

Buchbesprechungen

Bomhoff, Eduard Jan: *Inflation, the Quantity Theory, and Rational Expectations*. North-Holland Publishing Company, Amsterdam und New York 1980. XII, 242 S. US\$ 29,25/Dfl. 60,00.

Das Buch von Bomhoff ist interessant. Es kann jedem Ökonomen, dem die neuere Entwicklung der Makrotheorie nicht gleichgültig ist, zur Lektüre empfohlen werden. Die Untersuchung ist klar und folgerichtig, beinahe lehrbuchartig aufgebaut. Die didaktischen Fähigkeiten des Verfassers sind beachtlich. Obschon die Kombination von theoretischem Modell, empirischen Schätzungen und wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen nicht einfach zu verarbeiten ist, eignet sich das Buch gut zur Besprechung in einem Seminar für fortgeschrittene Studenten. Sie können bei der Lektüre sehr viel über Spezifikation und empirische Überprüfung von Hypothesen lernen und an die kritische Auseinandersetzung mit einem anspruchsvollen Stoff herangeführt werden.

Im ersten Teil (Kapitel 1 und 2) wird das theoretische Modell klar hergeleitet, wobei der Autor viel Gewicht auf die zentrale Hypothese „rationaler“ Erwartungen legt.

Im zweiten Teil (Kapitel 3 und 4) schätzt Bomhoff das theoretische Modell mit gewissen notwendigen Anpassungen (institutionelle Gegebenheiten, große bzw. kleine, offene Volkswirtschaft) für die USA und die Niederlande empirisch. Er vergleicht seine Ergebnisse mit ähnlichen Untersuchungen von Barro (USA) und Korteweg (Niederlande), die — trotz Unterschiede in Details — vergleichbare Resultate aufweisen.

Nach der Meinung des Autors stützen seine Ergebnisse die Politikineffektivitäts-Hypothese: Systematische Wirtschaftspolitik schlägt nur auf die Inflationsrate durch, das gleiche gilt für systematische Auslandseinflüsse im Modell der kleinen, offenen Volkswirtschaft. Reale Effekte treten nur auf, wenn die realisierten Werte der exogenen Variablen von den erwarteten Größen abweichen. Eine solche Differenz kann in Bomhoffs Modell der „rationalen“ Erwartungen nur durch unsystematische Zufallsschocks verursacht werden. Stabilisierungspolitik ist dementsprechend weder notwendig noch möglich; untaugliche Versuche können höchstens schaden, da sie die Varianz der Politikvariablen und damit möglicherweise den jeweils zufälligen Prognosefehler vergrößern.

Im dritten Teil (Kapitel 5 und 6) vergleicht Bomhoff sein empirisches Vorgehen mit „gängigen“ ökonometrischen Modellen und versucht, Vor- und Nachteile der verschiedenen Vorgehensweisen gegeneinander abzuwägen. Er kommt zum Schluß, daß ein kleines Modell in reduzierter Form mit „korrekter“ Berücksichtigung der Erwartungsbildung einem umfangreichen Strukturmodell mit „irrationalen“ Erwartungen unbedingt vorzuziehen sei.

Bomhoffs theoretische Ergebnisse sind logisch konsistent aus der Hypothese „rationaler“ Erwartungen und aus den klassischen Voraussetzungen

bezüglich Geld- und Gütermarkt hergeleitet. Die starke Aussage der vollständigen Politikineffektivität gilt exakt jedoch nur für die Geldpolitik. Fiskalpolitische Maßnahmen und Impulse aus dem Ausland können auch — bzw. gerade dann — wenn sie erwartet werden, die „Rahmenbedingungen“ einer Volkswirtschaft ändern und damit die Höhe der „natürlichen“ Arbeitslosenrate und die langfristig gleichgewichtige Wachstumsrate des realen Sozialproduktes beeinflussen. Bomhoff geht in Kapitel 6 kurz auf diese Möglichkeit ein. Im empirischen Teil werden jedoch Geld-, Fiskal- und Außenimpulse analog behandelt.

Systematische Geldpolitik kann dagegen nur effektiv werden, wenn der Erwartungsbildungsprozeß modifiziert oder wenn an den übrigen Modell-spezifikationen gedreht wird. Bezüglich Modell sei stichwortartig an nicht geräumte Märkte (Informations- und Anpassungskosten) oder an Portfolioumschichtungen (institutionelle Schranken bei der Nominalzinsanpassung) erinnert.

Wesentlicher scheint mir jedoch die „enge“ Definition „rationaler“ Erwartungen, die Bomhoff gewählt hat. Die meisten Ökonomen werden ihm ohne weiteres beipflichten, daß die Hypothese rationalen Verhaltens ein zentraler Baustein unseres Theoriegebäudes darstellt. „The assumption that people behave rationally has always been economics main export commodity to the other social sciences.“ (S. 2). Bomhoff macht jedoch einen zweiten entscheidenden Schritt: Er läßt als „rational“ nur modellkonsistente Erwartungen gelten. „Therefore, all expectations are held to be rational, i.e. based on the solution of the complete model.“ (S. 22).

Die Frage, wie die Marktteilnehmer sich die notwendige Modellinformation beschaffen, wird nicht diskutiert. Weder nennt Bomhoff die Voraussetzungen für eine Konvergenz der Lernprozesse¹, noch wird davon gesprochen, welche Konsequenzen die Kosten für Informationsbeschaffung und -verarbeitung im Optimierungsprozeß haben.²

Ein weiteres Problem liegt in der Wahl des Zeithorizontes. Bomhoff löst es so, daß er nach der Periode $t + 1$ stationäre Erwartungen unterstellt. Die Marktteilnehmer bilden in der Zeitperiode t mit der vorhandenen Informationsmenge „rationale“ Erwartungen für die Zeitperiode $t + 1$ und „extrapolieren“ diese Erwartungen in die weitere Zukunft. Damit wird das „calvinistische“ Weltbild, das hinter dem Konzept „rationaler“ Erwartungen steht, deutlich. Anbieter und Nachfrager behandeln die unbekannte Zukunft als Risikosituation. Sie handeln so, wie wenn ihnen die deterministischen und stochastischen Gesetzmäßigkeiten zur Bildung der relevanten *endogenen und exogenen* Variablen bekannt wären. Unter diesen Voraussetzungen ist die Berechnung der mathematischen Erwartung und die Optimierung auf der Basis dieser Erwartungswerte offensichtlich rational.

Bomhoff schließt in Kapitel 5 bei der Diskussion zulässiger Politiksimulationen folgerichtig alle jene Fälle aus, die das „calvinistische“ Weltbild stören. Änderungen in den Gesetzmäßigkeiten für die Bildung der exogenen Variablen sind nicht zugelassen.

¹ Vgl. u. a. *Friedman*, B. M. (1979), Optimal expectations and the extreme information assumptions of rational expectations macromodels. *Journal of Monetary Economics*, Januar.

² Vgl. u. a. *Fischer*, S. (1980), On Activist Monetary Policy with Rational Expectations, in: S. Fischer (ed.), *Rational Expectations and Economic Policy*. Chicago.

Offensichtlich läßt sich jedes Modell leicht kritisieren. Es muß vereinfachen und kann gar keine Photographie der „Wirklichkeit“ sein. Es stellt sich daher die Frage, wie sich die spezielle Spezifikation von Bomhoff im empirischen Test bewährt. Da die wirtschaftspolitischen Konsequenzen seines Modellansatzes schwerwiegend sind, ist die empirische Überprüfung besonders relevant.

Gemessen an den üblichen statistischen Testgrößen — wie R^2 , Standardfehler und *D.W.*-Koeffizient — sind die Ergebnisse als gut zu bezeichnen. Bomhoff braucht auch den Vergleich mit den verwandten Untersuchungen von Barro und Korteweg nicht zu scheuen. Trotzdem sind einige Fragezeichen anzubringen:

1. Die erwarteten Werte der exogenen Variablen werden jeweils mit einem ARIMA-Prozeß erzeugt. Dabei scheint es Bomhoff notwendig, die statistischen Reihen vorerst zu „säubern“ (u. a. Elimination von Ausreißern, Korrektur der niederländischen Geldmenge, um Währungssubstitution zu berücksichtigen). Jeder, der selber empirisch gearbeitet hat, weiß, daß „Datenbearbeitung“ heikel, aber nicht immer zu umgehen ist. Der Leser hätte jedoch gerne gewußt, wie „robust“ die Ergebnisse auf eine andere Variante der „Datenbearbeitung“ und eine modifizierte Auswahl der ARIMA-Prozesse reagieren.
2. Auf der Wunschliste des interessierten Lesers stehen außerdem Stabilitätstests für die Koeffizienten und eine dynamische Simulation des Modells für den Stützbereich. Gute statistische Testgrößen sind, wie betrübliche Erfahrungen zeigen, kein Garant für Stabilität und „erfreuliche“ dynamische Eigenschaften.
3. Ein weiterer Test, der m. E. vor der wirtschaftspolitischen Anwendung zu erfolgen hätte, ist eine ex post Prognose außerhalb des Stützbereiches. Wirtschaftspolitische Anwendungen beziehen sich immer auf die zukünftige Entwicklung.
4. Die Ergebnisse zeigen, daß die Daten für die Untersuchungsperiode (Jahreswerte, 1949 bzw. 1954 bis 1976) die Hypothese „rationaler“ Erwartungen und die klassische Spezifikation von Geld- und Gütermarkt stützen. Ein empirischer Vergleich, ob „konventionelle“ Modelle den Wirtschaftsverlauf in dieser Zeitperiode genau so gut, bzw. besser „erklären“ könnten, fehlt. Da eine empirische Verifikation eines theoretischen Ansatzes unmöglich ist, kann die angewandte Arbeit nur Stützungsargumente für alternative Spezifikationen sammeln. Das vorliegende Buch liefert solche Argumente für den „Monetarismus Mark II“. Der vorsichtige Leser möchte diese mit empirischer Evidenz, die für „keynesianische“ Modelle spricht, vergleichen.

Trotz dieser Kritikpunkte sei nochmals ausdrücklich betont, daß Bomhoff ein gutes und wesentliches Buch geschrieben hat. Der Weg vom theoretischen Modell zur empirischen Überprüfung ist m. E. der einzig gangbare, wenn wirtschaftspolitisch relevante Aussagen angestrebt werden. Wer sich für Fragen der Stabilisierungspolitik interessiert, muß sich mit den Ergebnissen von Bomhoffs Untersuchung auseinandersetzen.

H. Schelbert, Zürich

Zacher, Hans F. (Hrsg.): Die Rolle des Beitrags in der sozialen Sicherung. Colloquium der Projektgruppe für Internationales und Vergleichendes Sozialrecht der Max-Planck-Gesellschaft (Schriftenreihe für Internationales und Vergleichendes Sozialrecht, Band 4). Duncker & Humblot, Berlin-München 1981. 517 S. DM 148,—.

Im Bereich der sozialen Sicherung finden Finanzierungsfragen insbesondere seit Verschlechterung der ökonomischen Rahmenbedingungen starke Beachtung. Angesichts der quantitativen Bedeutung von Sozialversicherungsbeiträgen als Finanzierungsinstrument ist die Frage, welche Bedeutung die Beitragsfinanzierung hat und haben sollte, wie sie zu rechtfertigen ist und wo die Grenzen der Verwendung dieses Instruments liegen, bislang vergleichsweise wenig beachtet worden. Wie die Entwicklung der letzten Jahre in der Bundesrepublik zeigte, ging es eher darum, ob Einnahmeerhöhungen leichter über Beiträge oder über Steuern durchsetzbar erschienen. Besonders deutlich wurde dies auch im Zusammenhang mit der — nicht nur auf die Bundesrepublik beschränkten — Diskussion über eine Änderung der Bemessungsgrundlage für Arbeitgeberbeiträge (den sog. „Maschinenbeitrag“), durch den u. a. eine ergiebige Finanzierungsquelle erschlossen werden soll.

Der Rolle des Beitrags in der sozialen Sicherung nachzuspüren, und zwar nicht nur im Hinblick auf die Bedingungen und Vorstellungen in der Bundesrepublik und nicht nur begrenzt auf juristische Aspekte, war Aufgabe einer Tagung der Projektgruppe (inzwischen des Instituts) für Internationales und Vergleichendes Sozialrecht der Max-Planck-Gesellschaft. Sie wurde vorbereitet durch juristisch ausgerichtete Landesberichte (erstattet für Großbritannien von Julian Fulbrook; für Italien von Pasquale Sandulli, für die DDR von Siegfried Mampel und für die Bundesrepublik von Wolfgang Rüfner). Das darauf aufbauende Colloquium — die Referate und Diskussionen — sind zusammen mit den Landesberichten und einem diese Ausführungen vergleichenden Generalbericht von Elmar Bley in dem vorliegenden Band dokumentiert. Insbesondere in den Diskussionen erfolgte u. a. eine Ausweitung über die oben erwähnten Länder hinaus.

Bereits die Ausgangsfrage, was denn in verschiedenen Ländern überhaupt als Beitrag bezeichnet wird, machte schon die Vielfältigkeit des Tatbestandes deutlich. So wurden ja u. a. in Großbritannien die lange Zeit bedeutenden „flat rate contributions“ als Beiträge bezeichnet. Die Auffassungen darüber, wodurch sich Beiträge in der Sozialversicherung von anderen (Zwangs-)Abgaben unterscheiden, ist immer noch umstritten, sowohl unter Ökonomen als auch unter Juristen. Die vielfach verwendete Formel, es handele sich um eine Abgabe eigener Art (so auch von Rüfner, S. 261), macht dies deutlich.

Bley bezeichnet in seinem Generalbericht Beiträge als „monetäre Vorleistungen“ (S. 223). Die neuere deutsche Diskussion im Zusammenhang mit der Alterssicherung von Frauen und der Verbindung zwischen Familienlastenausgleich und Alterssicherung zeigt aber, daß auch diese Begrenzung zum Teil nicht mehr akzeptiert wird. So gibt es Vorstellungen und Bestrebungen, das Aufziehen von Kindern als „naturalen“ Beitrag, als Substitut für monetäre Beitragszahlungen anzusehen.

Um dem interdisziplinären Aspekt des Themas Rechnung zu tragen, wurden Referate aus der Sicht der Versicherungswissenschaft (Georg Heubeck), der Sozialpolitik (Dieter Schäfer), der Soziologie (Hans Braun), der Wirt-

schaftswissenschaft (Martin Pfaff und Markus Schneider), der Finanzwissenschaft (Günther Hedtkamp) und der Rechtswissenschaft (Josef Isensee) vorgelegt und ausgiebig diskutiert. Ob dabei die Einteilung in Sozialpolitik, Ökonomie und Finanzwissenschaft zweckmäßig ist, bleibe einmal dahingestellt. Die Referate von Schäfer, Pfaff/Schneider sowie Hedtkamp weisen jedoch spezifische Schwerpunkte auf, so daß sie sich eher ergänzen als überschneiden.

Ohne eine kritische Auseinandersetzung der in den ökonomischen Referaten enthaltenen Aspekte vorzunehmen — der Rezensent wohnte dem Colloquium als Diskussionsteilnehmer bei —, seien zumindest diese Schwerpunkte erwähnt. Die — z. T. lebhaften — Diskussionen sind ausführlich in zusammenfassenden Berichten wiedergeben. Schäfer ging der Frage nach, ob sich beitrags- und nicht beitragsfinanzierte Systeme hinsichtlich ihrer „sozialpolitischen Leistungsfähigkeit“ unterscheiden. Seine Ausgangsthesen lauteten: Steuerfinanzierte Systeme seien im Prinzip flexibler, damit aber zugleich auch unsicherer als beitragsfinanzierte. Beitragsfinanzierte Systeme verfügten in der Regel über höhere, allerdings weniger frei disponible Mittel als steuerfinanzierte Systeme (S. 332). Unter sozialpolitischer Leistungsfähigkeit wurde dabei verstanden, ob zum einen die Sicherung gegen den Ausfall von Erwerbseinkünften, zum anderen die Sicherung durch eine Kostenbelastung bei Inanspruchnahme sozialer Dienste gewährleistet werde.

Der Schwerpunkt des Referates von Pfaff und Schneider lag im Bereich der Einkommensumverteilung, wobei Umverteilungseffekte — auch im Zusammenwirken verschiedener Systeme miteinander — auf die Einkommensverteilung in einer Periode (Querschnittsbetrachtung) im Zentrum standen. Hedtkamp wählte als Ausgangspunkt seiner Überlegungen die Anwendung der Theorie der öffentlichen Güter auf die Sozialversicherung.

Deutlich wurde bei diesem Colloquium, daß für die Beitragsfinanzierung nicht nur die Zweckbindung und die Übereinstimmung der Gruppen von Beitragszahlern und Leistungsempfängern etwas Charakteristisches sind, sondern daß es vor allem auf den Aspekt von Leistung und Gegenleistung ankommt. Dabei wiederum spielt eine Rolle, wie eng die Beziehung zwischen Leistung und Gegenleistung ist. Welche Unterschiede hier bestehen (und welche Effekte hinsichtlich der Einkommensumverteilung damit verbunden sind) macht die Finanzierung auf der Basis lohnbezogener Beiträge für einkommensbezogene Leistungen einerseits, Sachleistungen (wie z. B. im Bereich der Krankenversicherung dominierend) andererseits deutlich. Die Beitragsfinanzierung muß also im Zusammenhang mit der Leistungsgewährung und der Ausgestaltung des Leistungssystems gesehen werden. Bestimmte Formen der Ausgestaltung von Leistungen erfordern geradezu eine Beitragsfinanzierung. So sind positiv mit dem Einkommen korrelierte Leistungsarten schwerlich aus dem allgemeinen Steueraufkommen zu finanzieren. Von Wissenschaftlern verschiedener Disziplinen und aus unterschiedlichen Ländern wurde die Zweckbestimmung von Beiträgen im Hinblick auf die Abgabebereitschaft und im weiteren Sinne für die Akzeptanz der Leistungssysteme hervorgehoben. Nicht zuletzt ist hier auch auf den im deutschen juristischen Schrifttum stark diskutierten Aspekt des grundgesetzlichen Eigentumsschutzes sozialversicherungsrechtlicher Anwartschaften hinzuweisen.

Für die Suche nach Lösungswegen, für die aktuellen, mehr aber noch für die sich abzeichnenden zukünftigen Finanzierungsprobleme in vielen Be-

reichen des sozialen Sicherungssystems könnte eine Besinnung auf die Bedeutung des Beitrags und damit auch des Versicherungsgedankens (was keinesfalls Privatisierung bisheriger sozialer Sicherung impliziert) für die Gestaltung von Sozialversicherungssystemen aus der Sicht des Rezensenten nutzbringend sein. Auch wenn es nicht Aufgabe dieses Colloquiums war, Antworten zur Bewältigung von Finanzierungsproblemen zu suchen, so liefert die Lektüre doch eine Fülle von Anregungen für eine Bestimmung des Stellenwertes dieses Instruments bei der weiteren Entwicklung sozialer Sicherungssysteme.

W. Schmähl, Berlin

Rothschild, Kurt W.: Einführung in die Ungleichgewichtstheorie (Heidelberger Taschenbücher, Bd. 212). Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg-New York 1981. X, 20 Abb., 176 S. DM 24,80.

In der herkömmlichen Wirtschaftstheorie wird angenommen, Abweichungen vom Marktgleichgewicht seien vorübergehend und brauchten daher nicht ebenso eingehend untersucht zu werden wie Gleichgewichte. Seit etwa 1965 hat sich jedoch die Ansicht durchgesetzt, auch Ungleichgewichte müßten näher untersucht werden, da man nicht immer mit einer schnellen und ungehinderten Anpassung des Preissystems an Gleichgewichtspreise rechnen könne. Sogar die ganze Makroökonomik (und insbesondere die Konjunkturtheorie) müßte auf dem Gedanken lang dauernder Ungleichgewichte in der Volkswirtschaft aufgebaut werden. Es scheint nur eine Frage der Zeit zu sein, bis sich die Lehrbücher der Makroökonomik diesen Standpunkt zu eigen machen.

Diese Theorie des Ungleichgewichtes ist der Gegenstand des vorliegenden Buches, das zwar in das Gebiet einführt, aber doch kein eigentliches Lehrbuch ist. In klarer, übersichtlicher und leicht verständlicher Weise werden zunächst die Hauptmerkmale der Theorie des Allgemeinen Gleichgewichts dargestellt. Dann bespricht der Autor nacheinander die Beiträge von *Patin-kin*, *Clower*, *Barro* und *Grossman* sowie schließlich *Malinvaud* zu dieser Theorie. Die Grundgedanken dieser Autoren werden zutreffend dargestellt. Es schält sich der folgende Kern der Ungleichgewichtstheorie heraus: Preisstarrheit auf gewissen Märkten rationiert die Wirtschaftssubjekte dort und führt zu Anpassungen auf anderen Märkten. Haushalte finden zu den geltenden Lohnsätzen keine Arbeit und schränken daher ihre Güternachfrage ein. Unternehmungen können zu den geltenden Preisen ihre hergestellten Güter nicht verkaufen und entlassen daher Arbeiter. Die Volkswirtschaft verharrt (möglicherweise sehr lange) in diesem unbefriedigenden Zustand.

Im sechsten Kapitel behandelt *Rothschild* dann die Rolle des Geldes und die Tatsache, daß Entscheidungen bei Unsicherheit gefällt werden müssen. Die Geldhaltung ist wesentlich mit Hilfe des *Keynesschen* Vorsichtsmotivs zu erklären; weil auf den Märkten nur gegen Geld verkauft wird, zerfallen etwa der Verkauf von Arbeit und der Kauf von Konsumgütern in zwei Transaktionen, aber Ungleichgewichte auf dem einen Markt ziehen Reaktionen auf dem anderen nach sich. Die Unsicherheit ist nach *Rothschilds* Ansicht ein wesentlicher Grund für starre Preise. (Ein strenger Subjektivist würde wohl die Unsicherheit in subjektive Wahrscheinlichkeiten auflösen, was allerdings an diesem Ergebnis nichts zu ändern braucht.)

Unverständlich ist mir allerdings, warum *Rothschild* im abschließenden Kapitel die Spieltheorie und *Kornais* Beitrag nebeneinander als wegweisend für eine weitere theoretische Entwicklung abhandelt. Seit *Nashs* Beitrag (1950) hat das Gleichgewicht als spezieller Lösungsbegriff auch in die Spieltheorie Eingang gefunden, und ich erwarte daher wenig von ihr bei der Weiterentwicklung der Ungleichgewichtstheorie. *Kornais* Überlegungen sind mir andererseits zu wenig formalisiert, um Grundlage einer solchen Weiterentwicklung zu sein. Vielleicht hilft es weiter, wenn man die Analogie der Gleichgewichtsfindung zur Lösung einer komplizierten Rechenaufgabe mit Hilfe einer elektronischen Rechanlage (oder mehrerer solchen Anlagen) erkennt. Dynamische Prozesse, die zu lang andauernden Ungleichgewichten führen, oder sogar niemals das Gleichgewicht finden, wären dann Algorithmen, die zur Lösung des gestellten Problems unbrauchbar sind.

Aber möglicherweise steht *Rothschild* solchen Analogien ähnlich ablehnend gegenüber wie allen Versuchen, Ungleichgewichte als Gleichgewichte besonderer Art zu deuten. Trotz dieser kritischen Haltung ist ihm ein Buch gelungen, in dem besonders diese Theorien klar und deutlich dargestellt sind. Es ist auch für Studenten geeignet, die ihr Grundstudium abgeschlossen haben.

H. J. Jaksch, Heidelberg

Strassl, Arthur: Die Gesetze des Wirtschaftswachstums. Grundlegung einer dynamischen Theorie der Wirtschaft (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 323). Duncker & Humblot, Berlin 1982. 277 S. DM 94,—.

Man vergegenwärtige sich die Entwicklung der Theorie des Wirtschaftswachstums seit den bahnbrechenden Arbeiten von *Harrod* und *Domar*; den Ausbau dieser nachfrageorientierten Ansätze durch keynesianische Autoren wie *Hicks*, *Kaldor*, *Goodwin* oder *Phillips*; die Entwicklung der neoklassischen Gegenposition, der angebotsorientierten Ansätze durch *Solow*, *Phelps*, *Meade*, *Johnson*, um nur die wichtigsten Namen zu nennen. Dann die Cambridge-Cambridge-Kontroverse um die Relevanz makroökonomischer Produktionsfunktionen und das Vordringen neo-ricardianischer, neo-marxistischer und neo-keynesianischer Mehr-Sektor-Modelle (*Sraffa*, *Morishima*, *Hicks* als Repräsentanten dieser Richtungen). Die Erfassung des Geldes und seiner Wirkungen in neoklassischen und keynesianischen Wachstumsmodellen (*Tobin*, *Johnson*) und schließlich die vom Club of Rome gestartete Mode rechnergestützter globaler Simulationsmodelle, in denen, nebenbei bemerkt, so gut wie alle ökonomischen Interdependenzen vernachlässigt werden, die im Mittelpunkt der Theorie des Wirtschaftswachstums standen.

Von all dem ist im vorliegenden Text nicht die Rede. Der Autor präsentiert als „Wachstumsgesetz“ die bereits von *Harrod* und *Domar* vorgezeichneten Nachfragebedingungen für stetiges Wachstum im Sinne einer dauernden Auslastung der durch Erweiterungsinvestitionen wachsenden Produktionskapazität, und als „Verteilungsgesetz“ formuliert er die (mittlerweile mit dem Namen von *Kaldor* verknüpfte) Tatsache, daß eine bestimmte Wachstumsrate des Kapitalstocks dann bestimmte funktionelle Verteilungsquoten impliziert, wenn Löhnen und Gewinnen spezifische Verwendungsquoten zugeordnet sind. Die im vorliegenden Text — einigermaßen umständlich — formulierten Wachstums- und Verteilungsgesetze sind also nichts anderes als die von keynesianischen Autoren in den vierziger und

fünfziger Jahren entwickelten Nachfragebedingungen stetigen Wachstums. Die Angebotsbedingungen werden nur am Rande erwähnt. Will man nicht unterstellen, der Autor habe die wachstumstheoretische Diskussion der letzten dreißig Jahre schlicht verschlafen, so bleibt nur die Annahme, daß der vorliegende Text Anfang der fünfziger Jahre (mutmaßlich als Dissertation) geschrieben, aber aus irgendwelchen Gründen erst jetzt veröffentlicht worden ist. Darauf deutet jedenfalls das Literaturverzeichnis, in dem, von einigen Wörterbuchbeiträgen abgesehen, nurmehr Veröffentlichungen aus den fünfziger Jahren aufgeführt sind. Der durch die Verzögerung der Publikation um drei Dezennien eingetretene Schaden hält sich gottlob in Grenzen: Die im Text vermittelten Einsichten finden sich in jeder beliebigen Einführung in die Wachstumstheorie.

G. Schmitt-Rink, Bochum

Besters, Hans (Hrsg.): Internationale Wettbewerbsfähigkeit bei unterschiedlichen Sozialordnungen — USA, Japan, Bundesrepublik Deutschland. Mit Beiträgen von Hartmut Berg, Karl-Heinz Briam, Rudolf Scheid, Wilhelm Scheider, Jürgen Zerche. Gespräche der List Gesellschaft e. V., N. F. Band 7. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1982. 176 S. Brosch. DM 29,80.

Es ist das Anliegen der Gespräche der List Gesellschaft, durch die Pflege des Dialogs zwischen Wissenschaftlern, Wirtschaftspraktikern und Politikern zur Lösung grundlegender aktueller Probleme der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik beizutragen. Entsprechend werden in den seit 1975 von Hans Besters herausgegebenen Veröffentlichungen der Gespräche der List Gesellschaft neben den vorgetragenen Tagungsbeiträgen von Wissenschaftlern und Praktikern auch die Diskussionsbeiträge aufgenommen — was sonst leider kaum mehr geschieht. Gerade die Diskussionsbeiträge aber lassen diese Bände zu einer historischen Dokumentation der jeweils relevanten Themen, Argumentationen und Positionen werden; dies kann allerdings durch eine Rezension kaum wiedergegeben werden.

Das vorliegend publizierte List-Gespräch beschäftigte sich mit der Problematik der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland, die spätestens 1979 mit der Passivierung der Leistungsbilanz deutlich wurde und die nicht nur äußeren Einflüssen, wie dem zweiten Ölpreisschock, sondern angesichts der Exporterfolge von Weltmarktkonkurrenten (insbesondere den Japanern) vermutlich auch Fehlern und Versäumnissen innerhalb der Bundesrepublik Deutschland zuzuschreiben ist. Dabei war dieses Gespräch auf die Fragestellung konzentriert, inwieweit die Ausgestaltung der nationalen Wirtschaftspolitik und vor allem unterschiedliche Sozialordnungen (in einem umfassenden Sinne) diese internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Im Bewußtsein der Komplexität der damit gewählten Thematik wurde der internationale Vergleich auf die USA und Japan beschränkt, ohne daß damit die Anforderungen an dieses Gespräch wesentlich eingeschränkt worden wären.

Ein einleitender Beitrag von Hartmut Berg über „Internationale Wettbewerbsfähigkeit und nationale Wirtschaftspolitik“ kennzeichnet die Schwierigkeiten der begrifflichen und empirischen Erfassung internationaler Wettbewerbsfähigkeit, spricht die grundsätzliche Inkonformität einer auf internationale Wettbewerbsfähigkeit ausgerichteten Wirtschaftspolitik im Rahmen einer Ordnungskonzeption der Marktwirtschaft und des Freihandels an

und geht auf die politökonomischen Bedingungen ein, die im Konkurrenzkampf der Politiker um Wählerstimmen in einer modernen, durch Interessenverbände strukturierten Massendemokratie protektionistische Tendenzen mehr begünstigen als eine durch „Revitalisierung des marktwirtschaftlichen Prinzips“ betriebene langfristige Wachstumspolitik.

Anschließend geht Wilhelm Scheider auf die „Internationale Wettbewerbsfähigkeit aus der Sicht des Unternehmens“ ein, und Rudolf Scheid stellt den Zusammenhang von „Wirtschaftsordnung und Industriepolitik“ am Beispiel der Elektroindustrie dar. In beiden Beiträgen wird die vermutete Beeinträchtigung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik, die nun in Anteilen am Welthandel und in Umsatzrenditen vergleichend erfaßt wird, weniger auf die Innovationsprozesse oder eine falsche staatliche Industriepolitik bzw. Forschungs- und Entwicklungsförderung zurückgeführt als auf die Kostenentwicklung, insbesondere bei den Lohn- und Lohnnebenkosten, sowie auf die Veränderung der Leistungsbereitschaft. In dem Beitrag von Jürgen Zerche „Sozialpolitische Kosten und ihr Einfluß auf die Wettbewerbsfähigkeit“ werden die Überlegungen in bezug auf die Personalzusatzkosten wieder aufgenommen, aber in einer die Sozialleistungssysteme und die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen umfassenden Betrachtung behandelt.

Wie Zerche auch empirisch belegt, unterscheiden sich die interessierenden Länder nicht nur in den Sozialleistungen und in den Indikatoren, die vermutlich von negativer Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit sind, wie Lohn- und Lohnnebenkosten, sondern auch in bezug auf die positiven Effekte, die einer hoch entwickelten Sozialordnung zuzuschreiben sind, wie Leistungsbereitschaft der Arbeitnehmer und sozialer Friede (z. B. erfaßt durch die Streiktage).

Diese Gedanken werden auch in dem Beitrag des Praktikers aus dem Personalwesen, Karl-Heinz Briam, „Betriebliche Sozialleistungen: Hemmschuh oder Motor der Wettbewerbsfähigkeit?“ wieder aufgenommen. Da für ihn betriebliche Sozialpolitik mit ihren Aktionsfeldern der „sozialen Technisierungspolitik“, der „sozialen Schutzpolitik“ und der „sozialen Integrationspolitik“ eines der Mittel zur Erreichung der Unternehmensziele ist, erkennt er auch die außerordentliche Bedeutung betrieblicher Sozialpolitik für die Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit in der Zukunft an.

In der hier nicht detailliert rezensierbaren Generaldebatte dominiert neben dem Thema der „Japanischen Herausforderung“ die gegen die positiven Wendungen von Briam und Zerche gerichtete Befürchtung einer negativen Beeinträchtigung der Wettbewerbsfähigkeit durch die gegebene Ausgestaltung unserer Sozialordnung. Die Lektüre der Diskussionsbeiträge läßt den Rezensenten vermuten, daß in der Gegenwart in der Bundesrepublik Deutschland bei einem Versuch, Auswüchse der Sozialpolitik zu korrigieren, in erheblichem Maße die Gefahr bestehen dürfte, daß das „Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird“, weil der produktive Beitrag dieser Sozialordnung gegenwärtig kaum ernsthaft zur Kenntnis genommen wird.

G. Kleinhenz, Passau

Keller, Klaus J.: Die internationale Konjunktursynchronisation. Empirischer Befund, Ursachen, Auswirkungen. Verlag Paul Haupt, Bern und Stuttgart 1982. 324 S. Kart. DM 75,— (Sfr. 68,—).

Die Lektüre des Buches von Keller ist nicht empfehlenswert. Die Mühe, die sich der Autor machte, ist ebenso unverkennbar wie der Fleiß, mit dem die Vielfalt der Literatur, der theoretischen Ansätze und der empirischen Gehversuche auf diesem Gebiet zusammengetragen wurde. Es fehlt jedoch entscheidend an theoretischer und methodischer Durchsicht. An vielen Stellen drängt sich der Eindruck einer noch unverdauten, nicht systematisch aufbereiteten Stoffsammlung auf. Der Versuch, nahezu alle Bereiche des Themas zu erfassen, war für das Gelingen der Arbeit mit Sicherheit kontraproduktiv. Breite ging eindeutig zu Lasten der erforderlichen Tiefe der Analyse.

Die Kritik an Kellers Arbeit setzt auf verschiedenen Ebenen an. Zuerst erscheint die Gliederung nicht sinnvoll, wird doch nach den üblichen Präliminarien der empirische Befund präsentiert, ohne vorher die theoretischen Grundlagen vorzutragen. Insbesondere der Theorienachklapp im 5. Kapitel, das mit „Auswirkungen der internationalen Konjunktursynchronisation“ überschrieben ist, wirkt deplaziert. Auch die Wiederholung des empirischen Befundes für die Bundesrepublik Deutschland für drei Rezessionen in diesem Kapitel erscheint nicht plausibel. Zudem ist sie mehr wertende Deskription als empirischer Test.

Im einzelnen ist an Kellers Arbeit kritisch zu vermerken, daß bei der Festlegung der Variablen, an Hand derer die konjunkturellen Abhängigkeiten und Parallelitäten getestet werden, zu wenig kritische Strenge obwaltete. Nahezu alles, was an Variablen im Kontext von Konjunkturanalyse existierte, wurde ‚probiert‘. Eine Vorauswahl, die dem Untersuchungsgegenstand „Konjunktur“ adäquaten Variablen zu identifizieren, fand nicht statt, obwohl es dazu Hilfestellung in der entsprechenden Fachliteratur gibt. Daß die Abweichung von einer Normalauslastung ein zutreffenderer Indikator für die konjunkturelle Lage ist als die Zuwachsrate der Industrieproduktion oder des realen Sozialprodukts, steht in aller Regel außer Zweifel. Allenfalls eine Abweichung der beiden letzten Größen von einem Trend hätte den Untersuchungsgegenstand definieren helfen. Somit sind viele Ergebnisse allein deshalb unbrauchbar.

Um empirisch den Ursachen der Konjunktursynchronisation näherzukommen, wäre es nötig gewesen, ein Modell anzubieten, in dem die Zeit eine Rolle spielt, d. h. in dem Wirkungslags untersucht und einbezogen werden. Dies geschieht nirgends systematisch; dort, wo es geschah, wurden Wirkungsverzögerungen eher zufällig eingebracht. Statt dessen dominiert implizit die Simultanzrechnung. Die zumeist verwendete Regressionsanalyse ist zudem beim heutigen Stand der empirischen Forschung nicht mehr die adäquate Technik zur Ermittlung von sogenannten Kausalitäten. Zudem bedrückt die einseitige Fixierung auf die Höhe des Bestimmtheitsmaßes. Erschreckend ist die Nonchalance, mit der die oft unerwarteten Vorzeichen nachgereicht und flugs in neue Hypothesen umfunktioniert werden, die dann freilich selten überprüft werden.

Was ebenfalls stört, sind die an einigen Stellen vorgebrachten schnellen und eindeutigen Urteile, die für mangelnde Kenntnis des Untersuchungsgegenstandes, nicht aber für ihre Durchdringung sprechen. Langatmig wirken die ausgedehnten Tabellen im Text sowie noch mehr die breite Diskrip-

tion der Ergebnisse in den Tabellen, ohne jeden Hinweis auf die Relevanz dieser Aussagen.

Es ist schade, daß diesem so wichtigen Thema nicht mit einer soliden Arbeit entsprochen wurde. Dazu wären freilich ein fundierter theoretischer Unterbau, eine zeitgemäße methodische Analyse und eine aus zeit- und platzökonomischen Gründen vernünftiger Beschränkung auf den eigentlichen Themenkreis erforderlich gewesen.

N. Walter, Kiel

Caesar, Rolf: Der Handlungsspielraum von Notenbanken. Theoretische Analyse und internationaler Vergleich. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1981. 677 S. Geb. DM 124,—.

Im Unterschied zu vielen anderen Fällen kann dem geneigten Leser bei Rolf Caesars 677-Seiten-Opus nicht geraten werden, gleichsam hebräisch zu Werke zu gehen, also von hinten anzufangen. Statt der erhofften Antwort auf seine Frage nach der Unabhängigkeit von Notenbanken sähe er sich nämlich der schelmischen Gegenfrage „nach den Möglichkeiten eines gesamtgesellschaftlichen Konsensus über Ziele und Mittel der Wirtschaftspolitik im allgemeinen und der Geldpolitik im besonderen“ (Seite 671) konfrontiert.

Gewiß gibt es kluge Leute, die darauf flugs einen Rat wissen, und andere, die sich überfragt fühlen. Da es ganzen Volksgemeinschaften offenbar genauso ergeht, bekommen sie von Caesar bescheinigt, sie hätten infolgedessen auch die Notenbank, die sie verdienen (525, Anmerkung 4). Die Bundesrepublikaner — um beim nächstliegenden Beispiel zu bleiben — haben also nicht nur, sondern verdienen offenbar auch ihre Bundesbank mit einem „Freiraum, der ihr für die Verwirklichung eigener Ziel- und Ziel-Mittel-Vorstellungen immerhin erhebliche Möglichkeiten eröffnet“ (201 f.).

Sie verdienen diese „Wacht am Main“ (204) freilich u. a. deshalb, weil sie nach Caesar angeblich „ein tiefsitzendes Mißtrauen in die wirtschaftspolitische Zuverlässigkeit politischer Instanzen, das von einer grundsätzlichen Skepsis gegenüber dem Staat ... getragen wird“ (203), plagt. Das ist eine recht starke Behauptung, und sie müßte wohl etwas sorgfältiger begründet werden als bloß mit dem Hinweis auf die beiden Inflationen, welche der älteren Generation noch im Nacken sitzen. Außerdem zeigen die von Caesar untersuchten Länder mit ähnlich organisierten Notenbanken, aber grundverschiedenem geschichtlichen Hintergrund, daß der Erklärungsmöglichkeiten Legion ist. Die Sache ist schon der Mühe wert, etwas gründlichere Überlegungen anzustellen. Denn tatsächlich wird ja den Deutschen vorgeworfen, zu wenig mit dem Grundgesetz unterm Arm einherzuspazieren. Kein Wunder, wenn sich das Bundesverwaltungsgericht bemüßigt fühlt, den Finger zu heben: „In der parlamentarischen Demokratie des Grundgesetzes läßt sich die Aufhebung der parlamentarischen Verantwortung und die Weisungsfreiheit der Bundesbank gegenüber der Regierung nicht mit Gefahren rechtfertigen, die der Währung durch demokratisch legitimierte Organe erwachsen können, denn solche Gefahren wären im Wesen der Demokratie begründet und könnten nur durch ein ausgewogenes System gegenseitiger Kontrolle, Hemmung und Mäßigung der drei Gewalten behoben werden“ (Urteil vom 29. 1. 1973 — IC 38/68 —).

Jenes vom Bundesverwaltungsgericht nicht besonders hoch eingeschätzte „Verdienst“ können sich die Deutschen noch nicht lange an die Fahnen hef-

ten: „Es hat ... nie eine auf eigenständiger Entscheidung deutscher Organe beruhende Unabhängigkeit der Reichsbank gegeben“ (BVerwG, a.a.O.). Das Gericht hätte den geschichtlichen Exkurs bis 1951 ausdehnen und — vielleicht sogar generalisierend — feststellen können, daß manche ordnungspolitische Konstellation ohne bedingungslose Kapitulation nicht zustandegekommen wäre.

Das Beispiel zeigt den Handlungsspielraum von Notenbanken unauflösbar in Geschichte, Dasein und Sosein eines Volkes eingewoben. „Handlungsspielraum“ steht im Kölner Amtsgebrauch für das, was anderwärts (und im Gesetz) schnodderig „Unabhängigkeit“ der „Autonomie“ heißt (35 ff.). Caesar, der sich mit der theoretischen Frage befaßt, „unter welchen Voraussetzungen eine Notenbank in der Lage ist, ihren Aufgaben in eigener Verantwortung gerecht zu werden“ (37), gibt sich einen geschichtlichen Rahmen von 1960 - 1977 vor. Damit ist die problemträchtige Nachkriegszeit ausgeklammert, die sich auch in bezug auf Geld-, Kredit- und Währungspolitik nach rekonstruktiven und restaurativen Entwicklungen hätte befragen lassen müssen. Der Habilitationstermin setzte außerdem einen Schlußpunkt, ehe die Götterdämmerung der Mengensteuerungseuphorie hereinbrach. Alles in allem konnte sich Caesar mit einem Zeitsplitter befassen, der den Handlungsspielraum der Notenbank nicht auf dem Amboß der Geschichte unter Schlägen geschichtlichen Formats prüfte. Die Buchhaltung der „Konflikte größerer Zahl und auch beträchtlicher Schärfe“ (192) liest sich denn auch wie der Beichtspiegel eines Erstkommunikanten.

Caesars zweiter Themenkreis, die Ergänzung der „theoretischen Überlegungen durch einen detaillierten empirischen Vergleich von sechs Notenbanken wichtiger westlicher Industrieländer“ (37), ist ein instruktives Lehrstück dafür, wie schwer es fällt, die „de jure üblicherweise als unabhängig angesehenen“ (43) Notenbanken in der Bundesrepublik Deutschland, der Schweiz und den USA sowie die „de jure“ abhängigen Notenbanken in Frankreich, Großbritannien und Italien am Ende gewissenhafter Prüfung immer noch frisch und fröhlich in währungspolitische Schafe und Böcke zu teilen. Es bedarf folglich auch einiger Chuzpe, den politischen und ökonomischen Handlungsspielraum mit dem altvertrauten magischen Viereck in Verbindung zu bringen bzw. mit dem, was man zur wirtschaftspolitischen „Zielquadriga“ hochstilisieren kann. In bezug auf den politischen Handlungsspielraum formuliert Caesar sibyllinisch, „daß ein deutlich höherer Grad an Preisstabilität in den Ländern erzielt wurde, (weil? F. G.) deren Notenbanken einen vergleichsweise großen politischen Handlungsspielraum aufwiesen“ (513), und er notiert dann zum Beleg als durchschnittliche Inflationsraten im Zeitraum 1960 - 1977 für die BRD 3,6 %, die Schweiz und USA 4,2 %, für Frankreich 6 %, Großbritannien 7,8 %, Italien 7,4 %.

Was die Wirksamkeit eines mehr oder minder großen ökonomischen Handlungsspielraums für die Erreichung der vier (mutmaßlichen) Ziele anbelangt, traut sich Caesar nach dem Befund kein Urteil zu, die Bank of England ausgenommen, welche er schlicht zum negativen Beispiel in beiderlei Hinsicht (516) erklärt. Und wie lautet doch die Inschrift über ihrem hohen Portal? „Men not measures“ (160)!

Man findet in den drei Hauptteilen des Werks

— Der Handlungsspielraum der Notenbank in systematisch-analytischer Betrachtung

- Der Handlungsspielraum ausgewählter Notenbanken
- Der Handlungsspielraum der untersuchten Notenbanken im Vergleich einprägsame Systematisierungen und außerordentlich viel Material über Text und Fußnotenapparat verteilt. Das Literaturverzeichnis mit 63 Seiten, dazu ein sorgfältig erstelltes Namens- und Sachverzeichnis geben dem Buch für alle Interessierten großen Wert.

Dem Buch ist eine dreiseitige Liste von Persönlichkeiten beigelegt, die Caesar Rede und Antwort standen. Manches ist davon in die Kapitel über „Das Element des Persönlichen“ eingeflossen, und Freunde des intellektuellen Puzzlespiels dürften ihren Spaß daran finden, Verdikt oder Würdigung hier und Namen dort zu kombinieren. Unter diesem Gesichtspunkt muß man froh sein, daß der Zeitzeuge Konrad Adenauer nicht mehr zu Gebote stand; mag sein, die Seite 207 wäre länger und die Seite 6 um eineinhalb Zeilen kürzer geworden.

F. Geigant, Hannover

Blankart, Charles, Beat und Monika Faber (Hrsg.): Regulierung öffentlicher Unternehmen (Neue Wissenschaftliche Bibliothek, Wirtschaftswissenschaften, Bd. 118). Verlagsgruppe Athenäum, Hain, Scriptor, Hanstein, Königstein/Ts. 1982. 204 S. Kt. DM 49,80.

Die öffentlichen Unternehmen finden in jüngster Zeit verstärkte wissenschaftliche Beachtung. Im Zentrum dieser Debatte steht die Frage, welche Kriterien für eine effiziente Erfüllung öffentlicher Aufgaben existieren und wie sie durchzusetzen sind. Einen starken Impuls hat diese Debatte durch den politisch erzeugten Druck in Richtung auf eine Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen erhalten. Nach einer anhaltenden Periode der Diskussion über das „Marktversagen“ wendet sich die Aufmerksamkeit seit geraumer Zeit dem Thema „Staatsversagen“ zu, in das oft auch ein Versagen der öffentlichen Unternehmen eingerechnet wird.

An dieser Diskussion nehmen Politologen, Soziologen, Volkswirte und Betriebswirte teil. Bekanntermaßen liegt schon in der Wahl des Bezugspunktes, in der Wahl des Ansatzes innerhalb einer dieser Wissenschaften, d. h. in der Problemdefinition, oft schon der Schlüssel zur Problembearbeitung und Problemlösung.

In der Theorie der öffentlichen Unternehmen teilt sich die Diskussion in eine eher angelsächsisch orientierte wohlfahrtstheoretische, normativ-individualistische Richtung und in eine historisch-institutionelle Richtung mit starken betriebswirtschaftlichen Prägungen.

C. B. Blankart, einer der Herausgeber dieses Sammelbandes, ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Bundeswehrhochschule in München mit den Forschungsschwerpunkten Finanzwissenschaft, öffentliche Unternehmen und Neue Politische Ökonomie. Er vertritt mit M. Faber, der zweiten Herausgeberin, die als Assistentin am gleichen Institut arbeitet, eher die erste Position in der Theorie der öffentlichen Unternehmen, während der Rezensent sich stärker der zweiten Richtung verpflichtet fühlt.

Der von beiden Herausgebern edierte Sammelband nimmt Stellung aus volks- bzw. finanzwissenschaftlicher Sicht und enthält eine Reihe bedeutender theoretischer Beiträge. Der Brückenschlag zwischen den beiden Ansät-

zen in der Theorie der öffentlichen Unternehmen wird angedeutet, indem auch wichtige Probleme der institutionellen Sichtweise zum Tragen kommen.

In der Einleitung kennzeichnen die Herausgeber ihre Position allerdings recht generell damit, daß öffentliche Unternehmen keinem Anreizmechanismus des Marktes unterliegen. Gemeint ist wohl, daß sie nicht allein dem Preissystem unterliegen. Hier wäre es hilfreich gewesen, wenn die Autoren deutlicher, gemäß der empirisch erfaßbaren Evidenz, unterschieden hätten, in welcher Intensität welche öffentliche Unternehmen welchen Marktkräften tatsächlich ausgesetzt sind.

Die Autoren setzen die öffentlichen Unternehmen mehr oder minder mit staatlichen Verwaltungen gleich, eine fraglos verkürzte Positionsbestimmung. Gerade in der Vielgestaltigkeit der unternehmensspezifischen Bewältigung öffentlicher Aufgaben, in der Vielfalt der Unternehmensformen, Tätigkeitsbereiche und Unternehmenstypen stellt der Wettbewerb — entgegen der landläufigen Ansicht — einen wichtigen Einflußfaktor für die öffentlichen Unternehmen dar.

Nicht alle öffentlichen Unternehmen haben eine Monopolposition inne, wie die Autoren unterstellen, sondern die meisten stehen in einem mehr oder minder starkem Substitutionswettbewerb zur privaten Wirtschaft. Man denke nur an den großen Bereich der industriellen Bundesunternehmen, der gemischtwirtschaftlichen Unternehmen, der Krankenhäuser, Banken, Versicherungen, Verkehrsbetriebe etc. Zugleich besteht vielfach ein erheblicher Wettbewerb zwischen den öffentlichen Unternehmen selbst.

Schließlich setzen die Herausgeber das Konzept des „Als-Ob-Wettbewerbs“ als normativen Ausgangspunkt für die staatlichen Regulierungsvorschriften. Auch hier wäre zu differenzieren für diejenigen öffentlichen Unternehmen, die mehr oder minder Marktkräften unterliegen und sich damit am ehesten einem Konzept des idealen „Als-Ob-Wettbewerbs“ zu stellen hätten, und solchen öffentlichen Unternehmen, die diesen restraints weniger oder gar nicht unterliegen, für die z. B. auch Vergleichsmärkte fehlen etc.

Mit diesen Punkten: kein Anreizsystem, Gleichstellung mit der öffentlichen Verwaltung, Unterstellung eines Monopolcharakters und dem Als-Ob-Wettbewerb setzen die Herausgeber Markierungspunkte, bei denen schon vorab zu fragen wäre, ob sie einem realistischen, empirisch abgesicherten Bild der öffentlichen Unternehmen entsprechen.

Im einzelnen liegt der Schwerpunkt der ersten drei Beiträge dieses Sammelbandes in einer wohlfahrtstheoretischen Grundlegung für die Preisbildung öffentlicher Unternehmen. Dabei zeigen sich in den Aufsätzen von D. Bös und W. J. Baumol / D. F. Bradford die inzwischen hinlänglich bekannten Probleme, von einer wohlfahrtstheoretischen first-best-Lösung zu einer aussagekräftigen und praktikablen second-best-Lösung zu kommen. Nur wenige Bemerkungen findet man zu denjenigen Absatzparametern, die — außer dem Preis — gerade für öffentliche Unternehmen eine wichtige Rolle spielen. Schon die second-best-Lösung, zu der es inzwischen eine ebenso große Vielgestaltigkeit gibt, wie Autoren, die sich zum Problem geäußert haben, unterläuft die formale Logik wohlfahrtstheoretischer Modelle z. T. in einer Weise, daß sie nur noch zu „quasi-optimalen“ praktischen Lösungen führt. Baumol und Bradford akzeptieren — statt proportionale — „ungleiche Abweichungen“ vom Grenzkostenpreis mit jeweils relativ kleineren und „relativ größeren Spannen“ (S. 29).

Das zweite Kapitel befaßt sich mit den Fragen der Kostendeckung und der Wirtschaftlichkeit. Dabei verstärkt sich die Problematik, aus der Grenzkostenpreisregel Orientierungspunkte für die Preispolitik öffentlicher Unternehmen herauszudestillieren. G. Knieps, J. Müller und C. Ch. von Weizsäcker präsentieren ihren Vorschlag einer kostenorientierten Gebührenpolitik im Fernmeldewesen und schlagen eine Benutzerliberalisierung im Fernmeldebereich (Endgerätemarkt) vor. Gerade dieser Beitrag zeigt, welche Dimensionen eine Problemhandlung en détail hat und wie der Übergang von der Übernahme angelsächsischer Theorien hin zu einer konkreten Sichtung der eigenen, bundesrepublikanischen Problemfelder auch zur Formulierung eigenständiger, durchaus nicht theoretisch stringent ableitbarer Lösungen zwingt. Dem Lösungsvorschlag einer „kostenorientierten Gebührenpolitik“ muß immer noch die — aus der Praxis nur allzu gut bekannte, banale — Regel entgegengestellt werden, daß sich nichts so unscheinbar produzieren läßt wie Kosten. Die Frage bleibt also, welche Kosten (langfristige, kurzfristige etc.) sind konkret gemeint, welche Abgrenzungsvorschläge werden en détail gemacht?

Unter Einbeziehung der Merkmale von langfristiger Versorgungssicherheit und der Vorhaltung von Spitzenlastkapazitäten (drittes Kapitel) erweitert sich die Problemperspektive nochmals, wobei französische, amerikanische und englische Autoren im Sammelband zur Sprache kommen.

Die institutionelle Sichtweise wird besonders im vierten Kapitel angesprochen. Zunächst verweist G. Gäfgen auf die Allokationseffekte einer Krankenhausverfassung, in der eine tradierte, institutionell verankerte Professionsebene von hoher gesellschaftlicher Interessenkohärenz und überaus starker politischer Durchsetzungsmacht (Chefärzte) — anstelle der Eigentümer — eine Quasi-Lenkungsfunktion für die eingesetzten Ressourcen und für die Preisstellung hat. An diesem Beispiel ließe sich darüber hinaus demonstrieren, wie stark der Finanzierungsmodus (Trennung von Investitions- und Pflegekosten, sozialversicherungsrechtlicher Erstattung und privatwirtschaftlicher Liquidation) Einfluß auf den Allokationsprozeß nimmt. J. Müller und I. Vogelsang machen in ihrem Beitrag den in der Sache weiterführenden Versuch, amerikanische Regulierungserfahrungen auf deutsche Verhältnisse zu übertragen. Dabei wird der Zwiespalt der Regulierungsdebatte in der Bundesrepublik deutlich. Die Autoren zeigen, daß Preisregeln zur Regulierung eines öffentlichen Leistungsangebots bei weitem nicht ausreichen, sondern daß ergänzende Vorschriften zumindest über Markttabrenzungen und Qualitätserfordernisse notwendig sind.

Blankart präsentiert dann im Schlußaufsatz Kostenvergleichsstudien, die seiner Meinung nach „belegen, daß die private Produktion öffentlicher Dienstleistungen tendenziell kostengünstiger ist als staatliche Leistungserstellung“ (S. 175). Die Beschränkung auf die reine Kostenrechnung hat wegen der Vernachlässigung gleichzeitiger langfristiger Qualitätsvergleiche, wegen der Nichtberücksichtigung eines möglichen Sozialdumpings und wegen Nichtberücksichtigung u. a. der Kontrollproblematik bei privater Leistungserstellung gewisse Schwächen, die der Autor selbst auch angibt.

Gleichwohl schließt sich damit der Kreis der Aufsätze dieses Sammelbandes, vom Ausgangspunkt normativer Wirtschaftstheorie zum Schlußpunkt normativer Beratung von Politik. Während im Eingangskapitel die Ideologieproblematik solcher Normen noch angesprochen wird, kehrt diese Sichtweise im Schlußkapitel selbst nicht wieder. Aus der Sicht der Neuen Politischen

Ökonomie mißtraut Blankart den etablierten Institutionen der repräsentativen Demokratie und schlägt vor, die Bürger plebiszitär selbst über das öffentliche bzw. private Dienstleistungsangebot entscheiden zu lassen. Welche Bürger, so ist man geneigt zu fragen, sind hier gemeint, die defizitausgleichenden Steuerzahler, die Benutzer, die u. U. nachteilig (z. B. beim Flughafenbau) Betroffenen? Es stellt sich hier nicht nur die Frage nach den Informations- und Teilnahmekosten, die Blankart zu Recht einschränkend erwähnt.

In der Einleitung zu diesem Band wurde die eher betriebswirtschaftlich-praktische Frage nach „eindeutigen Handlungsanweisungen an die öffentlichen Unternehmen“ (S. 2) als Ziel der Anstrengungen gestellt. Diese Perspektive fällt in den einzelnen Kapiteln weitgehend heraus, sondern es dominiert die ordnungspolitische Dichotomie von Plan und Markt. Die Vielfalt der Bemühungen um eine innere Reform der öffentlichen Unternehmen kommen damit in diesem Sammelband nicht zum Zuge. Zugleich sucht man vergebens eine Auseinandersetzung mit den Problemen der Ziele öffentlicher Unternehmen (Verteilungspolitik, Sektoral-, Regionalpolitik u. a.), der Finanzierung und der Rechtsformen öffentlicher Unternehmen und ihrer politisch-administrativen Kontrolle.

Es bestätigt sich einmal mehr, wie schwer öffentliche Unternehmen in ihrer Vielgestaltigkeit zu erfassen sind, wie schwer sie sich nur mit einem Ansatz — dem wohlfahrtstheoretischen — analysieren lassen und wie einfach — von der Preis-/Kostenseite her — zuweilen die Vorschläge ausfallen können.

Freilich, dies sei betont, ein Reader kann nicht alle Probleme der Regulierung öffentlicher Unternehmen abhandeln, geschweige denn Lösungen zu den damit verbundenen Problemkreisen anbieten.

Für sich genommen bietet der Band zahlreiche theoretische Anregungen, vielfältige Diskussionsperspektiven und kritisches Urteilsmaterial. Perspektivisch mag es sinnvoll sein, noch stärker die z. T. schwierige empirische Position öffentlicher Unternehmen zu untersuchen, ihre Aufgabenstellung, Aufgabenerfüllung und die Aufgabenerfüllungskontrolle zu analysieren, um die Stellung öffentlicher Unternehmen zwischen Wettbewerb und Planung — diese Zwitterstellung wäre ja die eigentlich zu untersuchende Problemstellung — jenseits wohlfahrtstheoretischer Fixierung und jenseits reduzierter Preis-/Kostenvergleiche noch besser auszuleuchten.

Dem individualistischen Ansatz und der daraus resultierenden Vergleichsbasis sind selbst sicher nicht die Berechtigung und vor allem nicht die Qualität einer produktiven Herausforderung abzusprechen; ob sie zur Beantwortung der in der Regulierungsdebatte aufgeworfenen und aufzuwerfenden Probleme ausreichen, das ist die auch von diesem Ansatz kritisch zu akzeptierende Frage.

G. Himmelmann, Braunschweig