender Beitrag zur Beurteilung des klassischen Marxismus, aber auch neomarxistischer Entwicklungen und Strömungen.

H. G. Schachtschabel, Mannheim

Lehmann, Michael: Bürgerliches Recht und Handelsrecht — Eine juristische und ökonomische Analyse ausgewählter Probleme für Wirtschaftswissenschaftler und interdisziplinär interessierte Juristen unter besonderer Berücksichtigung der „ökonomischen Analyse des Rechts“ und der „Theorie der Property Rights“. (Sammlung Poeschel, Bd. 199.) 1983. 329 S. Kart. DM 28,—.

Auf der letztjährigen Arbeitstagung des Vereins für Socialpolitik überraschte die starke Präsenz von Rechtswissenschaftlern, insbesondere als Referenten. Wenngleich der Verhandlungsgegenstand „Ansprüche, Eigentums- und Verfügungsrechte“ dies durchaus als sachgemäß erscheinen ließ, so war solches doch in Kenntnis des in der Vergangenheit begrenzten Meinungsaustausches über die Disziplinargrenzen hinweg nicht unbedingt zu erwarten. Rechtsfragen und Institutionen gehörten vor noch nicht allzuferner Zeit in den „Datenkranz“ außerökonomischer Gegebenheiten. Die inzwischen auch den deutschen Sprachraum voll erfassende, in den Vereinigten Staaten zweifellos erfolgreiche „Property-Rights“-Welle hat offensichtlich dazu beigetragen, Berührungängste abzubauen und Interdisziplinarität erneut salonfähig zu machen.

Lehmann, einer der Vortragenden auf der Basler Tagung, nimmt mit seinem hier zu besprechenden Werk als einer der ersten deutschen Rechtswissenschaftler das Gesprächsangebot auf der Lehrbuchebe- (!) an. L. sieht die Diskussion als bereits so vorangeschritten, daß es jetzt „weniger der erneuten Darstellung und erläuternden Beschreibung des Wesens und der wissenschaftlichen Methode der ökonomischen Analyse des Rechts (im folgenden ÖAR, D. R.) und der Theorie der Property Rights als vielmehr deren punktueller exemplarischer Anwendung im Rahmen einer bestimmten, vorgegebenen Rechtsordnung“ (S. V/VI) bedürfe. Dieser Versuch der kreativen Verwendung des von der Nachbardisziplin gelieferten Grundparadigmas in der juristischen Alltagspraxis ist, da überaus schwierig, als solcher in besonderer Weise zu würdigen.

Ohne eine allgemeine Einführung kommt L. indes auch nicht aus. Dazu gehören die ersten fünf der sieben Kapitel (ohne Schlußbemerkungen), die freilich nur ein Sechstel des Gesamtumfangs ausmachen. Deren Überschriften

- Zur Einführung: Über die Notwendigkeit und Möglichkeit einer interdisziplinären Grundlagenforschung (Kap. I)
- Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaften: Unterschiedliche Fragestellungen und Methoden, gemeinsame Aufgaben (Kap. II)
- Die Bedeutung eines interdisziplinären Studiums der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften (Kap. III)
- Die ökonomische Analyse des Rechts (Kap. IV) und
- Theorie der Property Rights — Schutz des Sacheigentums, geistigen und gewerblichen Eigentums sowie der gewerblichen Schutzrechte (Kap. V)

zeigen, daß zunächst systematisch wenig voneinander abgegrenzte Allgemeinbetrachtungen angestellt werden. Dazu gehören vermutete „interdisziplinäre Koinzidenzen“ bzw. „Kongruenzen“ zwischen Soziobiologie, Ökonomie und Jurisprudenz; eine Kostprobe (S. 3 - 9) mag genügen (Darstellungsweise durch den Rezensenten nur formal, nicht sachlich komprimiert):

Themenbereich → Disziplin ↓	Eigentum	Staat	Wettbewerbs- ordnung
Soziobiologie	Territorial- verhalten	Kooperation	natürliche Auslese
Ökonomie	Property Rights	Gesellschafts- vertrag	Gewinn- maximierung
Jurisprudenz	Verfügungs- rechte und Eigentum	Staat	Wettbewerbs- ordnung

Ob danach die „Mikroökonomie als möglicher Brückenschlag zwischen Soziobiologie und Jurisprudenz“ (S. 10) betrachtet werden sollte, sei freilich dahingestellt.

Im zweiten Kapitel (S. 18) irritieren außerdem die Bemerkungen des Autors zur These von der „wirtschaftspolitischen Neutralität des Grundgesetzes“. Diese immerhin vom Bundesverfassungsgericht mehrfach, zuletzt im Mitbestimmungsurteil von 1979, bekräftigte Verfassungsinterpretation soll ausgerechnet durch die interventionsfreundliche Neufassung der Art. 104 a GG und 109 GG (Globalsteuerungskompetenz) in Richtung auf die das Grundgesetz auf die Marktwirtschaft als einzig mögliches System festlegende Auslegung (nach H. C. Nipperdey) relativiert werden. Ob das Lehmanns öffentlich-rechtliche Fachkollegen nachvollziehen können?

Als gelungen können die Ausführungen im V. Kapitel bezeichnet werden. Ein auf den Chicago-Professor Landes zurückgehendes Zahlenbeispiel eines einfachen ökonomischen Systems mit zwei Aktivitäten (Ackerbau und Fischfang) beschreibt didaktisch vorzüglich entwickelt die Optimierungsvorteile präzise zugeordneten Exklusivrechte. Plausibel wird wenig später bei patent- und urheberrechtlichen Erwägungen C. C. von Weizsäckers Paradoxon* von der Notwendigkeit von Wettbewerbsbeschränkungen zur Ermöglichung von Wettbewerb (auf höherer) Ebene erläutert. Weniger bereitwillig wird man Lehmanns „Entwicklungspfad“ aufnehmen, „der auf der soziobiologischen Veranlagung des Menschen — Fortpflanzung, Erhaltung der Spezies und Nutzenmaximierung — aufbaut“ (S. 55), und die 5 Stufen Chaos, Property Rights, Produktion und Arbeitsteilung, Handel und Gütertausch, Globalsteuerung enthält. Schon die Begriffe sind unzureichend abgegrenzt und z. T. fehlerhaft eingesetzt. Kartell- und Wettbewerbsrecht wird wohl von niemand unter Globalsteuerung, also unter die Konjunkturpolitik, rubriziert.

Konkrete Interdisziplinarität soll im VI. Kapitel (Bürgerliches Recht) und VII. Kapitel (Handelsrecht) demonstriert werden. Es beginnt nach einer kurzen Vorbemerkung zum juristischen Denken in Anspruchsgrundlagen sogleich mit zwei „Fällen“ und „Lösungshinweisen“, die auf 16 Seiten leider keinerlei Verzahnung mit ökonomischen Fragestellungen enthalten. Die daran anschließende, dreiseitige „Ökonomische Analyse des Schadensrechts“ enthält die bekannte „Learned-Hand-Formel“ zur Fahrlässigkeit und einen

* Cf. v. Weizsäcker, C. C. (1980), Barriers to Entry. A Theoretical Treatment, Berlin u. a. (Besprochen in dieser Zeitschrift in Heft 6/1982, S. 674 f.).

Fehler (S. 89): Wahrscheinlichkeiten werden in dem gegebenen Zusammenhang multipliziert, nicht „diskontiert“. Als sehr informativ und genuin „verzahnt“ sind indes die nachfolgenden Erläuterungen zu den zu unterscheidenden vertrags- und deliktsrechtlichen Schadensersatzansprüchen, insbesondere zur Produzentenhaftung, zu bezeichnen. Gleichermaßen positiv herauszuheben ist die ökonomische Analyse des Vertragsrechts, die eine überzeugende Präsentation der wichtigsten Gesichtspunkte des Coase-Theorems enthält (Reziprozität des Schadensbegriffs, Irrelevanz der rechtlichen Ausgangslage für das Allokationsergebnis, Voraussetzung Nichtexistenz von Transaktionskosten, Vernachlässigung distributiver Erwägungen). In das Haftungsrecht wird gut nachvollziehbar die von der ÖAR entwickelte Figur des „cheapest cost avoider“ integriert. Die ausgewählten Illustrationsfälle zu modernen Vertragsformen wie Abzahlungskauf, Factoring und Leasing sind als sehr problemorientiert und sacherhellend zu qualifizieren. In einer Bemerkung zum Nominalprinzip vertritt L. allerdings die Fehlmeinung, „inflationsbedingte Kaufkraftverluste gehen ... immer zu Lasten des Gläubigers“ (S. 240). Dies stimmt natürlich nur dann, wenn die in einem vereinbarten Zinssatz einbezogene Inflationsausgleichskomponente, die erwartete Geldentwertungsrates also, durch die tatsächlich sich einstellende Rate gleichsam „überholt“ wird.

Das letzte Kapitel beinhaltet aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive höchst interessante Ausführungen zur Auswirkung von handelsrechtlichen Untersuchungs- und Rügepflichten auf marktbezogene Transaktions- und Informationskosten, insbesondere zu deren inhärenten Minimierungstendenz. Bedauerlich ist wiederum, daß ein im Wortsinne lediglich „angehängter“ Fall (S. 267 - 277) keinerlei ÖAR-Integration enthält.

Den Abschluß bilden Überlegungen zur Unternehmensverfassung und zum Gesellschaftsrecht. In Anlehnung an Coase wird hier die Existenz von Unternehmen als Reflex von kostengünstigeren firmeninternen Allokationsprozessen im Vergleich zur oft kostenaufwendigeren Marktkoordination erklärt — ein uns Ökonomen wohlvertrauter Ansatz. Ebenso geläufig und somit auch lehrbuchrelevant sind die Gedanken zur Verdünnung (attenuation) von Property Rights bei Auseinanderfallen von Eigentum und Management. Leider endet auch dies mit einem ohne konkreten Zusammenhang zum Vorhergehenden präsentierten Fall aus dem Gesellschaftsrecht.

Insgesamt wird man dem Autor für die geleistete Pionierarbeit und sein Gesprächsangebot zu danken haben. Verbesserungen, d. h. eine genuine konzeptionelle Integration der Rechtsfälle, eine stärkere Systematisierung des Ansatzes und eine sorgfältigere Aufbearbeitung einzelner Sachgebiete, sind indes für eine, sehr zu wünschende, zweite Auflage anzuraten. Ein Eindringen in den Alltag wirtschaftswissenschaftlicher Lehre an deutschen Universitäten würde damit wahrscheinlicher.

D. W. Rahmsdorf, Hamburg

Schönwitz, Dietrich / Hans-Jürgen Weber: Unternehmenskonzentration, Personelle Verflechtungen und Wettbewerb. Eine Untersuchung auf der Grundlage der hundert größten Konzerne der Bundesrepublik Deutschland. (Reihe: Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Band 71.) Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1982. 153 S. Brosch. 47,—.

Es kann kein Zweifel daran bestehen, daß das Phänomen der industriellen Konzentration sehr komplex ist. Daher hat sich auch bisher die Erfassung

und Messung der Konzentration im wesentlichen aus rein pragmatischen Gründen auf die beiden quantitativ erfaßbaren Determinanten Anzahl der Anbieter und deren Ungleichverteilung beschränkt. Ein unbefriedigender Tatbestand, der nach der Lektüre der Monographie von Schönwitz/Weber um so eindringlicher wird, als das Ausmaß der personellen Verflechtungen zwischen Unternehmen vor Augen geführt wird, d. h. die Personengleichheit von Geschäftsführungs- und Kontrollorganen verschiedener Unternehmen. Zu Recht kritisieren die Autoren denn auch deren bisherige Vernachlässigung „... werden bei personellen Verflechtungen die zugrunde liegenden Zielsetzungen der beteiligten Unternehmen häufig übersehen“ (S. 15).

Ein wesentliches Verdienst der Autoren ist die systematische Gliederung von personellen Verflechtungen. Da wird zunächst einmal nach direkten und indirekten Verflechtungen unterschieden. Die Einbeziehung indirekter Verflechtungen, d. h. die Verkettung direkter Verflechtungen über ein Drittunternehmen, bedeutet eine beträchtliche Ausweitung der Verflechtungen. Desweiteren werden personelle Verflechtungen gemäß dem Grad der Aggregation und der Richtung der Konzentration in aggregierte, horizontale, vertikale und konglomerate Verflechtungen eingeteilt. Dabei verstehen Schönwitz/Weber unter aggregierten Verflechtungen diejenigen der größten Unternehmen in der Wirtschaft, was dem Konzept der ‚overall concentration‘ entspricht.

Die empirische Analyse basiert auf der Sonderaufbereitung der Monopolkommission für den Kreis der nach dem Konzernaußenumsatz 100 größten Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1978. Dieser hohe Grad von Aggregation im Sinne der ‚overall concentration‘ ist zwar für die vorliegende Fragestellung besonders nützlich, wird allerdings durch Erhebungstechnische Beschränkungen stark beeinträchtigt (S. 55 - 56). Besonders gravierend ist die Nichteinbeziehung von Unternehmen des Kredit- und Versicherungsgewerbes, die ja in vorderster Linie stehen, wenn es um personelle Verflechtungen geht. Und von einer Betrachtung der ‚overall concentration‘ bleibt nur wenig übrig, da sich die Analyse nur auf die Verflechtungen der 100 Größten untereinander bezieht. Demzufolge können die Ergebnisse nur als Mindestschätzwerte aller tatsächlich bestehenden personellen Verflechtungen der 100 Größten angesehen werden. Nichtsdestoweniger überrascht doch das Ausmaß der erfaßten Verflechtungen. Von den 100 Größten wiesen 10 Unternehmen nicht die Trennung in Exekutiv- und Kontrollorgan auf und weitere 6 Unternehmen waren nicht mit den anderen Größten personell verflochten; die restlichen 84 Unternehmen hatten nicht weniger als 1 228 direkte und 15 642 indirekte personelle Verflechtungen untereinander (S. 58 u. 76). Besonders interessant, wenn auch nicht ganz unerwartet, ist die Tatsache, daß offenbar eine positive Korrelation zwischen dem Ausmaß personeller Verflechtungen und der Unternehmensgröße besteht. So wiesen etwa die 3 größten aus dem Kreis der 84 Unternehmen im Durchschnitt ungefähr dreimal so viele direkte und auch indirekte Verflechtungen auf wie die 33 Kleinsten. Als Kennziffer des Ausmaßes der Verflechtungen führen Schönwitz/Weber einen Verflechtungskoeffizienten als Quotienten der Anzahl bestehender Verflechtungen und der Anzahl möglicher Verflechtungen ein. Mit deren Hilfe läßt sich die eben erwähnte Tendenz dahingehend erweitern, daß die größeren Unternehmen nicht nur zahlenmäßig mehr personelle Verflechtungen aufweisen, sondern darüber hinaus auch stärker mit größeren Unternehmen verflochten sind als mit kleineren (S. 62).

Die weitergehende Analyse nach der Richtung der Konzentration, die zwangsläufig eine geringe Aggregation als die ‚overall concentration‘ erfordert, leidet unter dem Problem der schwerpunktmäßigen Zuordnung der Mitglieder aus dem Kreis der 100 Größten zu Wirtschaftszweigen. Als nachträglich erweist sich auch, daß Schönwitz/Weber keine einheitliche Aggregation beibehalten. So werden die horizontalen Verflechtungen auf der Basis von Wirtschaftszweigen, die vertikalen Verflechtungen hingegen auf dem höheren Aggregationsniveau von industriellen Hauptgruppen bestimmt; eine gesonderte Analyse konglomerater Verflechtungen fehlt gänzlich. Daher ist eine Aussage wie „In der wirtschaftszweigbezogenen Betrachtung direkter personeller Verflechtungen rücken die vertikalen gegenüber den horizontalen Verflechtungen in den Vordergrund“ (S. 102) mit einer gewissen Vorsicht zu begegnen. Bei der Entscheidung, ob eine Verflechtung vertikal oder konglomerat ist, wird man um eine fallweise Beurteilung nicht umhin können; die relativ hohen Verflechtungskoeffizienten zwischen vor- und nachgelagerten Produktionsstufen sind denn auch wohl im wesentlichen durch den relativ hohen Aggregationsgrad zu erklären (S. 69). Es ist zu vermuten, daß sich bei einem fallweisen Vorgehen der Schwerpunkt auf die konglomeraten Verflechtungen verlagern wird. Hier würde sich zur Veranschaulichung die Blair'sche Fusionsmatrix empfehlen, die sowohl Wirtschaftszweige (Zeilen) als auch schwerpunktmäßig zugeordnete Firmen (Spalten) aufführt. Was die horizontalen personellen Verflechtungen betrifft, die ja wettbewerbsspolitisch gesehen die größte Brisanz beinhalten, so waren nur 74 direkte (6,0 % aller direkten Verflechtungen), jedoch 1 120 indirekte Verflechtungen (7,2 %) dieser Kategorie zuzuordnen (S. 65 u. 81); in der ersteren Gruppe waren die Chemische Industrie mit 26 Verflechtungen und die Elektrotechnische Industrie mit 18 Verflechtungen, in der letzteren Gruppe die Eisenschaffende Industrie einschl. Stahlverformung mit 250 und wiederum die Chemische Industrie mit 214 Verflechtungen führend. Besonders bemerkenswert ist das überproportionale Ansteigen der horizontalen Verflechtungen beim Übergang von direkten zu indirekten Verflechtungen. Die Autoren vermuten denn auch, daß es sich hierbei um einen gezielten Ausbau der Kommunikationsmöglichkeiten zwischen Großunternehmen handelt.

Über die rein deskriptive Analyse der Erfassung und Darstellung personeller Verflechtungen hinaus erhebt sich die Frage, ob und inwieweit personelle Verflechtungen in die Konzentrationsmessung einbezogen werden können. Zu denken wäre da primär an die Ausweitung des Begriffs der Minderheitskontrolle, d. h. eine Verbindung von Kapitalanteilen im Bereich von ca. 15 - 25 % mit personellen Verflechtungen, wie es in einem Bericht für die kanadische Royal Commission on Corporate Concentration schon ausgeführt wurde (S. D. Berkowitz et al., *Enterprise Structure and Corporate Concentration*. RCCC Study No. 17, Ottawa, 1976). Gerade die Beschränkung auf die ‚overall concentration‘ bietet dafür einen geeigneten Ausgangspunkt, da ja damit das meßtechnische Problem vertikaler und konglomerater Unternehmensverbindungen ausgeklammert wird. Insofern kann der Wert der Monographie von Schönwitz/Weber gar nicht genügend gewertet werden, einen gewichtigen Schritt in die Richtung einer umfassenderen Behandlung der industriellen Konzentration getan zu haben.

Ch. Marfels, Halifax

Opp, Karl-Dieter: Die Entstehung sozialer Normen. Ein Integrationsversuch soziologischer, sozialpsychologischer und ökonomischer Erklärungen. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1983. XIV, 240 S. Ln. DM 98,—.

Seit einigen Jahren bewegt sich Karl-Dieter Opp mit seinen Publikationen als ein „Wanderer zwischen den Welten“ der Soziologie (seiner Heimat), Wissenschaftstheorie (seinem Lieblingsdomizil) und Ökonomie (seinem bevorzugten Reiseziel für interessante Expeditionen); sein neues Buch über „Die Entstehung sozialer Normen“ beweist erneut: Reisen bildet — und zwar nicht nur den Reisenden selbst, sondern unter Umständen auch den aufmerksamen Bereisten. Ich möchte darauf verzichten, den Inhalt des Buches in Einzelheiten nachzuzeichnen; ich möchte vielmehr versuchen zu zeigen, was darin für den Ökonomen von besonderem Interesse ist, aber auch, welche kritischen Anmerkungen — wiederum aus der Sicht des Ökonomen — sich dazu aufdrängen.

Es ist das Anliegen von Opp, Hypothesen zu entwickeln, welche die Entstehung von Normen bei Individuen, ihre Akzeptierung (oder Internalisierung) und den Einsatz von Ressourcen zu ihrer Durchsetzung erklären (S. 11). Dabei versteht er unter „Norm“ „eine von Individuen geäußerte Erwartung der Art . . . , daß etwas der Fall sein soll oder muß oder nicht der Fall sein soll oder muß.“ (S. 4) Er bedient sich dabei der Methode, vorliegende sozialwissenschaftliche Hypothesen miteinander und mit seinen eigenen Hypothesenvorschlägen zu vergleichen und zu prüfen, welchen Grad des Informationsgehalts (dessen Komponenten die Allgemeinheit des Anwendungsbereichs und die Präzision einer Hypothese sind) sie aufweisen und wie sie sich bei Anwendungen und Tests bewährt haben (S. 21 ff.).

Opp unterscheidet drei verschiedene Prozesse, durch die Normen entstehen und unter Umständen durchgesetzt werden können (S. 28 f. und 205 ff.): die *institutionelle* Normentstehung (zum Beispiel Gesetzgebung), die Normentstehung durch *freiwillige Übereinkunft* (Verträge) und schließlich die *evolutionäre* Normentstehung (Tischsitten, Umgang mit anderen Personen).¹

Die Ökonomie spielt bei Opps Versuch, diese Prozesse der Entstehung von Normen zu erklären, eine sehr bedeutende — und für Ökonomen ehrenvolle — Rolle: man könne „die Schriften der Neuen Politischen Ökonomie als Beiträge zur institutionellen Normentstehung“ (S. 28) ansehen; Normsetzung durch freiwillige Übereinkunft sei Gegenstand der ökonomischen Vertragstheorie und der Theorie der Property Rights; allein „zur evolutionären Normentstehung existieren“, so Opp, „kaum informative Hypothesen.“ (S. 28)² Die Grundidee aller ökonomischen Hypothesen, die individuelles Verhalten erklären sollen, nämlich, daß Individuen aus der Menge ihrer

¹ Eine vierte Quelle von Normen, die Opp übersieht, ist — neben der kulturellen Evolution, dem Erlernen von Normen — die biologische Evolution, bei der sozusagen die Art in einem sehr langfristigen Prozeß Normen „erlernt“, die dem Individuum aber angeboren sind. Die Erforschung solcher „biologischer Verhaltensnormen“ ist Gegenstand eines blühenden Forschungszweiges der Ethologie (vgl. Pugh, G. E. (1977), *The Biological Origin of Human Values*, London, Henley). Von diesen Forschungsergebnissen haben auch schon Ökonomen Kenntnis genommen (Hayek, F. A. von (1979), Die drei Quellen menschlicher Werte, Tübingen).

² Allerdings wäre hier von Hayeks Theorie der Entstehung spontaner Ordnungen zu nennen, die Opp zwar einmal erwähnt (S. 206), aber nicht diskutiert.

Handlungsalternativen jene auswählen, die — unter Beachtung von Restriktionen — den höchsten Nettonutzen aufweisen, hält er „mit gewissen Modifikationen für eine allgemeine Sozialtheorie . . ., die auch zur Erklärung der Normentstehung fruchtbar angewendet werden kann.“ (S. VII)

Aus seiner Zielgruppe, den „Sozialpsychologen, Soziologen und Ökonomen“ (S. VIII), muß er die Ökonomen davon gar nicht erst überzeugen. Große Teile des Buches, etwa die Darstellung der Nutzentheorie und der Theorie der Property Rights, dienen dem Abbau der „Vielzahl der Mißverständnisse über die in der Ökonomie verwendete Sozialtheorie“ (S. VII) und von „Vorstellungen, die man nur als Zerrbild dieses Verhaltensmodells bezeichnen kann“ (S. 54), beim Rest des Adressatenkreises.

Er untersucht im Anschluß daran (Kapitel IV - Kapitel VI) verschiedene Hypothesen aus Soziologie und Sozialpsychologie auf ihre logische Konsistenz, Informationshaltigkeit und empirische Bewährung, um dann (im abschließenden Kapitel VII) eine eigene Hypothese zur Erklärung der evolutionären Entstehung von Normen zu entwickeln. In dieser Hypothese wendet er explizit das ökonomische oder „utilitaristische“ Verhaltensmodell an. Für den Ökonomen ist dabei vielleicht nicht so sehr die Vielzahl von sozialen Determinanten von Interesse, welche Verhaltensregelmäßigkeiten beeinflussen, („direkte“ Belohnungen, Lernen durch Imitation, Kommunikationsstruktur und Kohäsion in einer sozialen Gruppe) (S. 208 ff.). Denn die Beziehungen im Modell sind nur qualitativ formuliert, und es gibt — da strenge Prüfungen bisher fehlen — kaum mehr als Anhaltspunkte für die empirische Bewährung der Hypothese.

Viel wichtiger ist, daß überhaupt der Versuch unternommen wird, Präferenzen und Normen zu erklären. Ökonomen haben sich mit den Präferenzen der Wirtschaftssubjekte immer sehr schwer getan. In der herkömmlichen Mikrotheorie zählen, außer dem Einkommen und den relativen Preisen, die Präferenzen (bzw. ihre Veränderungen) zu den Variablen, die das Verhalten der Haushalte erklären. Da man aber über keine Theorie der Entstehung von Präferenzen verfügte — und ohnedies geneigt war, derart „subjektive“ Größen in den „Datenkranz“ zu verbannen — konnten Verhaltensänderungen von Haushalten bei gleichbleibenden Einkommen und relativen Preisen (mit schlechtem Gewissen) nur durch *ad hoc* angenommene Veränderungen von Präferenzen erklärt werden. Einen Schritt weiter noch geht, unter dem Beifall und mit der Zustimmung zahlreicher Ökonomen, die Chicagoer Schule (genauer: Gary S. Becker und George Stigler³): Sehr deutlich wird gesehen, daß die Annahme von Präferenzveränderungen *ad hoc* den betreffenden Erklärungsversuch zur Tautologie macht⁴. Um dieser Gefahr zu entgehen und da ohnedies die Ökonomen „zugegebenermaßen keine brauchbare Theorie der Bildung von Präferenzen besitzen und sich auch nicht auf eine entsprechend ausgereifte Theorie in anderen Sozialwissenschaften verlassen können“⁵, wird empfohlen, nach dem Prinzip zu handeln: „de gustibus non est disputandum“. Dieses Prinzip verlangt, bei Handlungserklärungen für alle Handelnden gleiche und unveränderliche Nutzenfunktionen anzunehmen und Verhaltensänderungen oder -unterschiede niemals aus veränderten Prä-

³ Stigler, G. J. and G. S. Becker (1977), De Gustibus Non Est Disputandum, American Economic Review 67, 76 - 90; Becker, G. S. (1982), Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens, Tübingen.

⁴ Z. B. Becker (1982) 8 und 12 f.

⁵ Becker (1982), 147.

ferenzen, sondern stets nur „aus Unterschieden in den relativen Preisen und der Verfügung über reale Ressourcen“⁶ zu erklären.

Gegen dieses fatale Rezept (— Verhaltensänderungen werden nun zwar nicht mehr *ad hoc* aus der, durch nichts außer den zu erklärenden Sachverhalt selbst begründeten, Veränderung von Präferenzen „erklärt“, aber genauso *ad hoc* aus der ebenso unbegründeten Annahme ihrer Konstanz —) scheinen Opps Ausführungen eine geeignete Kur zu sein.

Freimütig äußert auch Opp, „daß eine ‚ideale‘ Theorie der Normentstehung bisher nicht existiert“, doch ist sein Argument durchschlagend, daß „nicht a priori, das heißt ohne empirische Ermittlung der konkret vorliegenden Randbedingungen, festgelegt werden (kann, M. T.), daß lediglich *eine* Klasse von Variablen, nämlich Restriktionen, erklärungsrelevant ist. Es ist ja empirisch nicht auszuschließen, daß sich zum Beispiel ein Verhalten *nur* dadurch ändert, daß sich die Präferenzen ändern.“ (S. 51) Wenn beispielsweise die Unfallhäufigkeit im Straßenverkehr vom Alkoholgenuß, der Beschaffenheit der Straße und vom Verkehrsaufkommen abhängig sei, könne man veränderte Unfallhäufigkeiten nicht mit dem Argument, Alkoholgenuß sei schwierig feststellbar und Meßgeräte seien unzuverlässig, allein durch die Änderung der Beschaffenheit der Straße oder des Verkehrsaufkommens erklären. (S. 51)

Opps Buch stellt in seiner Gesamtheit ein überzeugendes Plädoyer für seine Forderung dar, man solle sich „nicht mit der Erklärung von Verhalten begnügen, sondern auch, wenn dies notwendig erscheint, zum Beispiel fragen, unter welchen Bedingungen sich bestimmte Präferenzen ändern.“ (S. 56) Das Buch füllt — trotz der Vorläufigkeit und Ungeprüftheit der in ihm entwickelten Hypothesen — eine Lücke, die gerade in ökonomischen Erklärungsansätzen immer wieder spürbar wird.

Ich will aus Gründen der hier gebotenen Kürze einige Kritikpunkte, die eigentlich der näheren Erläuterung bedürften, nur erwähnen: 1. Der Vorwurf, die These von *Demsetz* (S. 84, Fn. 6), daß Property Rights durch Internalisierung externer Effekte dann in höherem Grad spezifiziert werden, wenn die Nutzen der Internalisierung ihre Kosten übersteigen, sei kollektivistisch, halte ich für unberechtigt. Designata dieser These sind zweifellos einzelne Individuen und nicht Kollektive (S. 88). 2. Die von Opp, in bewußter Abweichung von der in der Wirtschaftstheorie üblichen, gewählte Definition des Ausdrucks „externer Effekt“ (S. 67 und 71, Fn. 3) erscheint mir unzweckmäßig. Er spricht von einem externen Effekt, „wenn die Handlungen einer Person (oder Gruppe) für mindestens eine andere Person (oder Gruppe) Nutzen oder Kosten verursacht“ (S. 68) und verzichtet auf das sonst übliche definierende Merkmal, daß diese Kosten und Nutzen dem Verursacher nicht zugerechnet werden. Entsprechend liegt für ihn eine Internalisierung externer Effekte nicht nur dann vor, wenn sie dem Verursacher zugerechnet werden, sondern zum Beispiel auch dann, wenn — mit vollkommen anderen Konsequenzen für das Verhalten der Beteiligten — ein Dritter (zum Beispiel der Steuerzahler) die Kosten, sagen wir: der Anlage industrieller Kläranlagen, trägt.

Zum Schluß kann ich mir die Bemerkung nicht verkneifen, daß die Ausführungen von Opp in einem recht spröden Diktaphon-Stil abgefaßt sind, der dem Inhalt zwar keinen Abbruch tut, Vergnügen bei der Lektüre aber selten aufkommen läßt.

M. Tietzel, Duisburg

⁶ *Becker* (1982), 162.

Hoff, Andreas: Betriebliche Arbeitszeitpolitik zwischen Arbeitszeitverkürzung und Arbeitszeitflexibilisierung (Beiträge zur Sozialökonomik der Arbeit, Bd. 7). Minerva Publikation, München 1983. 409 S. DM 44,—.

Die Bundesrepublik steht vor einer tariflichen Auseinandersetzung um die Arbeitszeitverkürzung. Die Fronten zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften scheinen verhärteter denn je. Beide Seiten können makroökonomische Analysen für ihre jeweilige Position anführen, die insbesondere aufzeigen, inwieweit die Herabsetzung der Arbeitszeit als Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit geeignet bzw. ungeeignet ist. Für die Wissenschaft wird es immer schwieriger, sich der Politisierung der wirtschaftspolitischen Diskussion um die Arbeitszeitverkürzung zu entziehen. Ein Grund hierfür mag auch darin liegen, daß makroökonomische Globalbetrachtungen mit vereinfachenden Annahmen über die Reaktionsmöglichkeiten der beteiligten Akteure auf Maßnahmen der Arbeitszeitverkürzung arbeiten müssen.

Wie sich die möglichen Modelle — von der generellen Verkürzung der Arbeitszeit bis zu deren Flexibilisierung — auf betrieblicher Ebene auswirken, bleibt dadurch meist unberücksichtigt. Hier setzt die vorliegende Arbeit von Hoff ein, die durch die Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Aspekte der Arbeitszeitgestaltung weitgehend wissenschaftliches Neuland betritt und zu einer Versachlichung der Diskussion beitragen kann. Denn es sollte in diesem Falle ein Ziel wissenschaftlich fundierter wirtschaftspolitischer Vorschläge sein, Grundlagen zur Entwicklung von Verfahren der Arbeitszeitgestaltung bereitzustellen, die einen Interessenausgleich zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern herbeiführen können. Im Mittelpunkt der Dissertation von Hoff steht die These, „daß die in Umwandlung begriffenen betrieblichen Arbeitszeitsysteme den kommenden Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen viel von ihrer Beschäftigungswirkung nehmen und daß diese Maßnahmen umgekehrt zur weiteren Flexibilisierung der Arbeitszeiten beitragen werden, was den erstgenannten Effekt noch verstärkt. Insofern wird man in Zukunft Arbeitszeitverkürzung und Arbeitszeitflexibilisierung, die zur Zeit häufig als Phänomene ohne großen inneren Zusammenhang behandelt werden, zumindest auf betrieblicher Ebene eng aufeinander beziehen müssen“ (S. 4). Denn jede Arbeitszeitverkürzung wirke, unabhängig von ihrer Form, zunächst auf das Arbeitszeitsystem im Betrieb, und der Betrieb werde versuchen, für ihn negative Effekte zu konterkarieren. Dabei sei die Form der Arbeitszeitverkürzung für die Einschätzung ihrer Effekte um so wichtiger, je flexibler das betriebliche Arbeitszeitsystem sei.

Um diese Thesen zu verdeutlichen und zu begründen, wird eine umfassende Analyse der gegenwärtigen Gestaltung der betrieblichen Arbeitszeitsysteme und ihrer Entwicklungstrends in der Bundesrepublik durchgeführt. Der Verfasser beginnt mit einer Klärung der Grundbegriffe „Arbeitszeit“ und „betriebliche Arbeitszeitpolitik“ (1. Kapitel). Als Arbeitszeit werden die Zeiten definiert, „zu denen der Arbeitnehmer seine Arbeitskraft *tatsächlich* zur Verfügung stellt“ (S. 14). Weiterhin werden Begriffe wie nominelle Arbeitszeit, Tagesarbeitszeit, Monatsarbeitszeit, Jahresarbeitszeit, gleitende Arbeitszeit, arbeitsgebundene Zeit u. a. expliziert. Die betriebliche Arbeitszeitpolitik wird als Bestandteil der betriebswirtschaftlichen Personalwirtschaft und hier vor allem der Bereitstellungsplanung angesehen. Im zweiten Kapitel arbeitet Hoff mit einem interdisziplinären Ansatz, bestehend aus Kosten- und Produktionstheorie sowie personalwirtschaftlichen Theorie-

elementen, die Bestimmungsfaktoren der betrieblichen Arbeitszeit heraus und zeigt Möglichkeiten ihrer Gestaltung auf. Die Determinanten des betrieblichen Arbeitszeitsystems lassen sich analytisch in drei Gruppen zusammenfassen: Eigenschaften des Faktors Arbeit, Produktionstechnologie sowie Umfang und Struktur der betriebsbezogenen Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen. Dieses Grundmodell und daraus in Ansätzen entwickelte Thesen werden im dritten Kapitel anhand von Stand und Entwicklungstendenzen der bundesrepublikanischen Arbeitszeitsysteme auf dem Hintergrund der rechtlichen Rahmenbedingungen der Realität gegenübergestellt. Dazu wird auf zwanzig empirische Betriebsstudien in vier Branchen zurückgegriffen. Es handelt sich um Fallstudien mit qualitativem Charakter unter Verwendung von Gesprächsleitfäden. Im vierten Kapitel können aufgrund der empirischen Überprüfung vorsichtige Folgerungen für die zukünftige Entwicklung der betrieblichen Arbeitszeiten in der Bundesrepublik unter gleichbleibenden und veränderten Randbedingungen gezogen werden, wobei schwerpunktmäßig die Wechselwirkung von Arbeitszeitverkürzung und Arbeitszeitflexibilisierung behandelt wird. Insgesamt wird bei der Analyse der einzelnen Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen gezeigt, „wie stark der Einfluß der *Form*, in der sie jeweils eingeführt werden, des Arbeitszeitsystems, auf das sie treffen, und der Entwicklungen des Arbeitszeitsystems, die sie auslösen, auf ihren Beschäftigungseffekt ist“ (S. 369). Mittelfristig hält es der Autor für wahrscheinlich, daß die Ausweitung flexibler Arbeitszeitsysteme zwar Wohlfahrtsmehrung für die Beschäftigten ermöglicht, aber zugleich die Beschäftigungseffekte sämtlicher Arbeitszeitverkürzungsmaßnahmen vermindert. Demzufolge schlägt er vor, der Flexibilisierung durch eine Formalisierung in Betrieben entgegenzuwirken, d. h. Regelungssysteme zu entwerfen, die sich mit betrieblichen und individuellen Interessen vereinbaren lassen.

Vom Idealbild einer empirischen Untersuchung her gesehen, die aus einer mikroökonomischen Theorie konkrete Hypothesen über die Struktur und die zukünftige Entwicklung des betrieblichen Arbeitszeitsystems erarbeiten sollte, die dann in einer repräsentativen und standardisierten Erhebung empirisch überprüft werden müssen, worauf konkrete politische Empfehlungen abgeleitet werden könnten, kommt der Dissertation von Hoff explorativer Charakter zu. Denn der Theoriestand erlaubt es noch nicht, explizite Hypothesen — wie sie wissenschaftstheoretisch definiert sind — abzuleiten. Hoff weist selbst darauf hin, daß finanzielle und zeitliche Restriktionen und der schlechte Erschließungsgrad des Forschungsgebietes eine repräsentative standardisierte Erhebung nicht ermöglichten. Außerdem erwies sich die Tatsache, daß das Forschungsprojekt zu einer Zeit emotionaler und politisierter Diskussionen über die Arbeitszeitverkürzung stattfand, als Unsicherheitsfaktor (dies erklärt auch, warum quantitative Fragebögen, die auch entwickelt waren, nur selten von den Betrieben bearbeitet wurden). Die relativ geringe Stichprobe von 20 zufällig ausgewählten Betrieben kann teilweise durch Gespräche mit mehreren Adressaten (Betriebsleitung, Betriebsrat, Arbeitsamt und regionale Gewerkschaftsstelle) ausgeglichen werden. Wünschenswert wäre eine Einbeziehung von Krisenbranchen, wie z. B. der Stahlindustrie oder der Textilindustrie, gewesen. Die Beschränkung auf die Branchen „Automobilindustrie“, „Chemische Industrie“, „Elektrotechnische Industrie“ und „Einzelhandel“ schränkt die Aussagefähigkeit ein. Weiterhin kann die etwas langatmige Darstellung der empirischen Befunde als unglücklich bezeichnet werden.

Das Buch kann insgesamt als Pionierarbeit auf dem Gebiet der betrieblichen Arbeitszeitpolitik angesehen werden. Es bietet eine Basis, von der weitere mikroökonomische und betriebswirtschaftliche Analysen dieses stark vernachlässigte Thema ausbauen können.

W. Krämer, Wiesbaden

Monopolkommission: Hauptgutachten 1980/1981 (IV). Fortschritte bei der Konzentrationserfassung. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1982. 368 S. DM 35,—.

Im Rahmen der vor allem durch die Einführung einer Zusammenschlußkontrolle bedeutsamen 2. Novellierung des „Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ (GWB) wurde in dieses Gesetz ein § 24 b aufgenommen, der die Einrichtung einer Monopolkommission vorsieht und ihre Aufgaben festlegt: „Zur regelmäßigen Begutachtung der Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland und der Anwendung der §§ 22 bis 24 a (in diesen Vorschriften werden die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und die Zusammenschlußkontrolle geregelt. H. B.) wird eine Monopolkommission gebildet. Sie besteht aus fünf Mitgliedern, die über besondere volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, sozialpolitische, technologische oder wirtschaftsrechtliche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen müssen. ...

Die Monopolkommission soll in ihrem Gutachten den jeweiligen Stand der Unternehmenskonzentration sowie deren absehbare Entwicklung unter wirtschafts-, insbesondere wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten beurteilen und die Anwendung der §§ 22 bis 24 a würdigen. Sie soll auch nach ihrer Auffassung notwendige Änderungen der einschlägigen Bestimmungen dieses Gesetzes aufzeigen“ ... (§ 24 b GWB).

Die Monopolkommission hat mittlerweile vier sog. Hauptgutachten und 13 sog. Sondergutachten vorgelegt.

Für die Hauptgutachten fordert das Gesetz, daß sie regelmäßig alle zwei Jahre zu erstellen sind; Sondergutachten kann die Monopolkommission darüber hinaus aus eigenem Ermessen erarbeiten; denkbar ist jedoch auch, daß sie von der Bundesregierung mit der Erstattung zusätzlicher Gutachten beauftragt wird. Diese letztgenannte Möglichkeit hat dominierende Relevanz erlangt, seitdem das GWB nach seiner 4. Novellierung vom April 1980 verbindlich vorschreibt, daß der Bundesminister für Wirtschaft die Stellungnahme der Monopolkommission einzuholen hat, bevor er im Rahmen der sog. Ministererlaubnis des § 24 Abs. 3 GWB darüber entscheidet, ob ein Unternehmenszusammenschluß, der zuvor vom Bundeskartellamt untersagt wurde, dennoch zu genehmigen ist, weil dies durch „gesamtwirtschaftliche Vorteile“ oder ein „überragendes Interesse der Allgemeinheit“ gerechtfertigt wird.

Das 4. Hauptgutachten, das hier zu würdigen ist, trägt den Titel „Fortschritte bei der Konzentrationserfassung“. Damit sollen nicht etwa selbstgefällig bereits erworbene Verdienste geltend gemacht werden; die genannte „headline“ steht vielmehr für ein Programm, das mit Aufnahme der Arbeit am 4. Hauptgutachten konzipiert und in Angriff genommen wurde und das in den folgenden Jahren fortgesetzt werden soll.

Dieses Programm zielt darauf ab, Stand und Entwicklung der Unternehmenskonzentration in der Bundesrepublik Deutschland noch umfassender und detaillierter zu dokumentieren als das in den früheren Gutachten der Kommission geschehen ist. In diesen Arbeiten hatte sich die Kommission und ihr Mitarbeiterstab im wesentlichen dreier Verfahren der Konzentrationsmessung und -analyse bedient:

— Zum ersten wurden für die einzelnen Wirtschaftszweige der Industrie auf der Grundlage der hier von der amtlichen Statistik unterschiedenen Industriezweige und Industrieklassen Konzentrationskennziffern errechnet; abgestellt wurde dabei vor allem auf den Anteil, den die drei und den die sechs größten Unternehmen einer Industriegruppe jeweils am gesamten Umsatz aller (inländischen) Unternehmen dieser Branche aufweisen.

— Zum zweiten wurden die hundert nach dem Umsatz größten deutschen Unternehmen ermittelt und einer gesonderten Betrachtung unterzogen, wobei das Interesse der Kommission vor allem den Beteiligungsaktivitäten dieser Firmen galt.

— Zum dritten schließlich wurden in jedem Gutachten vertiefende Analysen vorgelegt, die entweder den Charakter von Branchenstudien trugen — analysiert wurden etwa die Energiewirtschaft und das Bankenwesen (Hauptgutachten I) — oder die spezielle Aspekte der Unternehmenskonzentration betrachteten — so etwa den Beteiligungsbesitz der Banken (Hauptgutachten II), Zusammenhänge von Patentsystem, Wettbewerb und Konzentration (Hauptgutachten II), Probleme des Einflusses einer nationalen Zusammenschlußkontrolle auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit (Hauptgutachten III), Fragen der Entflechtung (Hauptgutachten III) u. a. m.

Jedes der bislang vorgelegten Hauptgutachten enthält zudem eine Untersuchung der Konzentrationsentwicklung in der Pressewirtschaft und ein Kapitel, in dem die vom Gesetz geforderte Analyse der Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen und der Anwendung der Zusammenschlußkontrolle vorgenommen wird.

Die damit begründete Tradition wird auch im 4. Hauptgutachten fortgeführt; sie erfährt jedoch Modifikationen und vor allem auch Erweiterungen. So wird zur Erfassung von Unternehmenskonzentration zwar nach wie vor vor allem auf Konzentrationskoeffizienten abgestellt, weil, so die Kommission, „in diesem Maß ohne großen Rechenaufwand und ohne Verletzung von Geheimhaltungsvorschriften wesentliche Aspekte der Konzentration anschaulich zum Ausdruck gebracht werden können“ (Tz. 183); dieses Verfahren ist nunmehr indes dadurch wesentlich verfeinert worden, daß es auf mehreren Aggregationsniveaus angewendet wird. Die am stärksten disaggregierte Betrachtung erfaßt (erstmalig) die Angebotskonzentration nach Warenklassen; auf „mittlerer Ebene“ wird die Statistik der Unternehmenskonzentration in den einzelnen Wirtschaftszweigen fortgeführt; die Konzentration von Großunternehmen (aggregierte Konzentration) erfolgt auch weiterhin vor allem durch die Betrachtung der „100 Größten“. Für die Konzentrationsstatistik der Wirtschaftszweige werden dabei erstmalig außer dem Konzentrationskoeffizienten auch die Herfindahl- und die Linda-Indices berechnet.

Neben dem damit skizzierten, eindrucksvoll breiten, sorgfältig aufbereiteten und in seinen Befunden eher zurückhaltend kommentierten konzentrationsstatistischen Programm bietet das 4. Hauptgutachten erste Versuche,

stärker als bislang auch die Ursachen der Konzentration zu erfassen. Dazu wird eine Untersuchung über die quantitative Bedeutung der Komponenten der Konzentrationsentwicklung in ausgewählten Branchen vorgelegt und der Einfluß von Steuern und Subventionen auf die Unternehmenskonzentration untersucht. Ein längerer Abschnitt ist zudem dem Thema „Gewerkschaften und Konzentration“ gewidmet; schließlich werden am Beispiel der Mineralöl- und der Chemischen Industrie Probleme der vertikalen Integration diskutiert.

Auch wenn man berücksichtigt, daß die Kommission sich dadurch externen Sachverstand zunutze machen kann, daß sie an Forschungsinstitute und Hochschullehrer Gutachten vergibt, deren Ergebnisse dann von ihr ausgewertet und in ihre Gutachten eingearbeitet werden — auch bei Würdigung dieser Vorleistungen also, bleibt die von der Kommission demonstrierte Arbeitsleistung bewundernswürdig. Das gilt allemal dann, wenn man bedenkt, daß die fünf Mitglieder der Monopolkommission ihre Tätigkeit nur als Nebentätigkeit ausüben (E. Kantzenbach und U. Immenga sind Hochschullehrer, D. Fertsch-Röver; A.-R. Iber-Schade und J. Murawski sind unternehmerisch tätig und darüber hinaus auch intensiv in der Verbandsarbeit engagiert) und daß der Stab der Kommission sich mit einem halben Dutzend Mitarbeitern quantitativ eher bescheiden ausnimmt.

Umfang und Breite des von der Kommission in ihren Hauptgutachten vorgelegten Materials und die Vielzahl der auf der Grundlage dieses Befundes angesprochenen Probleme und Aspekte lassen den Versuch, im Rahmen einer knappen Rezension Ergebnisse zu referieren, als nicht sinnvoll erscheinen. Hier müßte mehr verschwiegen werden, als genannt werden könnte. Die Gefahr einer unzulässig vereinfachenden und einseitig auswählenden Darstellung wäre damit sicherlich nicht auszuschließen.

Der Versuch eines Resümées dürfte sich jedoch auch erübrigen, weil die Gutachten der Monopolkommission mittlerweile für alle, die an den hier angesprochenen Fragen Interesse haben, zweifellos zu einer „Pflichtlektüre“ geworden sind — eine Lektüre, die durch ihren Gehalt auch dann nicht unergiebig oder gar zum Verdruß gerät, wenn man der Monopolkommission im Einzelfall nicht zuzustimmen bereit ist. Ist doch nicht zu bestreiten, daß sich die Monopolkommission bereits jetzt durch die Qualität ihrer Gutachten hohes Ansehen und durch das Geschick, mit der sie vielfach eher als andere politisch relevante Themen aufgegriffen hat, auch beträchtlichen Einfluß gewonnen hat.

H. Berg, Dortmund