

Buchbesprechungen

Ochel, Wolfgang: Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. Eine problemorientierte Einführung mit einem Kompendium entwicklungstheoretischer und -politischer Begriffe. Bund-Verlag, Köln 1982. 332 S.

Die Lehrbuchreihe „problemorientierte Einführungen“ erhebt den Anspruch, „Verständnis zu wecken für die Schwierigkeiten, Probleme und Grenzen der praktischen Politik in den einzelnen Bereichen“. Modelltheoretische Ausführungen sollen in den Hintergrund treten zugunsten einer stärkeren empirischen und praktisch-politischen Orientierung, wobei angestrebt wird, die Grenzen einer rein fachdisziplinorientierten Darstellung zu überwinden.

Die Anlage des Buches entspricht dieser Absicht. Ochel befaßt sich mit den Problemen, die sich für die Entwicklungsländer aus ihrer Einordnung in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung ergeben, und er diskutiert wirtschaftspolitische Lösungsansätze für die Probleme. Die Betonung liegt auf praktisch-politischen Fragen. Auch institutionellen Aspekten wird ein breiter Raum gewidmet. Dabei dominiert die wirtschaftswissenschaftliche Denkweise, so daß nicht von einem interdisziplinären Ansatz im strengen Sinne des Wortes gesprochen werden kann. Fragen der binnenwirtschaftlichen Entwicklung werden weitgehend ausgeklammert. Es deckt sich mit diesem Vorgehen, wenn vorwiegend die außenwirtschaftlichen Ursachen der Unterentwicklung behandelt werden und wenn der Verfasser die Dependenz-Theorien sowie die neomarxistischen Imperialismustheorien sehr ausführlich referiert. Allerdings kann Ochel nicht umhin, bei der Diskussion wirtschaftspolitischer Maßnahmen auf die internen Bedingungen für erfolgreiche Entwicklungsprozesse einzugehen. Dieser unumgängliche Verweis auf die endogenen Entwicklungsfaktoren verschafft den „traditionellen“ Theorien, die Ochel zuvor wegen ihrer Betonung der endogenen Faktoren kritisiert hat, nachträglich eine gewisse Aufwertung.

Das Buch ist in fünf Teile gegliedert. Teil A enthält eine ausführliche Beschreibung der Möglichkeiten zur statistischen Erfassung des Entwicklungsgrades. Ausgehend von den Zielen wirtschaftlicher Entwicklung werden eine Reihe von Einzelindikatoren und von Indikatorsystemen dargestellt. Wer sich über die Methoden zur Messung des Beschäftigungsstandes, der Einkommensverteilung, der Grundbedürfnisbefriedigung, der wirtschaftlichen Abhängigkeit usw. informieren will, findet hier eine gut lesbare Übersicht. Etwas unbefriedigend bleibt lediglich, daß kaum auf Querverbindungen zwischen den einzelnen Indikatoren eingegangen wird. Länder, die durch eine geringe landwirtschaftliche Produktivität, eine starke Einkommenskonzentration, einen hohen Grad der Unterbeschäftigung usw. gekennzeichnet sind, weisen in der Regel auch ein niedriges Niveau in der Befriedigung von Grundbedürfnissen auf und besitzen ein vergleichsweise niedriges Pro-Kopf-Einkommens-Niveau. Die Interdependenz dieser Erscheinungsformen der Armut wird durch die Aneinanderreihung von Einzelindikatoren nicht recht deutlich.

Im Teil B werden Ansätze zur Erklärung der Unterentwicklung behandelt. Ochel kommt hier zu einer etwas merkwürdigen Gruppierung von Theorien. Er unterscheidet zwischen „traditionellen Entwicklungstheorien“, der „Dependenztheorie“ und „modernen marxistischen Imperialismustheorien“. Zu den „traditionellen Theorien“, von denen gesagt wird, sie beruhen primär auf einem „neoklassischen Ansatz“, rechnet der Autor so unterschiedliche Ansätze wie die sozialpsychologischen Theorien (Hoselitz, McClelland), die Stufentheorie (Rostow), die Klimatheorie (Lee) und die Dualismustheorien (Boeke, Higgins). Mit der Neoklassik im wirtschaftstheoretischen Sinne des Wortes haben diese Theorien wenig gemein. Einen breiten Raum nimmt die Darstellung der „Dependenztheorie“ ein, von der mit Recht gesagt wird, sie sei keine begrifflich und logisch geschlossene Theorie, sondern eher ein Bezugsrahmen für verschiedene Ansätze zur Erklärung der Unterentwicklung. Der Autor versucht geschickt, aus den verschiedenen Argumenten der Dependenztheoretiker eine gemeinsame Argumentationskette herauszuarbeiten. Dabei macht sich allerdings eine Schwäche im Aufbau der Arbeit bemerkbar. Sachverhalte wie die Entwicklung der „Terms of Trade“, die Tätigkeit multinationaler Unternehmen, die Anpassung an importierte Technologien usw. werden zunächst in einer sehr allgemeinen Form bei der Wiedergabe von Entwicklungstheorien im Teil B angesprochen. Sie werden dann detailliert und unter Verwendung von empirischen Daten im Teil C untersucht, und sie kehren schließlich in den Teilen D und E bei der Diskussion wirtschaftspolitischer Maßnahmen wieder. Ein volles Verständnis der Entwicklungstheorien wird durch diese Aufgliederung des Stoffes etwas erschwert. Bei der Behandlung der Dependenztheorie finden sich z. B. keine empirischen Daten über den privaten Kapitaltransfer in die Entwicklungsländer, und bei der Diskussion dieses Kapitalverkehrs spielt die Auseinandersetzung mit der Dependenztheorie kaum eine Rolle.

Teil C der Arbeit ist den „wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern“ gewidmet. Es liegt offenbar in der Absicht des Verfassers, hier lediglich die marktmäßigen Beziehungen herauszuarbeiten und noch nicht auf den Bereich der Entwicklungspolitik einzugehen, der den folgenden beiden Teilen vorbehalten ist. Behandelt werden die privaten Kapitalbewegungen, die internationalen Wanderungsbewegungen von Arbeitskräften, der Technologietransfer und die Handelsbeziehungen. Die Darstellung ist informativ, und sie umfaßt alle wesentlichen Aspekte der genannten Themenbereiche. Einen besonders breiten Raum nimmt die Diskussion privater Direktinvestitionen ein. Die Absicht des Autors, die einzelnen Aspekte dieser Investitionen in getrennten Kapiteln zu behandeln, führt aber zu etwas vorschnellen Verallgemeinerungen. So wird z. B. behauptet, der durch den Gewinntransfer multinationaler Unternehmen ausgelöste Nettokapitalabfluß führe zu einer Reduzierung des Produktivvermöges in den Entwicklungsländern (S. 132). Ein Vergleich zwischen Kapitalzuflüssen und -abflüssen reicht nicht aus, um die Frage zu beantworten, wie sich das volkswirtschaftliche Produktivvermögen unter dem Einfluß multinationaler Unternehmen ändert. Zu diesem Zweck müßte untersucht werden, wie die Investitions- und Spartätigkeit im Inland ohne Beteiligung multinationaler Unternehmen verlaufen wäre. Um ein vollständiges Bild zu erhalten, müßte auch der Einfluß multinationaler Unternehmen auf die Entwicklung des inländischen Humankapitals untersucht werden. Diese Aspekte der privaten Direktinvestitionen werden durchaus angesprochen, aber sie werden in den Schlußfolgerungen nicht genügend miteinander verknüpft.

Die Darstellung der Handelsbeziehungen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern beginnt mit einer Kritik an der neoklassischen Außenhandels-theorie, der die Realitätsfremdheit ihrer Prämissen vorgeworfen wird. Diese Schwäche mache die neoklassische Außenhandelstheorie unbrauchbar für die Begründung einer verstärkten Weltmarkt-Integration der Entwicklungsländer, meint Ochel. Gerne hätte man erfahren, auf welchen theoretischen Ansatz der Autor zurückgreift, wenn er später einer stärkeren Handelsliberalisierung der Industrieländer das Wort redet, mit der den Entwicklungsländern ein besserer Zugang zu den Weltmärkten verschafft werden soll. Die Stärke dieses Abschnittes liegt in der übersichtlichen Zusammenfassung von empirischen Daten und institutionellen Regelungen zum Problem der Außenhandelsstruktur und der Entwicklung der „Terms of Trade“, zu den Ursachen und Konsequenzen der Exporterlös-Instabilität und zum Problem des Protektionismus in den Industrieländern.

Im Teil D wird die Entwicklungspolitik der Industrieländer untersucht. Darunter wird vor allem die Vergabe von Entwicklungshilfe verstanden; die ausführliche Behandlung der Handelshilfe und des Technologietransfers ist dem Teil E vorbehalten. Teil D enthält zahlreiche wissenswerte Einzelheiten zur Klassifizierung der Entwicklungshilfe, zur Berechnung des Zuschußanteils, zu den Zielen und Institutionen der Geberländer (EG und Bundesrepublik Deutschland) usw. Wer sich etwa über das Problem der Lieferbindung, über die entwicklungspolitischen Konzeptionen der Bundesregierung oder die Entwicklung der westdeutschen Entwicklungshilfe informieren will, findet hier eine gut lesbare Quelle. Im Anschluß an die Einzeldarstellungen wird zusammenfassend nach den Möglichkeiten und Grenzen der Entwicklungshilfe gefragt. Die Antwort des Autors ist zurückhaltend. Ob die Entwicklungshilfe einen Beitrag zur Überwindung der Unterentwicklung leisten kann, hänge außer von den Vergabebedingungen entscheidend von den entwicklungspolitischen Rahmenbedingungen in den Empfängerländern ab. Hier zeigt sich besonders deutlich, wie wichtig die „endogenen“ Faktoren sind, auf die diese Arbeit nicht näher eingeht.

Im letzten Teil (E) greift der Verfasser die Diskussion um eine Neuordnung der Weltwirtschaft auf. Zunächst werden die Forderungen der Entwicklungsländer referiert. Mit Recht wird darauf hingewiesen, daß sie kein konsistentes Programm, sondern eher eine Bündelung widersprüchlicher Wünsche darstellen. Die Berechtigung dieser Forderungen wird u. a. darin gesehen, daß die derzeitige Welthandelsordnung von der Fiktion wirtschaftlich gleich entwickelter Staaten ausgehe. Dies ist insofern nicht richtig, als durch die Ergänzung des GATT im Jahre 1965 die Entwicklungsländer von der Verpflichtung des Reziprozitäts-Prinzips befreit worden sind (Teil IV des GATT). Diese Ergänzung des GATT wurde ausdrücklich damit begründet, daß die Entwicklungsniveaus der Mitgliedsländer unterschiedlich seien. Der Autor hat allerdings recht, wenn er auf die geringe praktische Bedeutung dieses Teils des GATT-Vertrages hinweist.

Im Abschnitt über die Rohstoffpolitik werden die Forderungen des „integrierten Rohstoffprogramms“ wiedergegeben und die allokatons- und verteilungspolitischen Probleme dieser Forderung skizziert. Analog dazu werden die Vorstellungen der Entwicklungsländer zur internationalen Industrialisierungspolitik und zur Handelsliberalisierung behandelt. Ochel sieht für die Industrieländer keinen Anlaß, eine multilaterale Industriekooperation aus ordnungspolitischen Gründen abzulehnen, „zumal die Industrie-

länder ihre Binnenwirtschaften ebenfalls durch Marktinterventionen steuern“ (S. 300). Hierzu wäre erstens festzustellen, daß zahlreiche Forderungen der Entwicklungsländer den Rahmen einer marktkonformen Kooperationspolitik sprengen, und es wäre zweitens zu fragen, ob Fehler in der binnenwirtschaftlichen Politik deren Wiederholung auf internationaler Ebene rechtfertigen. Was auf nationaler Ebene toleriert werden kann, weil die effizienzmindernden Wirkungen begrenzt sind, kann möglicherweise bei einer Übertragung auf die Weltwirtschaft nicht mehr akzeptiert werden, weil die Effizienzverluste in diesem Fall sehr viel größer sind. Zweifel sind hinsichtlich der Bemerkung angebracht, die Industrieländer hätten das Grundbedürfniskonzept deshalb propagiert, weil sie ihre mangelnde Konzessionsbereitschaft im Nord-Süd-Dialog verschleiern wollten (S. 301). Daß die Industrieländer in vielen Punkten wenig konzessionsbereit waren, ist unbestreitbar. Aber die Betonung einer Grundbedürfnisstrategie hat ihre eigenen Gründe, und man sollte diese Strategie nicht dadurch diskreditieren, daß man ihr unlautere Motive unterstellt.

Als Alternative zur Weltmarktintegration der Entwicklungsländer wird eine „autozentrierte Entwicklung“ gesehen, auf die der Verfasser im letzten Abschnitt des Teils E eingeht. Man wird darüber streiten können, ob Kuba wirklich ein Beispiel für eine autozentrierte Entwicklung darstellt, wie der Autor meint (S. 304, 306). An der Abhängigkeit dieser Volkswirtschaft vom Primärgüter-Export hat sich seit der Neuorientierung in der geographischen Außenhandelsstruktur wenig geändert. Im übrigen bestätigt Ochel den Eindruck, der sich bei der Lektüre von Vorschlägen zur autozentrierten Entwicklung aufdrängt: es handelt sich um eine gedankenreiche Sammlung des entwicklungspolitisch Wünschenswerten. Kaum ein Entwicklungstheoretiker oder -politiker wird nicht zustimmen, wenn er hört, daß es um die Beseitigung der Massenarmut geht, daß die Integration von Landwirtschaft und Industrie gefördert werden soll, daß inländische Forschungs- und Entwicklungskapazitäten aufgebaut werden sollen usw. Die Antwort auf die Frage allerdings, mit welchen Maßnahmen diese Ziele erreicht werden sollen, bleiben die Anwälte einer autozentrierten Entwicklung weitgehend schuldig, worauf Ochel zurecht hinweist. Der häufig gebrachte Hinweis auf China oder Nord-Korea hilft hier nicht weiter. Taiwan oder Süd-Korea haben mit Hilfe einer ganz anderen Entwicklungsstrategie ebenfalls beachtliche Erfolge erzielt, was darauf schließen läßt, daß es eher auf die sozio-kulturellen Voraussetzungen des Entwicklungsprozesses ankommt und weniger auf die Befolgung entwicklungstheoretischer Paradigmen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß Ochel eine leicht verständliche Darstellung der außenwirtschaftlichen Problematik der Entwicklungsländer gelungen ist. Die Stärke seines Buches liegt in der Breite des behandelten Stoffes. Von der Organisation der westdeutschen Entwicklungshilfe bis zum internationalen „brain drain“ gibt es kaum ein einschlägiges Problem, das nicht behandelt worden ist. Besonders erwähnenswert ist die ausführliche Darstellung der Dependenztheorie und der marxistischen Imperialismustheorien. Den Anspruch, „Verständnis zu wecken für die Schwierigkeiten, Probleme und Grenzen der praktischen Politik“ hinsichtlich der außenwirtschaftlichen Verflechtung der Entwicklungsländer, hat der Autor voll eingelöst.

H. Sautter, Frankfurt/M.

Thurow, Lester, C.: Die Null-Summen Gesellschaft. Einkommensverteilung und Möglichkeiten wirtschaftlichen Wandels. Verlag Franz Vahlen, München 1981. 203 S. Leinen DM 38,—.

Thurows Buch hat bei seinem Erscheinen in den Vereinigten Staaten (1980) großes Aufsehen erregt und liegt jetzt in deutscher Übersetzung vor. Es handelt sich um einen der wenigen ‚Bestseller‘, der von einem professionellen Ökonomen verfaßt wurde.

Im ersten Kapitel wird der bei geringem oder fehlendem Wachstum auftretende reine Konflikt, bei dem notwendigerweise der Gewinn des einen der Verlust eines anderen bedeutet, als Kernproblem vorgestellt. Die im Titel zu findende Bezeichnung „Nullsumme“ ist wohl etwas übertrieben; korrekt wäre die Situation als Konstantsummen-Spiel zu charakterisieren. Die folgenden Kapitel untersuchen die wirtschaftlichen und zum Teil gesellschaftlichen Probleme im Bereich der Energie, der Inflation, des Wachstums, der Umwelt, der Regulierung und der Einkommensverteilung. Das Buch schließt mit einem Kapitel über „Lösungsmöglichkeiten für die Wirtschaftsprobleme der 80er Jahre“.

Thurows Werk kann entweder als ein auf Breitenwirksamkeit abstellendes populäres Buch oder aber vom professionellen Standpunkt her eingeschätzt werden. Das Ziel ein populäres Buch zu verfassen, ist dem Autor zweifellos gut gelungen, was schon die (zumindest in den USA) hohen Verkaufsziffern belegen. Thurow ist ein kompetenter Ökonom, der ganz besonders auf seinem Spezialgebiet — der Einkommensverteilung — über große Kenntnisse verfügt. Das Kapitel über die Verteilung ist in der Tat am eindrucklichsten und am besten empirisch belegt. Thurow ist fähig, die oft nicht einfache Materie gut verständlich und klug darzustellen, so daß die Lektüre auch für NichtökonomInnen leicht möglich ist. Das Buch ist als Einführung sowohl in die heute übliche ökonomische Denkweise als auch in die Behandlung vor allem makro-ökonomischer Zusammenhänge gut geeignet.

Gegen die ‚Nullsummengesellschaft‘ als populäres Buch sind zwei Kritikpunkte anzubringen. Der erste ist, daß die wirtschaftspolitischen Folgerungen gegenüber der Analyse deutlich abfallen. Eine der wichtigsten Forderungen ist, daß die Einkommensverteilung in den USA gleichmäßiger sein sollte: Die gesamte Verteilung der Einkommen aller Amerikaner sollte gleich sein wie sie heute bei den *weißen Männern* ist. Demnach sollte das unterste Quintil 7,7 % des Einkommens auf sich vereinigen (gegenüber heute 1,8 %), das oberste Quintil hingegen 36,7 % (gegenüber heute 48,2 %). Die Spanne sollte sich vom Verhältnis 27:1 auf 5:1 vermindern. Eine derartige Forderung klingt sympatisch. Wenn jedoch ein „Arbeitsgarantieprogramm“ als Mittel zur Erreichung dieses Ziels vorgeschlagen wird, würde man sich eine sorgfältigere und ausführlichere Diskussion erwünschen als sie im Buch angeboten wird. So wird zum Beispiel das mit diesem Vorschlag entstehende Anreizproblem nicht diskutiert, sondern naiv-fröhlich bekundet, daß man die Arbeitsgarantie einfach versuchen und das Ergebnis abwarten sollte (S. 192).

Der zweite Kritikpunkt gegen die „Nullsummengesellschaft“ als populäres Buch betrifft nur die Leser im deutschsprachigen Raum. Alle Beispiele, Statistiken, wirtschaftliche und politische Institutionen beziehen sich auf die Vereinigten Staaten. Thurow macht sich keinerlei Gedanken darüber, ob seine Analysen allgemein oder nur für die USA gelten. Dieser amerikanische Provinzialismus treibt zuweilen seltsame Blüten. So wird der europäische

Leser etwas überrascht sein zu erfahren: „Unsere Probleme (die im Buch behandelt werden; BSF) sind nur deshalb entstanden, weil wir, wörtlich genommen, keine politischen Parteien haben“ (S. 198). Das Faktum dürfte wohl (annähernd) gelten, aber Thurow übersieht, daß in Europa mit seinen *vielen Parteien* ähnliche oder gar gleiche Probleme hinsichtlich Energie, Umwelt, Wachstum etc. wie in den USA existieren. Aus diesem Grund kann ein institutioneller Unterschied wie die Zahl der Parteien keine überzeugende Erklärung liefern.

Vom *wissenschaftlichen* Standpunkt aus betrachtet überrascht, wie orthodox der Inhalt des Buches ist. Es fällt schwer, neue Ideen zu entdecken. Was möglicherweise für die amerikanische Wirtschaftspolitik neu ist, wie z. B. eine nationale Investitionslenkungs-Behörde zu schaffen (S. 89), wird zu wenig ernsthaft analysiert. Es wäre notwendig gewesen, das Verhalten und die Wirkung einer solchen Institution mit Hilfe der Theorie der Eigentumsrechte und der Neuen Politischen Ökonomie zu untersuchen; Thurow kennt jedoch diese Ansätze entweder nicht, oder er hält nichts davon (was zu begründen wäre). Für eine mangelnde Kenntnis scheint zu sprechen, daß die Gesellschaft immer wieder wie ein Mensch behandelt wird, der nicht tut, was Thurow als richtig ansieht. So heißt es etwa: „Da unsere Gesellschaft einfach nicht folgerichtig denken will...“ (S. 171). Throw ist in der Vorstellung eines „wohlwollenden Diktators“ gefangen und sieht nicht, daß dies mit der spieltheoretischen Grundidee eines Streits verschiedener Gruppen um ein konstantes Produkt unvereinbar ist.

Die Einschätzung des Buches „Nullsummengesellschaft“ hängt entscheidend davon ab, welchem Zweck es dienen soll. Für jemanden, der sich als ehemaliger Absolvent oder als gebildeter Laie anhand drängender wirtschaftlicher Gegenwartsprobleme mit der modernen Nationalökonomie vertraut machen will, ist es gut geeignet; für den ökonomischen Fachwissenschaftler bietet es hingegen nur wenig.

Bruno S. Frey, Zürich

Fink, G.: Preisverzerrungen und Unterschiede in der Produktionsstruktur zwischen Österreich und Ungarn. (Studien über Wirtschafts- und Systemvergleiche, Band 10.) Springer-Verlag, Wien - New York 1981. 160 S. DM 39,—.

Ökonomische Vergleiche, sobald sie sich auf mehr als ein Gut beziehen, können nur in Preisform durchgeführt werden. Im Falle verschiedener Länder besteht die Schwierigkeit in der Wahl der gemeinsamen Preisbasis. Hier stehen zuerst empirische Preise und Modellpreise zur Verfügung.

Bei empirischen Preisen zieht der Verfasser die Preise des jeweiligen Vergleichslandes und die „Weltmarktpreise“ in Erwägung. Er spricht sich gegen den ersten Ansatz (und für den zweiten) aus, die Begründung ist jedoch nicht ganz überzeugend. Wenn 2 Länder A und B verglichen werden, bedeutet die Wahl des Preissystems des Landes A (bzw. B) keinesfalls, daß dieses Preissystem als ideal anerkannt wird. Sie erlaubt lediglich Aussagen über „Preisverzerrungen“ (S. 20) in dem Sinne, daß der Einfluß des jeweiligen Preissystems gezeigt werden kann, ohne daß normative Aussagen dabei formuliert werden müssen oder sollen. Es wäre sicher vorteilhaft, die in der Arbeit vorhandenen Vergleiche um diesen traditionellen Ansatz zu erweitern. Man muß gleichzeitig feststellen, daß diese Aufgabe die Möglichkeiten einer einzigen Person bei weitem übersteigen würde und von Fink allein keinesfalls bewältigt werden könnte.

Bei den nicht empirischen Preisen berücksichtigt der Verfasser die in der letzten Zeit entwickelten linearen Preismodelle. Aus den möglichen Lösungen, bei denen die Gewinne gleichmäßig auf alle Bereiche der Wirtschaft verteilt werden, wählt der Verfasser für die weitere Analyse folgende Preistypen: Arbeitswertpreis, Kostenpreis (der das gesamte Kapital dem zirkulierenden gleichsetzt), Produktionspreis (der nur das Anlagekapital aufzinst) und erweiterter Produktionspreis (bei dem auch die Umschlaghäufigkeit aller Kapitalelemente berücksichtigt wird).

Die Darstellung der Preisgleichungen ist knapp und präzise und führt auch einen nicht spezialisierten Leser in die Materie gut ein. Im Zusammenhang mit den linearen Preismodellen sind folgende Überlegungen anzustellen:

- (a) Die linearen Preismodelle lassen die Nachfrageseite nicht einfach unberücksichtigt (S. 22). Vielmehr steht das Konzept des langfristigen Gleichgewichtspreises unter der Annahme des vollständigen Wettbewerbs und des gewinnmaximierenden Verhaltens dahinter (S. 24). Die linearen Preismodelle nehmen de facto an, daß im Gleichgewicht — in bezug auf produzierbare Ressourcen — die Nachfrageseite und Mengenrelationen keinen Einfluß auf die Preise ausüben.
- (b) Die Gleichbehandlung der Matrix der Konsumkoeffizienten C (Seite 24) mit den Matrizen A und B ist nicht unproblematisch. Während die letzteren technische Zusammenhänge ausdrücken, gilt das sicher nicht für die Konsumkoeffizienten der Matrix C. Von derartigen Konsumkoeffizienten könnte man lediglich in einer Sklavenwirtschaft sprechen. Andererseits ist dieser Ansatz zulässig, solange der Ausgangspunkt der Matrix C im tatsächlichen Konsum aus den Löhnen liegt und die Schlußfolgerungen sich ausschließlich auf eine Wirtschaft mit diesem Konsum beziehen.
- (c) Bei dem Kaleckischen Konzept der mark-up Preise gibt es keine einheitliche Profitrate und nicht einmal die Preise für dieselben Güter sind einheitlich. Darüber hinaus gelten bei Kalecki für die Landwirtschaft und die Rohstoffe nachfragebestimmte Preise (und nicht mark-up Preise). Daraus folgt, daß die mark-up Preise des Kaleckischen Typus nicht zur Familie der Modellpreise gehören.

Im Kapitel 2 wird in erster Linie das Volkseinkommen Österreichs im Material Product System (MPS) geschätzt. Die Differenz (– 12 % im Vergleich zum System of National Accounts SNA) ist eher klein (etwa dieselbe wie in Polen). Man würde erwarten, daß in einem relativ entwickelten Lande wie Österreich diese Differenz größer wäre. Es wäre interessant zu überprüfen, wie sich das Verhältnis MPS : SNA mit steigendem output ändert. Weiter wurde in demselben Kapitel eine Angleichung der Bereiche der beiden input-output Tabellen vorgenommen. Die Reklassifizierung der input-output Tabellen stellt einen wichtigen wissenschaftlichen Beitrag des Habilitanden dar.

Der Rest des Kapitels 2 ist der Methode der Erstellung der vergleichbaren Tabellen, primo in Außenhandelspreisen, secundo in Modellpreisen, gewidmet. Diese Tabellen können — und werden in Zukunft sicher auch — für andere Untersuchungen verwendet werden.

Der Analyse der Preisverzerrungen ist das Kapitel 3 gewidmet. Zuerst werden Unterschiede zwischen Originalpreisen und Außenhandelspreisen untersucht. Der Verfasser kommt zum Schluß, daß diese Unterschiede im großen und ganzen gesehen in Ungarn etwas größer als in Österreich sind.

Das bezieht sich sowohl auf die Streuung, wie auch auf die Spannweite der Indizes, die in Österreich geringer als in Ungarn ausfallen (S. 62). Andererseits sind die Unterschiede nicht zu groß, und die Ähnlichkeiten der Preisverzerrungen fallen eher auf als die Unterschiede. Diese allgemeinen Ergebnisse werden weiter sehr genau dargestellt, und zwar in bezug auf die Struktur der Bruttonproduktion (Tab. 19), den Anteil der Vorleistungen an der Bruttonproduktion (Tab. 20), sowie die Struktur der Nettoproduktion (Tab. 22 und 23). Alle diese Ergebnisse sind vollkommen neu.

Im nächsten Schritt untersucht der Verfasser die Unterschiede zwischen Originalpreisen und den schon früher erwähnten Modellpreisen. Auch hier lassen sich gewisse Unterschiede feststellen, viel wichtiger ist aber die Ähnlichkeit zwischen den Preisverzerrungen aller vier Preistypen in Österreich und Ungarn. Die Preise in den Bereichen der Primärproduktion und der Nahrungsmittelherstellung (zusammen 7 Bereiche) sind niedriger als die Modellpreise. Umgekehrt ist es in jenen Branchen (16 Bereiche), wo eine größere Anzahl neuer Produkte vermutet werden kann (Mode, Bekleidung, Maschinenbau). Die Gewinne sind in der ersten Gruppe unterdurchschnittlich, in der zweiten überdurchschnittlich hoch. Nur in 7 Bereichen zeigen die Vergleiche entgegengesetzte Abweichungen. Das ist ein überraschendes Ergebnis, da bis jetzt eher vermutet wurde, daß in den sozialistischen Ländern Preisverzerrungen deutlicher als in den kapitalistischen Ländern vorkommen.

In den sozialistischen Ländern werden die Preise im allgemeinen arbiträr (obwohl in Ungarn weniger als anderswo) festgelegt. Sie sind oft keine markträumenden Preise, vor allem in bezug auf Produktionsmittel. In den kapitalistischen Ländern herrschen andererseits markträumende Preise, sie entsprechen jedoch kaum einem Preissystem mit ausgeglichener Profitrate. Vielmehr gehorchen die Preise dem mark-up Prinzip bei oligopolistischer Organisation der Wirtschaft, die nicht nur eine einheitliche Profitrate, sondern auch einheitliche Preise ausschließt. Die Ergebnisse der Untersuchung von Dr. Fink, die auf etwa gleich große Preisverzerrungen in beiden Ländern (und Systemen!) hinweisen, sind aus dieser Sicht sehr interessant und können auf die oben angeführte Hypothese zurückgeführt werden.

Im letzten Teil des Kapitels 3 werden die Auswirkungen der Preisverzerrungen auf makroökonomische Indikatoren (vor allem auf die Investitionsquote) untersucht. Bis jetzt galt allgemein die Hypothese, daß die in den sozialistischen Ländern herrschende Einphasen-Umsatzsteuer auf Konsumgüter zu einer Überschätzung der Konsum- und zu einer Unterschätzung der Investitionsquote führt. Diese Hypothese wurde in der Habilitationsschrift nicht bestätigt. Dr. Fink untersucht separat den Umsatzsteuereffekt und den Preiseffekt. Es zeigt sich, daß der Preiseffekt (Verzerrungen in den relativen Preisen) größer als der Umsatzsteuereffekt ist und daß beide Effekte in entgegengesetzter Richtung wirken. Das in der Arbeit nachgewiesene relativ hohe Niveau der Preise der Investitionsgüter wird vom Verfasser auf folgende Faktoren zurückgeführt: (1) in den Investitionsbereichen ist der Anteil der neuen Produkte höher als in den Konsumbereichen; (2) die Preissteigerungen bei Maschinen und Anlagen sind aus politischen Gründen leichter als bei Konsumgütern durchzuführen.

Im Kapitel 4 werden Antworten auf zwei Fragen gesucht: (1) auf die Frage nach Unterschieden in der „Effizienz“ des Verbrauches an Vorleistungen, (2) auf die Frage nach den Strukturunterschieden. Zur Beantwortung beider Fragen wurde dieselbe Methode des input-output-Vergleiches angewendet.

Dr. Fink kommt zum Schluß, daß zur Befriedigung einer gleich großen Endnachfrage in Ungarn eine merkbar größere Bruttoproduktion notwendig wäre. Der relativ hohe intermediäre Verbrauch (im Vergleich zu Österreich) führt dazu, daß in Ungarn die Bruttoproduktion um 13,6 % höher und das Volkseinkommen um 7,5 % kleiner ist. Dieses Ergebnis basiert auf den Originalpreisen in Ungarn, wurde jedoch auch durch Berechnungen in alternativen Preisen bestätigt. Die in Ungarn eingesetzten Technologien sind also im Durchschnitt weniger effizient und mehr materialintensiv als in Österreich. Dr. Fink geht in seiner Feststellung zwar nicht so weit, es liegt jedoch nahe, diese Tatsache mit dem in Ungarn herrschenden System in Verbindung zu bringen.

Bei der Frage nach den Strukturunterschieden untersucht der Verfasser den Beitrag der einzelnen Komponenten zum beobachteten Unterschied zwischen dem Anteil eines input-output-Bereiches in Österreich und Ungarn. Es werden dabei folgende vier Komponenten der Endnachfrage berücksichtigt: Konsum, Investition, Exporte und Lagerbildung.

Unter den Endnachfragekomponenten wirken sich vor allem die Unterschiede in den Exporten und im Konsum aus. Der Verfasser geht hier sehr genau auf verschiedene Bereiche ein. Bei den Investitionen fällt der in Ungarn sehr hohe Anteil der Bauten ins Gewicht. Andererseits ist auch die Lagerinvestition in Ungarn sehr hoch.

Die Ergebnisse des Strukturvergleiches bestätigen diejenigen anderer Ost-West-Vergleiche, vor allem in bezug auf den relativ niedrigen Anteil der Maschinen und Ausrüstungen bei der Investition und auf übermäßige Vorräte (oft unbrauchbare Güter). Auch allgemeine Entwicklungshypothesen in bezug auf die steigende Rolle der Dienstleistungen bei steigendem Volkseinkommen wurden in der vorliegenden Studie bestätigt.

Die Studie von Dr. Fink wurde als Habilitationsschrift an der Universität Linz vorgelegt und akzeptiert. Sie stellt einen bedeutenden wissenschaftlichen Beitrag zur Theorie der Wirtschaftssystemvergleiche dar.

K. Laski, Linz

Gutzler, Helmut (Hrsg.): Umweltpolitik und Wettbewerb. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1981. 303 S. DM 79,—.

Seit einigen Jahren gehört die Umweltpolitik zu den besonderen Wachstumsbereichen nationalökonomischer Literatur. Um so erstaunlicher ist es, daß das Verhältnis von Umweltpolitik und Wettbewerb bislang noch kaum erforscht wurde. Dabei liegt es auf der Hand, daß die Komplettierung des marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmens um umweltschutzpolitische Regelungen vielfältige Rückwirkungen auf den Marktmechanismus und die Wettbewerbsposition der Unternehmen haben muß.

Die Analyse des Beziehungsgeflechts zwischen Umweltpolitik und Wettbewerb war das Thema einer im Herbst 1980 vom Internationalen Institut für Umwelt und Gesellschaft (IIUG) des Wissenschaftszentrums Berlin veranstalteten Konferenz, deren Teilnehmer vorwiegend den Bereichen von Wissenschaft und Verwaltung angehörten. Die Konferenzbeiträge, ergänzt durch ein Geleitwort des Staatssekretärs im Bundesministerium für Wirtschaft, O. *Schlecht*, sowie durch eine zusammenfassende Schlußbetrachtung von

J. Jarre und K. Zimmermann, bei denen die Konferenzvorbereitung gelegen hatte, sind von H. Gutzler, dem früheren Vizepräsidenten des Bundeskartellamtes, in einem Sammelband herausgegeben worden.

Der vorliegende Band behandelt die vielschichtige Thematik anhand von vier Fragenkomplexen:

- Zielbeziehungen zwischen Umweltpolitik und Wettbewerb
- internationale Aspekte
- sektorale Wettbewerbseffekte
- regionale und vollzugspraktische Aspekte.

Dabei erscheint die gemeinsame Erörterung der regionalen und vollzugspraktischen Aspekte allerdings als etwas willkürlich; sachlogischer wäre es vielmehr gewesen, die sich bei einer Regionalisierung der Umweltpolitik stellenden Fragen im Kontext der internationalen Aspekte zu diskutieren, da es sich in beiden Fällen um eine räumliche Betrachtungsweise und somit sehr verwandte Probleme handelt.

Den *ersten Teil* eröffnet W. Zohlnhöfer mit einer grundlegenden Analyse des Verhältnisses von Umweltschutz und Wettbewerb. Er zeigt, daß der Wettbewerb bei kostenloser Nutzungsmöglichkeit des Produktionsfaktors Umwelt dazu führt, daß dieser in allen Faktorkombinationen besonders reichlich vertreten ist. Die Unternehmen, die unter dem vom Wettbewerb bewirkten Druck zur Kostensenkung stehen, wählen relativ umweltfeindliche Produktionsverfahren, um Güter herzustellen, die ihrerseits die Umwelt relativ stark belasten. Diese umweltgefährdende Tendenz des Wettbewerbs ist nach Zohlnhöfer nun paradoxerweise um so stärker, je höher die Intensität des Wettbewerbs; demgegenüber führt das Vorhandensein von Marktmacht und anderen Wettbewerbsbeschränkungen tendenziell zu einer Reduzierung der Umweltbelastung. Andererseits wird der Wettbewerb jedoch zum Umweltschützer, wenn man dem Markt als Mechanismus zur Informationsverarbeitung Preise für Umweltnutzungen vorgibt, die deren relativen Knappheiten entsprechen. Eine Zielantonomie zwischen Wettbewerb und Umweltschutz besteht somit nur bei unvollkommenen marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, d. h. als eine Folge von Politikversagen.

Zohlnhöfer untersucht im folgenden, wie eine Ergänzung der marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen unter möglichst weitgehender Nutzung der Wirkungsmechanismen des Marktes vorzunehmen ist. Er kommt dabei zu Ergebnissen, die sich zum Teil mit jenen der Analyse von H. Bonus decken, der die umweltpolitischen Instrumente daraufhin abklopft, inwieweit sie ein Potential für Wettbewerbsverzerrungen bilden. Unter beiden Aspekten schneiden Auflagen, Ge- und Verbote, die das Rückgrat der derzeitigen Umweltschutzpolitik bilden, relativ schlecht ab. Bonus bezeichnet sie daher zu Recht als „Notbremse“, geeignet lediglich, einen gewissen Minimumstandard der Umweltqualität zu sichern. Die Abgabe wird dagegen von Zohlnhöfer unter Effektivitätsgesichtspunkten insgesamt positiv beurteilt, obgleich er einräumt, daß die Wirksamkeit dieses Instruments davon abhängt, ob der Wettbewerbsdruck die Unternehmen zwingt, die Emission zumindest teilweise zu vermeiden. Demgegenüber sind Abgaben für Bonus, ebenso wie Auflagen und Subventionen, eine Quelle von Wettbewerbsverzerrungen, da alle drei Instrumente die Tendenz haben, Großunternehmen zu begünstigen. Er wiederholt auch an dieser Stelle sein Plädoyer für fungible Emissionsrechte, die im Gegensatz zur Abgabe, deren Höhe politisch bestimmt ist, die Preisbildung

auf der Grundlage politisch festgelegter Umweltstandards dem Markt übertragen.

Die Zielkonvergenzen und -divergenzen von Kartell- und Umweltrecht untersucht der Beitrag von M. *Kloepfer*. Er konzentriert sich dabei vor allem auf die Frage, „ob und inwieweit bei der Anwendung des Umweltrechts Aspekte der Wettbewerbssicherung bzw. bei der Anwendung des Kartellrechts Aspekte des Umweltschutzes mitberücksichtigt werden können“. Dabei ist die erste Alternative bislang kaum Gegenstand wissenschaftlichen Interesses gewesen, obgleich das Umweltrecht durchaus unbestimmte Rechtsbegriffe wie „wirtschaftliche Vertretbarkeit“ und „Gemeinwohl“ enthält, die theoretisch eine Mitberücksichtigung wettbewerbspolitischer Zielsetzungen gestatten. Für *Kloepfer* steht daher die umgekehrte Fragestellung im Mittelpunkt, die bereits im Jahre 1972 Gegenstand einer Tagung des Arbeitskreises Kartellrecht beim Bundeskartellamt gewesen ist. Wie die damalige Arbeitsunterlage¹ sieht auch *Kloepfer* nur relativ bescheidene Möglichkeiten, Normwertungskonflikte zwischen Umwelt- und Kartellrecht mit Hilfe des letzteren zu lösen: Vereinbarungen umweltfreundlicher Kooperation und Selbstbeschränkungsabkommen unterfallen grundsätzlich § 1 GWB und sind somit nur unter den engen Voraussetzungen der §§ 2 - 8 GWB legalisierbar. Unter diesen gesetzlichen Einschränkungen des grundsätzlichen Kartellverbots ist nach *Kloepfer* das „Ministerkartell“ des § 8 GWB, das „ausnahmsweise die Beschränkung des Wettbewerbs aus überwiegenden Gründen der Gesamtwirtschaft und des Gemeinwohls“ gestattet, noch das relativ geeignetste Instrument zur Mitberücksichtigung von umweltschutzpolitischen Zielen. Erfreulicherweise gibt es bislang jedoch keinen Fall, in dem der Bundesminister für Wirtschaft diese Norm für eine „Umweltschutzpolitik durch Beschränkung des Wettbewerbs“ eingesetzt hat.

Der zweite Teil des Bandes enthält zunächst einen Beitrag von V. *Strauch* über „nationale Umweltschutzsubventionen als wettbewerbspolitisches Störpotential“. Obgleich das EG-Recht — insoweit klarer als das deutsche nationale Recht — Umweltschutzsubventionen, wie andere Beihilfen auch, grundsätzlich als wettbewerbsverfälschend ansieht, kommt *Strauch* doch zu dem Ergebnis, daß bei der praktischen Anwendung der Vorschriften in beiden Bereichen dieser Nachteil vielfach stillschweigend in Kauf genommen wird.

Sodann behandelt H. *Gröner* die Frage, inwieweit umweltschutzbedingte Produktnormen als nichttarifäres Handelshemmnis wirken und die internationalen Handelsbeziehungen beeinflussen. Dabei definiert *Gröner* umweltschutzbedingte Produktnormen im Anschluß an H. *Siebert* als „vorweggenommene Emissionsnormen“, also eine spezielle Variante von Ge- und Verboten. Er kommt zu dem Ergebnis, daß es sich bei ihnen nicht per se um nichttarifäre Handelshemmnisse handelt, da unterschiedliche Produktnormen lediglich ein Reflex differierender nationaler Umweltbedingungen und — so ist zu ergänzen — umweltschutzpolitischer Aspirationsniveaus sind. Daher sieht *Gröner* auch Bestrebungen zu einer internationalen Harmonisierung der Normen als wenig sinnvoll an. Faktisch führen Produktnormen jedoch in aller Regel zu Wettbewerbsverzerrungen, da es — selbst wenn dies beabsichtigt sein sollte — kaum möglich ist, die Inanspruchnahme von Umweltnutzungen durch bestimmte Güter oder Güterkategorien allokatonsneu-

¹ Siehe D. *Freitag*, K. *Hansen*, K. *Markert* und V. *Strauch*: Umweltschutz und Wettbewerbsordnung, Frankfurt/M. 1973.

tral in Produktnormen auszudrücken. Dennoch sollte man bedenken, daß auch theoretisch suboptimale, weil relativ zu „harte“ Produktnormen eines Landes, zu deren Erfüllung es beträchtlicher Anstrengungen seitens der eigenen und ausländischer Hersteller bedarf (Beispiel: amerikanische Abgasentgiftungsvorschriften für Automobile), zum Motor des technischen Fortschritts auf umweltschutzpolitischem Gebiet werden können.

Die größten Forschungsdefizite im Rahmen der Beziehungen von Umweltpolitik und Wettbewerb bestehen gegenwärtig noch im Bereich der sektoralen Wettbewerbseffekte. Mit ihnen beschäftigen sich zwei Beiträge im *dritten Teil* des Sammelbandes.

R.-U. *Sprenger* vom Ifo-Institut fragt nach der Kostenbelastung der Sektoren durch Umweltschutz und den durch sie verursachten Wettbewerbseffekten. Was die intersektoralen Unterschiede der Kostenbelastung angeht, so sind auf der Grundlage der getätigten Umweltschutzinvestitionen (Umweltschutzinvestitionen im Verhältnis zu den Gesamtinvestitionen) durchaus gesicherte Aussagen möglich. Die empirische Grundlage wird bereits dünner, wenn neben den umweltschutzinduzierten Investitionen auch deren laufende Folgekosten (Betriebskosten) in die Rechnung einbezogen werden sollen. Dennoch wird davon auszugehen sein, daß auch dann die von *Sprenger* ermittelte Sektoren-Rangfolge Bestand haben wird, an deren Spitze mit Abstand die Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien liegen, wobei allerdings die relative Kostenbelastung der einzelnen Branchen dieser Gruppe eine erhebliche Spannweite aufweist.

Wesentlich unklarer ist dagegen die Lage heute noch in bezug auf die intra-sektoralen Kostendifferenzen. Hier geht es um die Frage, ob Großunternehmen oder aber kleine und mittlere Unternehmen einer gegebenen Branche durch die Umweltpolitik kostenmäßig stärker belastet werden. Dieses Problem wird nicht nur von *Sprenger* behandelt, sondern ist gleichfalls Gegenstand des Beitrags von L. *Lichtwer* vom Battelle-Institut. Beide kommen jedoch auf der Grundlage der empirischen Untersuchungen ihrer Institute zu einander widersprechenden Schlußfolgerungen.

Der zweite Teil des Beitrags von *Sprenger* behandelt den breiten Fächer umweltschutzinduzierter wettbewerblicher Anpassungsreaktionen der Unternehmen. Es bleibt allerdings der Eindruck, daß unser faktisches Wissen über Verhaltensänderungen von Unternehmen, die durch Umweltschutzregelungen ausgelöst werden, noch sehr gering ist. Dies gilt erst recht für die Abhängigkeit der Anpassungsreaktionen von Branchenbesonderheiten und marktstrukturellen Bedingungskonstellationen.

Der *vierte Teil* des Sammelbandes enthält zunächst einen Beitrag von W. *Meißner* zur Frage einer Regionalisierung der Umweltpolitik. *Meißner* kommt — mit analoger Begründung wie *Gröner* im internationalen Kontext — zu dem Ergebnis, daß die umweltökonomische Rationalität eindeutig für eine regional differenzierte Festlegung von Emissionsnormen bzw. Abgabesätzen spricht.

Den Abschluß der Konferenz bildet ein Referat von M. *Pütz* und H.-D. *Bartholot*, welche aus der Perspektive des Staatlichen Gewerbeaufsichtsamtes Dortmund die Wettbewerbseffekte untersuchen, die beim Vollzug der Umweltpolitik, speziell des Bundes-Immissionsschutzgesetzes, auftreten. Die Quellen für derartige Wettbewerbseffekte der Vollzugspraxis sind dabei zahlreich. Die Verfasser behandeln sie für die Bereiche Bürgerinitiativen,

Bauleitplanung, Genehmigungsverfahren sowie nachträgliche Anordnung. Ihr Plädoyer gilt insbesondere der Einebnung von heute noch zwischen den einzelnen Bundesländern beim Vollzug bundeseinheitlicher Umweltgesetze bestehenden Unterschieden durch „abgestimmte“ Verwaltungsvorschriften.

Insgesamt bietet der vorliegende Sammelband eine sehr anregende Lektüre, auch wenn vielfach erst die Fragen formuliert werden, die von den Ökonomen, z. T. in praxisorientierter Zusammenarbeit mit Juristen, Naturwissenschaftlern und Technikern, noch zu beantworten sind. Dem von der Konferenz des IIUG behandelten Thema ist dabei für die Zukunft eine wachsende Aktualität zu prophezeien, weil die zweite Phase der deutschen Umweltpolitik schon aus Effizienzgründen weit stärker als die erste darauf angewiesen sein wird, sich des Wettbewerbs als Instrument zu bedienen.

K. Hansen, Berlin

Buescher, Reinhard: Die Wirkungen der Geldmenge auf Wechselkurs und Preisniveau. Eine dynamische Analyse auf der Grundlage der monetären Wechselkurstheorie. Verlag Peter Lang, Frankfurt/M., Bern 1982. 209 S. Brosch. sFr. 49,—.

Wenige Gebiete ökonomischer Forschung wurden in den vergangenen zehn Jahren mit einer solchen Flut von theoretischen und empirischen Beiträgen überschwemmt wie die monetäre Ökonomik offener Volkswirtschaften. Die zunehmenden Wechselkursschwankungen der siebziger Jahre scheinen direkt proportional zur Anzahl der diesbezüglich publizierten Beiträge zu sein. Die Vielzahl von Übersichtsartikeln zu diesem Forschungsbereich sind einerseits selbst Indikator und andererseits äußerst notwendig zur Systematik und Klassifikation. Der theoretische Beitrag von Reinhard Buescher scheint beides zu verbinden: eine übersichtsähnliche Erfassung der Grundlagen der monetären Wechselkurstheorie und eine analytische Weiterentwicklung und Vertiefung ausgewählter Theorien. Beiden möglichen Ansprüchen wird die Arbeit bedingt gerecht. Trotz der großen und sehr ausführlichen Literatursammlung stellt die Untersuchung keinen eigentlichen Übersichtsbeitrag dar, weil Betonung und ausführliche Behandlung theoretischer Ansätze in der Literatur auf wenige, wenn auch wichtige und markante Beispiele beschränkt bleiben. Dies gilt weniger für die Darstellung des sogenannten monetären Ansatzes zur Wechselkursbestimmung auf Grundlage der Kaufkraftparitäten-Theorie, als vielmehr für die Behandlung des Asset-Approachs, der nur in einem einfachen Zinsparitäten-Modell erscheint. Da es nicht explizit erklärte Absicht des Verfassers der zu besprechenden Arbeit war, einen „Review“ Beitrag zu liefern, verfolge ich diesen Aspekt nicht weiter und beschäftige mich mit der zweiten möglichen Interpretation der Arbeit als weiterführender theoretischer Analyse.

Zuvor sei die Untersuchung von Reinhard Buescher in ihren Kerninhalten kurz dargestellt. Neben einer knappen Einleitung, in der „der monetäre Ansatz des Wechselkurses als Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit“ charakterisiert wird, einem Literatur- und einem Symbolverzeichnis konstituiert sich die Arbeit aus drei Hauptteilen. Im ersten Teil werden die Determinanten der langfristigen Wechselkursentwicklung der Kaufkraftparitäten-Theorie folgend diskutiert. Über die bekannten Zusammenhänge hinaus analysiert Buescher entsprechend seiner Zielsetzung, die im Untertitel seiner Arbeit als dynamische Analyse umschrieben ist, die kurzfristigen Stabilitäts-

eigenschaften des Realkasseneffektes der langfristigen Wechselkursbestimmung.

Im zweiten Hauptteil werden die Strukturen zwischen Geldmenge, Zinssatz und Wechselkurs erörtert. Im Mittelpunkt steht hier das bekannte Modell von Dornbusch (*Journal of Political Economy* 1976), wobei Buescher alternative Erwartungsstrukturen und insbesondere wieder die Diskussion um die Stabilität kurzfristiger Anpassungsprozesse ergänzend betrachtet.

Das einer monetaristischen Variante zuzuordnende Konjunkturmodell von Laidler und Parkin (z. B. *Economic Journal* 1975) wird zu Beginn des dritten Teils der Arbeit als ausführlicher Exkurs behandelt. Die Verbindung von „ungleichgewichtigem“ Realkasseneffekt und erweiterter Phillipskurve nach Laidler und Parkin wird in den Beiträgen von Metcalfe und Peel (z. B. *European Economic Review* 1979) ergänzt um außenwirtschaftliche Einflüsse, die sich in Leistungs- und Kapitalverkehrsbilanz niederschlagen. Buescher bezieht sich in seiner dynamischen Stabilitätsanalyse auf dieses Zahlungsbilanzmodell von Metcalfe und Peel.

Die Bueschersche Arbeit ist im allgemeinen, zumindest für mit der Materie vertraute Leser, ansprechend und flüssig geschrieben. Das Verständnis für die teilweise recht komplexen ökonomischen und mathematischen Zusammenhänge wird wesentlich gefördert durch kapitelweise, knappe Zusammenfassungen, blockdiagrammartige Schaubilder und numerische Beispiele, an denen die Zeitpfade interessierender ökonomischer Variablen im jeweiligen Modellrahmen deutlich gemacht werden. Wie zuvor bereits erwähnt, ist die verarbeitete Literatur enorm. Zusammen mit der relativ anspruchsvollen mathematischen Behandlung, kann die Arbeit als fundierter analytischer Beitrag positiv bewertet werden. Gleichwohl sind Einwände anzubringen, die m. E. den Wert der Arbeit einschränken. Auf einige dieser Einwände gehe ich im folgenden ein.

Der monetäre Wechselkursansatz auf Basis der Kaufkraftparitäten-Theorie ist ein Partialmodell, in dem insbesondere das reale Sozialprodukt im In- und Ausland nicht explizit erklärt wird. Es ist deshalb in diesem Zusammenhang unverstänlich, welche Rolle der bekannte Realkasseneffekt (real balance effect) spielen soll. Denn in der Tat kann nur eine Kausalkette: (exogenes) Realeinkommen — reale Geldnachfrage (konstantes, nominelles Geldangebot) — Preisniveau — Wechselkurs gemeint sein (S. 27), die jedoch üblicherweise nicht als Realkasseneffekt bezeichnet wird. „Real-Balance“-Effekte haben im gewählten Analysenrahmen bei Buescher nur eine theoretische Berechtigung im dritten Teil der Arbeit.

Die unkorrekte Notation bei den Gleichungen auf S. 16 kann als Flüchtigkeits- und Schönheitsfehler entschuldigt werden. Ihre Vertiefung und Erweiterung auf S. 28 jedoch führt zu einer völlig mißverständlichen, wenn nicht gar falschen Schlußfolgerung. Gleichung I 3.6 und ihre Interpretation (S. 29) bezüglich des Einflusses der Höhe der Einkommenselastizität der Geldnachfrage (β) auf die Wechselkursentwicklung ist nur dann richtig, wenn unterstellt wird, daß das Gewicht der nicht handelsfähigen Güter am allgemeinen Preisniveau im In- und Ausland jeweils gleich ist dem Gewicht dieses Sektors am allgemeinen Produktivitätsfortschritt ($\delta = \sigma$ und $\delta^* = \sigma^*$). Trifft dies nicht zu (was a priori zu vermuten wäre), so sind die Effekte einer von eins unterschiedlichen Einkommenselastizität der Geldnachfrage ambivalent. Im übrigen ist in diesem Zusammenhang auch zu fragen, warum, entgegen der sonstigen, vereinfachenden Regelung in dieser Arbeit, das

Prinzip einheitlicher Struktur- und Verhaltensparameter im In- und Ausland durchbrochen wird, denn es gilt $\beta = \beta^*$, aber $\sigma \neq \sigma^*$. Zum Bereich unkorrekter Notation kann man auch die Tatsache zählen, daß alle ökonomisch-dynamischen Relationen als Differenzgleichungen formuliert, bei der Diskussion ihrer Stabilitätseigenschaften jedoch als Differentialgleichungen behandelt werden. In den Simulationsbeispielen wird dann wieder auf die Differenzform zurückgegriffen.

Auf Seite 33 wird die Hypothese rationaler Erwartungen im Sinne von Muth mißverstanden, wenn tatsächliche Preise mit ihrem Erwartungswert gleichgesetzt werden. Abgesehen davon, daß die analytische Bildung rationaler Erwartungen eigentlich nur in stochastischen Zusammenhängen sinnvoll ist (die Bueschersche Analyse ist rein deterministisch), werden bei Buescher die Erwartungen nicht am theoretisch postulierten Preisbildungsprozeß (quantitätstheoretische Preisgleichung I.3-3, S. 24) ausgerichtet, sondern als perfekte Antizipation verstanden. In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, daß erwartete Veränderungsraten und Änderungen der Erwartungen synonym verwendet werden.

Schließlich ist im ersten Kapitel zu fragen, welchen Sinn eine kurzfristige Stabilitätsanalyse in einem äußerst langfristigen Kontext, wie dem der Kaufkraftparität, macht. Entsprechend unverständlich ist auch die Verbindung (S. 35) eines Bestandsanpassungsprozesses auf dem Geldmarkt mit einem Realkasseneffekt. Die diesbezügliche Reaktionsfunktion sagt dann auch aus, daß die Veränderung der reziproken Umlaufgeschwindigkeit des Geldes eine Funktion der Differenz zwischen gewünschter und tatsächlicher reziproker Umlaufgeschwindigkeit ist (Gleichung I.3-11)!

Im zweiten Hauptteil, dem das Zinsparitäten-Modell von Dornbusch zugrunde liegt, werden ausgiebig „cost-push“-Preiseffekte im Ausland auf den Wechselkurs analysiert. Autonome Preisverschiebungen, denen keine, zumindest akkomodierenden Geldangebotsveränderungen zugrunde liegen und die nicht Folge von Outputveränderungen sind, lassen sich in einem monetären Wechselkursmodell nicht problemgerecht analysieren. Tatsächlich muß hier eine zumindest teilweise endogene Geldmenge unterstellt werden (S. 86). Diese Vorgehensweise scheint im Widerspruch zum Titel der Buescherschen Arbeit zu stehen, der die Analyse der Wirkungen der Geldmenge auf Wechselkurs und Preisniveau ankündigt.

Bei der Darstellung eines erweiterten Metcalfe und Peel-Modells spielen sowohl Wechselkurserwartungen als auch Preiserwartungen eine Rolle. Während erstere entsprechend der Vorgehensweise bei Dornbusch quasi-rational gebildet werden, unterliegen die Preiserwartungen einem adaptiven Prozeß. Es ist unklar, warum hier vom Konsistenzgebot in der Modellierung von Erwartungen (siehe Metcalfe und Peel, S. 79) abgewichen wird. Desweiteren ist im Metcalfe und Peel-Modell nicht, wie indirekt unterstellt, neben einer erweiterten Phillipskurve auch eine Güterangebotsfunktion enthalten. Diese, von Buescher angenommene Angebotsfunktion, enthält neben einem exogenen, durch Faktorausstattung und technischen Fortschritt bestimmten Teil, einen zusätzlichen Einfluß des realen Wechselkurses in der Weise, daß eine reale Abwertung eine Ausdehnung des Güterangebotes (nicht der Güternachfrage!) bewirkt. Nicht überraschend, aber im Gegensatz zu Metcalfe und Peel (S. 81) führt eine negative Differenz zwischen tatsächlichem Output und Trend-Output (Angebot) nicht zu einem Anstieg des relativen Preises der nicht gehandelten Güter, sondern zu einem Rückgang. In

der Buescherschen Analyse folgt einer Erhöhung des ausländischen Preisniveaus, ausgedrückt in inländischen Geldeinheiten, relativ zum allgemeinen inländischen Preisniveau, ein Anstieg des angebotenen Outputs. Über die besondere Version der Phillipskurve sinkt *ceteris paribus* die Inflationsrate nichtgehandelter Güter. Der Einfluß dieser Preisniveauekomponente läßt das allgemeine inländische Preisniveau sinken, bzw. nicht so stark steigen, wie durch die Kaufkraftparität gehandelter Güter und dem allgemeinen Preiszusammenhang zu vermuten wäre. Dieser Transmissionsmechanismus konstituiert die Tendenz einer negativen internationalen Inflationsübertragung.

Insgesamt ist festzustellen, daß Buescher in seiner theoretischen Analyse bekannte Wechselkursmodelle der monetären Außenwirtschaftsliteratur entnimmt, diese teilweise modifiziert bzw. erweitert und insbesondere mit Reaktionsfunktionen, Erwartungsbildungs- und Anpassungsprozessen so versieht, daß die Anwendung geeigneter mathematischer Methoden eine dynamische Analyse erlaubt. Wissenschaftlich interessierten Lesern ohne Vorkenntnisse der behandelten ökonomischen Zusammenhänge ist anzuraten, die diesbezügliche Originalliteratur zu studieren (eventuell ergänzt um übersichtliche Zusammenfassungen, z. B. dem deutschsprachigen Überblick von Baltensperger und Böhm, Außenwirtschaft 1982). Derart ausgerüstet bietet sich die Bueschersche Arbeit als ein interessantes Medium für eine intensive Betrachtung und kritische Auseinandersetzung mit den neuen monetären Wechselkursstheorien an.

H.-E. Loef, Siegen