

Buchbesprechungen

Schmidt, Ingo: Wettbewerbstheorie und -politik. Eine Einführung. Gustav Fischer Verlag, Stuttgart-New York 1981. XII, 250 S. Kart. DM 29,—.

Im Vorwort zu seinem im Herbst 1980 erschienen Lehrbuch schreibt Ingo Schmidt, daß in deutscher Sprache bisher keine zusammenfassende Darstellung der Wettbewerbstheorie und der Wettbewerbspolitik erschienen sei, die als Grundlage für entsprechende Lehrveranstaltungen herangezogen werden könnte. Diese Aussage ist so nicht richtig, denn bereits ein Jahr vorher war das Lehrbuch von *Franz-Ulrich Willeke*¹ erschienen und im Frühjahr 1980 erschienen das umfangreiche Buch von *Erich Kaufer* zur Wettbewerbstheorie² und der Grundriß von *Gerd Aberle*³. Dennoch wird man dem Verfasser zustimmen können, daß sein Lehrbuch eine Lücke schließt, denn inhaltlich wie methodisch unterscheiden sich die genannten Lehrbücher erheblich, und die Überschneidungen sind gering.

Ingo Schmidt war elf Jahre lang im Bundeskartellamt tätig, zuletzt als Leiter des Volkswirtschaftlichen Grundsatzreferats, bevor er eine Professur an der Universität Stuttgart-Hohenheim übernahm. Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß sich sein Buch durch zwei Eigenschaften auszeichnet, an denen es häufig einschlägigen Publikationen mangelt, nämlich durch seine Praxisnähe und der damit notwendigerweise verbundenen Verknüpfung ökonomischer und juristischer Aspekte.

Eine der größten Schwierigkeiten innerhalb wettbewerbspolitischer Lehrveranstaltungen liegt nach meiner Erfahrung in ihrer Interdisziplinarität. Dem Ökonomen ist die Eigengesetzlichkeit der juristischen Mittel nahezu bringend, dem Juristen der Stellenwert des Wettbewerbs im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Gesamtkonzeption. Hierin liegt auch ein besonderer Reiz dieser Materie. Das Lehrbuch von Ingo Schmidt bietet für diese Aufgabe eine ausgezeichnete Grundlage. Es führt den Leser folgerichtig von der Ableitung wettbewerbspolitischer Zielvorstellungen über die konzeptionellen Probleme einer an ihnen orientierten Wettbewerbspolitik zu den wettbewerbsrechtlichen Instrumenten und deren Anwendungsproblemen. Schmidt bekennt sich dabei im Grundsätzlichen zu der aus der amerikanischen Theorie der *workable competition* entwickelten Konzeption des wirksamen Wettbewerbs und der in der Bundesrepublik praktizierten Wettbewerbspolitik.

Im *ersten* von insgesamt vier Teilen des Buches entwickelt der Verfasser die Konzeption des wirksamen Wettbewerbs und grenzt sie gegenüber alternativen wettbewerbspolitischen Ansätzen ab. Als Ausgangspunkt seiner

¹ Wettbewerbspolitik, Tübingen 1980.

² Industrieökonomik, Eine Einführung in die Wettbewerbstheorie, München 1980.

³ Wettbewerbstheorie und Wettbewerbspolitik, Stuttgart u. a. 1980.

Überlegungen stellt er — in Anlehnung an *Klaus Herdzina*⁴ — zunächst die wichtigsten Merkmale der Wettbewerbstheorien der Klassik, der Neoklassik und der *workable competition school* einander gegenüber (Kapitel 1).

Sodann greift er die sog. „Hoppmann-Kantzenbach-Kontroverse“ auf und stellt die unterschiedlichen Positionen zu den wichtigsten kontroversen Fragen dar (Kapitel 2).

Im dritten Kapitel werden zunächst die verschiedenen theoretischen Ansätze zur Abgrenzung des relevanten Marktes behandelt. Danach wird das bekannte Struktur-Verhalten-Ergebnis-Schema, sowie die verschiedenen Aktionsparameter der Unternehmen im Wettbewerb dargestellt.

Der *zweite* Teil des Buches, der die Umsetzung des theoretischen Konzepts in die Wettbewerbspolitik zum Gegenstand hat, schließt sich bruchlos an den vorausgegangenen an.

Das vierte Kapitel behandelt die Frage, anhand welcher Kriterien (Struktur-, Verhaltens-, Ergebnis- oder sonstiger Tests) sich wirksamer Wettbewerb am besten nachweisen läßt. Diese Frage hat vor allem in der amerikanischen Literatur zur Interpretation der Antritrust-Gesetze große Bedeutung erlangt.

Ihm schließt sich eine Diskussion möglicher Konflikte zwischen dem Ziel der Aufrechterhaltung wirksamen Wettbewerbs einerseits und der Realisierung möglichst hoher technischer Effizienz, technischen Fortschritts und hoher internationaler Wettbewerbsfähigkeit andererseits an. Schmidt versucht unter Hinweisen auf empirische Untersuchungen das Ausmaß derartiger Zielkonflikte abzuschätzen (Kapitel 5).

In den ersten fünf Kapiteln behandelt der Verfasser auf insgesamt 70 Seiten mithin eine große Fülle von theoretischen Fragen, die für die Wettbewerbspolitik zentrale Bedeutung haben. Er tut dies meines Erachtens unter Berücksichtigung aller wichtigen Aspekte in einer besonders klaren, exakten und systematischen Form. Allerdings mußte er sich dabei auf eine äußerst konzentrierte, häufig stichwortartige Darstellung beschränken. Das Buch eignet sich daher meiner Auffassung nach ausgezeichnet als Begleittext für eine Vorlesung und als Repetitorium zur Examensvorbereitung. Es erscheint mir jedoch fraglich, ob ein Student allein aufgrund der Lektüre dieses Buches die behandelten Zusammenhänge voll verstehen kann. Die Empfehlung des Verfassers, zur Vertiefung einzelner Fragen auf die umfangreicheren Darstellungen in amerikanischen Lehrbüchern über industrial organization⁵ zurückzugreifen, sollte deshalb ernst genommen werden.

Das 6. Kapitel bildet bereits den Übergang zum folgenden dritten Teil des Buches. In ihm werden die wettbewerbsbeeinträchtigenden Strategien der Unternehmen dargestellt, gegen die sich die wettbewerbsrechtlichen Instrumente richten. Schmidt führt hier die Unterteilung in Verhandlungs-, Behinderungs- und Konzentrationsstrategien ein, die er bei der Darstellung der verschiedenen Rechtssysteme im dritten Teil und ihrem Vergleich beibehält.

⁴ Zur historischen Entwicklung der Wettbewerbstheorie, in: K. Herdzina (Hrsg.), *Wettbewerbstheorie*, Köln 1975.

⁵ Schmidt verweist dazu besonders auf: *J. S. Bain*, *Industrial Organization* 2nd ed. New York, London, Sydney 1967, sowie *F. M. Scherer*, *Industrial Market Structure and Economic Performance* 2nd ed., Chicago 1980.

Im *dritten* Teil seines Buches behandelt Schmidt die rechtlichen Instrumente, die der Wettbewerbspolitik zur Bekämpfung der wettbewerbsbeeinträchtigen Strategien zur Verfügung stehen. Er beginnt in Kapitel 7 mit der Gegenüberstellung möglicher Ansätze (*laissez-faire*-, *structure*-, *regulation*- und *ownership approach*). Dieser Einstieg in die wettbewerbsrechtliche Betrachtung erweist sich als fruchtbar. Er ermöglicht die Erklärung von Vor- und Nachteilen einzelner rechtlicher Instrumente unabhängig vom Rechtssystem, dem sie angehören und unabhängig von der Art der Wettbewerbsbeeinträchtigung, zu deren Bekämpfung sie eingesetzt werden. Beispielsweise weist die Verhinderung von Ausbeutungsmissbrauch durch marktbeherrschende Unternehmen in der Bundesrepublik (§ 22, Abs. 4, Satz 2 Ziff. 2 GWB) sehr viel mehr Parallelen mit der Regulierung amerikanischer Versorgungsunternehmen aufgrund spezieller Gesetze auf, als etwa mit dem allgemeinen Monopolisierungsverbot des Sect. 2 Sherman Act. Die beiden ersten sind in Schmidt's Schema dem *regulation approach* zuzurechnen.

In den drei folgenden Kapiteln (8 bis 10) des dritten Teils gibt Schmidt einen Überblick über das deutsche Recht gegen Wettbewerbsbeschränkungen, über das amerikanische Antitrustrecht und über das europäische Wettbewerbsrecht. Die materiellrechtlichen Bestimmungen behandelt er dabei jeweils getrennt nach der Art der Wettbewerbsbeeinträchtigung, zu deren Bekämpfung sie eingesetzt werden (*Verhandlungs*-, *Behinderungs*- oder *Konzentrationsstrategie*).

Die gleiche Unterteilung legt Schmidt im *vierten* Teil seines Lehrbuches (Kapitel 11 bis 13) zugrunde, in dem die Anwendung der vorher dargestellten wettbewerbsrechtlichen Instrumente anhand einiger wichtiger Fall-Entscheidungen durch das Bundeskartellamt, das Kammergericht, den Bundesgerichtshof und den Europäischen Gerichtshof diskutiert werden.

Nach der Lektüre der letzten beiden Teile des Buches wird man dem Verfasser eine hervorragende Kenntnis vor allem des deutschen, aber auch des US-amerikanischen und des europäischen Wettbewerbsrechts bescheinigen müssen. Diese hatte der Verfasser aber schon in seiner 1973 erschienenen Habilitationsschrift⁶ unter Beweis gestellt. Was das Buch darüber hinaus didaktisch auszeichnet, ist die geschickte Gliederung auch des rechtswissenschaftlichen Stoffes nach Kriterien, die im wettbewerbstheoretischen Teil entwickelt wurden. Dies dürfte dem Ökonomie-Studenten den Zugang zu den wettbewerbsrechtlichen Fragen wesentlich erleichtern.

Nicht immer überzeugend wirken die wettbewerbspolitische Beurteilung einzelner Gesetzesbestimmungen und ihrer Auslegung durch die Rechtsprechung. Schmidt neigt dazu, jede Verschärfung des Kartellrechts und seiner Anwendung zu begrüßen und möglicherweise dagegen bestehende Bedenken wirtschaftspolitischer oder rechtlicher Art zu vernachlässigen. Sein Urteil über die bestehende Rechtspraxis scheint mir deshalb manchmal zu undifferenziert und einseitig.

Abschließend ist noch darauf hinzuweisen, daß alle Kapitel des Lehrbuches reichhaltige Quellenangaben enthalten, und daß jeweils am Ende eine Reihe von Übungsfragen und Hinweise auf weiterführende Literatur angegeben werden. Außerdem enthält das Buch einen Anhang, in dem die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen des deutschen, amerikanischen und europäischen Wettbewerbsrechts abgedruckt sind.

⁶ US-amerikanische und deutsche Wettbewerbspolitik gegenüber Marktmacht, Berlin 1973.

Insgesamt gesehen handelt es sich um ein gut gelungenes Lehrbuch, daß sich insbesondere als Begleittext für praxisnahe wettbewerbpolitische Lehrveranstaltungen hervorragend eignet. Ingo Schmidt hat damit in der Tat eine wichtige Lücke in der deutschsprachigen Literatur geschlossen.

E. Kantzenbach, Hamburg

Kellenbenz, Hermann: Deutsche Wirtschaftsgeschichte, Band II: Vom Ausgang des 18. Jahrhunderts bis zum Ende des Zweiten Weltkrieges. C. H. Beck, München 1981. 544 S. Ln. DM 45,—.

Diese Veröffentlichung, deren erster Band 1977 erschien, hat sicher das Interesse weiter Kreise, auch im Ausland, gefunden. Hat der Vf. doch in den schwierigen Anfangsjahren, auch dank seiner Sprachbegabung, als einer der Ersten Beziehungen zu den ausländischen (Wirtschafts)historikern geknüpft. So entfaltete er in internationalen Ausschüssen als Vertreter der Bundesrepublik zwischen den Kollegen des Westens sowie zahlreichen Vertretern des Ostblocks eine allseits geschätzte Tätigkeit. Dieser Erfolg ist z. T. auch der Tatsache zuzuschreiben, daß wesentliche Teile seines Werkes sich mit ausländischen, ja sogar überseeischen Themen befassen. Die hiermit besprochene „Deutsche Wirtschaftsgeschichte“ soll deshalb zwar als ein Lebenswerk, aber doch nur als ein Teil seines Wirkens verstanden werden.

Der Vf. hat sein Wissen im Laufe der Jahre solide von unten nach oben, also bei den früheren Epochen beginnend, aufgebaut. Seine Schriften, die auf ausdauernder Archivarbeit beruhen, aber auch große Belesenheit in der Literatur zeigen, zeichnen sich durch eine Stofffülle aus, die fast vergessen läßt, daß auch die Entfaltung verbindender Gedanken zur Aufgabe des Wirtschaftshistorikers gehört. Von historischer Provenienz, mußte er sich nachträglich wirtschaftswissenschaftlich einarbeiten.

Der Vf. verzichtet im Titel auf die Hervorhebung der Sozialgeschichte. Doch enthält das Buch gerade auf diesem Gebiet ausführliche Schilderungen. Hierdurch, und nicht nur durch seinen Umfang ist das Werk fast enzyklopädisch zu nennen. Nach einem festen Schema werden für alle Bereiche und Epochen reichlich Einzelheiten gebracht. Das Buch übertrifft die älteren Lehrbücher durch diese Vollständigkeit, und bezieht außerdem die neuere Forschung, besonders die Wachstumsberechnungen Walther G. Hoffmanns und seiner Schüler, ein. Hierbei hat ihm eine fähige Assistenzschar zur Seite gestanden.

Auf dem Gebiete der sog. „Business History“ bringt der Vf. viele Angaben über Firmen und große Unternehmer in ihrer Bedeutung für Kartelle und Fusionen. Diese Teile sind recht interessant. Über die Organisation und Technik des Wirtschaftsbetriebs enthält das Buch wenig, z. B. über das Vordringen der Markenartikel und über die Standardisierung von Weltwirtschaftsprodukten zur Börsenware. Es wird sogar fälschlicherweise die Baumwolle bis etwa 1900 zu den Auktionswaren gerechnet (289); der Anfang der Linienreederei unrichtig als Folge der Auswanderung gedeutet (116); die Funktion des „Güterbestäters“ nicht erfaßt (110).

Der Einschluß der Technikgeschichte in diesem Buch ist ein großer Gewinn gegenüber vorhergegangenen Lehrbüchern; stellt doch die Technikgeschichte die Geschichte unserer materiellen Zivilisation dar. Doch zu sehr werden diese Teile zu losen Aufzählungen ohne erklärenden Wert. In

einigen Fällen wird auch wohl eine falsche Deutung gebracht, so in Bezug auf das Puddle-Verfahren (S. 191). Durch Puddeln nach Henry Cort (1784) entstand eben kein Stahl. Wohl gab es die seinerzeit wichtige deutsche Erfindung des Stahlpuddelns um 1845, aber darüber berichtet der Vf. nicht. Sehr gut beschreibt der Vf. dagegen die überall in Deutschland vorhandenen technischen Begabungen und die vielfältige, weit gestreute gewerbliche Entwicklung schon vor 1850, so daß er einen etwaigen „take-off“ Rostow-scher Prägung ab 1850 nicht gelten lassen will (S. 74, 101).

Störend und beim Vf. eigentlich nicht erwartet, ist das häufige Fehlen einer genaueren, für das Verständnis des Entwicklungsverlaufes bedeutsamen Datierung. Ebenfalls überraschend bei der Sprachbegabung des Vfs. sind einige sprachliche Schnitzer. Das Wort „Spermfische“, wohl für „sperm whales“ = Pottwale, gibt es nicht (119). Den amerikanischen „Homestead Act 1862“ kann man nicht als „Heimatgesetz“ bezeichnen (117); üblich ist die Bezeichnung „Heimstättengesetz“. Das englische „sodium cyanide“ kann nicht übernommen werden, sondern heißt Natrium Cyanide (194).

Diese mangelnde Präzision ist auch bemerkbar bei Personenschilderungen. Der „Landpfarrer Malthus“ (S. 12) war zwar kurze Zeit Landpfarrer (wobei berücksichtigt werden muß, daß die englische ruling class landsässig war), aber richtiger soll er doch als Privatgelehrter beschrieben werden, bis er 1805 einen Lehrstuhl bekam. Der „Holzdreher“ August Bebel war Drechsler und fertigte meistens aus Horn Knöpfe für Schirme und Spazierstöcke, Kämme, Spangen und andere Haar-Ütensilien an (S. 227). Auch ging das Geschäft nicht so gut wie der Vf. glaubt; er litt als bekannter Sozialist unter Benachteiligung und merkte dies deutlich, wenn er mit seinem Musterkoffer Besuche machte. Ludwig Bamberger konnte 1858 ff. nicht „alljährlich“ deutsche Kongresse besuchen, da er als zum Tode verurteilter Exulant erst 1866 zurückkehren durfte. Auch war er nicht finanzpolitischer oder gar politischer Berater Bismarcks, sondern Berater in Geld- und Währungsfragen (15, 173).

Mag man hierüber verständnisvoll hinwegsehen, so sind doch sachliche Einwendungen zu machen. Beim Übergang zum Schutzzoll 1879 läßt er die preisverderbende Wirkung des ausländischen Getreides viel zu früh einsetzen. Ein Schutzzoll oder gar ein Sieg der Bauern (223, 238) war dies keineswegs. Trotz heftiger Diskussion — Lujo Brentano bot hierfür die Gewähr — bestand Einvernehmen, daß ein Zoll von 10 M pro Tonne zu vernachlässigen war, der Preisfall 1883 deutlich sichtbar wurde und erst der verdreifachte Satz von 1885 als Schutzzoll zu bewerten sei.

Schwerwiegender ist die dürftige Behandlung des für Deutschland so wichtigen Zollvereins. Wohl werden einige Tatsachen und Ereignisse aufgezählt, aber ein Einblick in die von Land zu Land oft verschiedenen Triebfedern und Motive wird nicht verschafft.

Auf dem Währungsgebiet ist das Gebotene recht schwach. Die Goldwährung 1871 einführen zu lassen (290), während die benachbarten, folgewilligen Länder noch Jahre auf sichere Signale warten mußten, geht nicht an. Auch der Übergang von (Papier)mark zu Reichsmark wird unrichtig dargestellt.

Merkwürdig sind Schwachstellen, wo Beziehungen zur ausländischen Wirtschaftsgeschichte eine Rolle spielen. Den Homestead-Act 1862 als Impuls für die deutsche Auswanderung darzustellen, ist übertrieben (S. 117). So weit das Land nicht bereits besetzt war, kamen fast ausschließlich Bewerber aus

benachbarten Gebieten zum Zuge. Den Schiffahrtsvertrag der Hansestädte mit England vom Jahre 1825 als bemerkenswerten Erfolg bei dem eben noch bestehenden Act of Navigation darzustellen, gibt einen falschen Eindruck (63, 130). Übersehen werden die Reziprozitäts-Gesetze Huskissons vom Jahre 1824, die mit der Einladung an sämtliche Schiffahrtsnationen verknüpft waren, auf dieser Basis abzuschließen. Außerdem handelte es sich nur um die Gleichbehandlung in den Fällen, in denen die ausländische Flagge nach dem bekannten Gesetz bereits zugelassen war. In dichter Folge wurden dann Verträge mit fast allen Schiffahrtsnationen abgeschlossen. Den Corn Law 1815 als „hohe Schutzzölle“ darzustellen, (S. 70), geht nicht an, weil die Einfuhr entweder verboten war (Inlandspreis über 80 sh/quarter) oder darunter ganz frei gelassen wurde. Bei der für Deutschland wichtigen Gründerkrise vom 8. September 1873 wird das direkt auslösende Ereignis, der Bankrott des Bankhauses Jay Cooke, des Finanziers der Northern Pacific Rly, vergessen (314). Die Behauptung, daß das Deutsche Reich 1913 mehr Roheisen erzeugte als die USA, muß sogar einem Laien unwahrscheinlich vorkommen (259). Die Zahlen für Roheisen lauten indessen so: (in Mill. Tonnen) Welt = 79,4; USA = 31,4 (39,5 %); DR = 19,3 (24,3 %); Gr. Brit. = 10,6 (13,4 %).

Der Vf. hat die angenehme Gewohnheit, die Namen der in Frage kommenden Kollegen bei der Würdigung ihrer Arbeiten hervorzuheben. Entschieden zu weit geht er aber in dem Bestreben, auch linken und Ostblock-Kollegen Wohlwollen zu zeigen. Die Anfang des 19. Jhs. auflebende Handelstätigkeit der Deutschen nach Latein-Amerika beschreibend, meldet er sich unnötigerweise in der Diskussion der sog. „Dependencia-These“ zu Wort. Dadurch, daß die Deutschen Säbel, Plantagenhauer, Eisengeräte, Borten, Tressen und Galonen nach Latein-Amerika schickten, würden diese Länder geschädigt, da vom Aufbau eigener Industrien abgehalten. Der Vf. gesteht eine „Mitverantwortung“ der Deutschen ein (S. 141). Auf Seite 349 folgt unvermittelt und ohne Zusammenhang die aufsehenerregende Behauptung, daß „das kapitalistische System“ ein Mitverschulden am Ausbruch des ersten Weltkrieges gehabt hätte.

Der letzte Teil (III: Vom ersten Weltkrieg bis zum Zusammenbruch 1945) hat, obwohl 150 Seiten umfassend, doch schon ausklingenden Charakter. Hier, wo Emotionen leicht geweckt werden können, wird objektive Forschung und Berichterstattung erschwert. Das gilt natürlich besonders für die Einschätzung des Aufschwunges im Dritten Reich. Diese ist noch im Fluß und hauptsächlich bei englischen und amerikanischen Forschern wohl in guten Händen. Der Vf. fügt hier nichts zu. Er folgt der allgemeinen, in deutschen Betrachtungen üblichen Linie. Der Tiefpunkt der allgemeinen Konjunktur war bereits im Sommer 1932 überwunden (Schumpeter, obwohl nicht genannt), die Früchte fielen Adolf Hitler in den Schoß (mit Schumpeter, obwohl nicht genannt; R. Erbe, wohl in der Literaturliste angeführt, ist in diesem Punkt als Keynesianer weniger konjunkturgläubig). Die weitere Besserung bis zur Vollbeschäftigung beruhte auf der bequemen Methode der Aufrüstung, wobei impliziert wird, daß sie mit Rüstungsausgaben in normaler Höhe nicht erreicht worden wäre (gegen Schumpeter, und ebenfalls — obwohl dieser sich weniger explizit und auch mal irreführend äußert — gegen R. Erbe). Die Forschung ist inzwischen weiter gediehen. Geistig-politische und gesellschaftlich wichtige Entwicklungen, die sonst die Aufmerksamkeit des Vf.s besitzen und nach 1919 schwerwiegend gewesen sind, bleiben jetzt weitgehend unbeschrieben. Doch läßt der Vf. quasi ohne

Zusammenhang einfließen, daß das deutsche Volk schon gleich 1933 „von einem neuen Optimismus“ erfüllt wurde (S. 373). Diese wichtige Begebenheit in ihren Auswirkungen zu untersuchen, unterbleibt und ist auch noch nicht unternommen worden. Zumal der Widersacher Franklin D. Roosevelt mit dem versprochenen „New Deal“ Zwietracht und Mißtrauen im Wirtschaftsleben säte, bereits bei seinem Amtsantritt einen Konjunkturrückgang herbeiführte und seinen Mangel am Erfolg der Weigerung des Kongresses zuschrieb, ihm ebenfalls die Aufrüstung zu gestatten, wäre ein soziologisches Forschungsprogramm für Deutschland — wie auch von Schumpeter gefordert — vordringlich, bevor die jetzt Achtzigjährigen sämtlich gestorben sind.

Während der Vf. nicht umhin konnte, jedenfalls das Dritte Reich gesondert zu behandeln, unterbleibt für die Zeit vom Stillstand am 11. November 1918 bis Januar 1933 die Periodentrennung. Die Zeit der Weltwirtschaftskrise kommt in dieser Epoche noch am besten weg. Sonst aber werden die grundverschiedenen Perioden gemeinsam unter einigen systematischen Überschriften andauernd vermischt.

Unnötigerweise wünscht der Vf. die „Ursachen“ des Weltkriegs zu behandeln, ein Gegenstand, der nationale Emotionen hervorrufen könnte. Sich nach allen Seiten windend, scheint sich schließlich eine Rettung durch eine Art Selbstbeichtigung zu eröffnen, indem er allerdings kommentarlos neu-marxistische Behauptungen eines deutschen Griffes nach der Weltmacht erwähnt, um dann mit einer Aufzählung von Anlässen und Äußerlichkeiten, statt der angekündigten „Ursachen“ zu enden (S. 340, 341). Zeitgenössische deutsche Sozialisten und Marxisten waren gegenteiliger Meinung. Wer nicht bereit ist, die durch die Jahrhunderte der europäischen Politik wirkenden Konstanten zu erwähnen, also das Trachten Frankreichs nach der Rheingrenze, diesmal durch eine erfolgreiche Revanche, und außerdem das russische Trachten nach den Dardanellen, soll den Gegenstand lieber gar nicht anrühren.

In der Frage der Reparationen wird die bedeutsame zeitgenössische Korrespondenz von John Maynard Keynes nicht verwertet. Wohl unternimmt es der Vf. auf S. 323 unnötigerweise dessen „General Theory“ darzustellen. Es ist von „propension to consume“ die Rede, ein französisches Wort, das es im Englischen nicht gibt. Noch schlimmer, vom „propension to invest“, woraus hervorgeht, daß er das Werk dieses für Deutschland wichtigen, auch menschlich großen Mannes, nicht in der Hand gehabt hat.

Mit dem Übergang vom Ruhrkampf nach ruhigeren Gewässern war auch die Geldsanierung verbunden. Die internationalen Motive bei dieser Bereinigung, besonders das Bestehen der US-Amerikaner auf die erneute Bindung der Reichsmark ans Gold, werden nicht oder ungenügend beschrieben. In Bezug auf die technische Durchführung werden sogar falsche Eindrücke erweckt, weil der Vf. die Rentenmark an die Stelle der Papiermark treten läßt (S. 360, 362). Die Rentenmark selbst läßt der Vf. sogar außer durch Grundbuchbestellungen durch „Naturalprodukte“ decken (S. 429).

Alles zusammengenommen, ist der Teil 1919 - 1945 schwach, der Teil bis 1914 ungleich stärker. Es soll betont werden, daß das Werk reichliche, interessante Einzelheiten aufführt und deshalb stets mit Vorteil gelesen werden kann. Natürlich ist es bei einer solchen Arbeitsweise nicht zu vermeiden, daß sich Tatsachenfehler einschleichen. Davon gibt es aber zu viele. Die meisten hätten sich vermeiden lassen, wenn der Vf. sein Manuskript von einigen Kollegen hätte lesen lassen. Außerordentlich gering ist die Zahl der

Druckfehler im Text; in der Literaturliste sind es mehr. Zweifellos werden sich diese Mängel bei einer zweiten Auflage beseitigen lassen, womit eine sicherlich gewaltige Arbeit zu einem guten Abschluß geführt worden wäre.

J. van Klaveren, Frankfurt/M.

Bös, Dieter: *Economic Theory of Public Enterprise. Lecture Notes in Economics and Mathematical Systems*, Vol. 188. Springer Verlag, Berlin-Heidelberg-New York 1981. 142 S. DM 22,—.

Die vorliegende Studie geht davon aus, daß die Preisbildung das zentrale Problem für öffentliche Unternehmen in einem marktwirtschaftlichen Wirtschaftssystem ist. Dabei liegt nach Bös der Unterschied zwischen privaten und öffentlichen Unternehmen weniger in den Eigentumsverhältnissen, sondern darin, daß in öffentlichen Unternehmen neben rein ökonomischen auch politische Ziele und Restriktionen wirksam werden. Die Konsequenzen dieser Kombination politischer und ökonomischer Ziele schlagen sich in den Preisen öffentlich bereitgestellter Güter nieder. Der Preis wird somit als Indikator angesehen zur Erfassung der in öffentlichen Unternehmen wirksam werdenden politischen Zielsetzungen; er wird zum Kern einer (normativen) ökonomischen Theorie öffentlicher Unternehmen definiert.

In Verbindung mit der weiteren Annahme, daß das oberste Ziel nicht wie im privaten Unternehmensbereich die Gewinnmaximierung sondern generell die Wohlfahrtsmaximierung darstellt, ist der Rahmen abgesteckt für eine wohlfahrtstheoretische Analyse der Preispolitik öffentlicher Unternehmen. Die Frage einer effizienten Allokation der Ressourcen auf der Grundlage des Grenzkostenprinzips steht somit zwangsläufig im Mittelpunkt des hier gewählten Ansatzes einer Theorie öffentlicher Unternehmen.

Entsprechend der Forderung, daß eine operationale ökonomische Theorie öffentlicher Unternehmen im Stande sein muß, Anhaltspunkte für Preise, Produktionsfaktoren und Gütermengen zu liefern, setzt sich das zweite Kapitel mit der Definition und der Messung von Wohlfahrt auseinander. Dabei wird ausgegangen von einer Wohlfahrtsfunktion $W = \text{Konsumentenrente} + \text{Umsatz des öffentlichen Unternehmens} - (\text{soziale}) \text{Kosten}$ und im Rahmen einer Partialanalyse die Konsumentenrente als zu maximierende Zielgröße des wohlfahrtstheoretischen Modells für die Preisentscheidung zugrunde gelegt. Unter Hinweis auf die Literatur zur Nutzen-Kosten-Analyse und auf den Zahlungsbereitschaftsansatz sieht der Autor in der hier gewählten Partialanalyse im Vergleich zur Totalanalyse öffentlicher Unternehmen (auf der Grundlage mikroökonomischer Gleichgewichtsmodelle) einen höheren Grad an Operationalität und empirischer Relevanz. Dabei bleibt allerdings das grundsätzliche Problem, daß Wohlfahrt als eine auf die monetäre Dimension reduzierbare Zielgröße definiert ist.

Anschließend werden unter Erörterung empirischer Untersuchungen Überlegungen zur quantitativen Bedeutung der allokativen Effizienz angestellt. Im Mittelpunkt dabei steht die Studie Harbergers aus dem Jahre 1954, eine Studie, die sich mit den Auswirkungen der unterschiedlichen Zielsetzung Konsumentenrenten- und Gewinnmaximierung bei gleichem Monopolisierungsgrad befaßt. Nach Harberger führt eine Abweichung der Preise von den jeweiligen Grenzkosten der Produktion nur zu unwesentlichen Wohlfahrtsverlusten. Aufgrund der Kritik an der Untersuchung Harbergers vor allem durch Bergson sowie aufgrund neuerer Untersuchungen vertritt Bös die

Auffassung, daß die Wohlfahrtsverluste bei Verzicht auf Grenzkostenpreise wesentlich höher liegen als in der Vergangenheit vermutet. Von daher sieht er die Ausgangsthese bestätigt, daß in der effizienten Allokation auf der Grundlage des Grenzkostenprinzips der Kern einer Theorie öffentlicher Unternehmen liegt. So wird dann auch im dritten Kapitel das Grenzkostenprinzip gekennzeichnet und diskutiert einschließlich der dabei möglichen und zulässigen Defizitsituationen. Hinsichtlich des Problems der Erweiterung der Produktionskosten um externe Effekte — ein für eine Theorie öffentlicher Unternehmen sicherlich entscheidendes Element — wird auf die praktischen Probleme von Nutzen-Kosten-Analysen verwiesen. In einem weiteren Schritt erfolgt dann die Verfeinerung der Grenzkostenpreisregel bei verbundener Produktion, bei Qualitätsdifferenzierung und bei Nachfrageschwankungen. Ebenso wird eine Analyse des Nulltarifs unter Allokationsgesichtspunkten erörtert, der unter bestimmten Bedingungen als Spezialfall der Grenzkostenpreisregel gekennzeichnet werden kann.

Im vierten Kapitel geht es dann um die „second-best“-Preise, d. h. hier um die Preisgestaltung öffentlicher Unternehmen unter Erlös-Kosten-Restriktionen. Es sollen jene wohlfahrtsoptimalen Preise ermittelt bzw. Tarife so gespalten werden, daß — aufgrund der politischen Zielsetzungen — ein Defizit nicht auftritt, das zulässige Defizit geringer ausfällt als im Falle von Grenzkostenpreisen oder aber ein vorgegebener Gewinn erwirtschaftet wird. Im Mittelpunkt der Darstellung stehen dabei der Ansatz von Ramsey und dessen Weiterentwicklung sowie die damit verbundenen unterschiedlichen Möglichkeiten und Auswirkungen einer externen Preisvorgabe durch die öffentliche Hand.

In Abweichung von den in den vorangegangenen Kapiteln behandelten Partialmodellen werden im folgenden fünften Kapitel andere Wirtschaftssubjekte explizit in das Allokationsmodell einbezogen. Unterschieden wird zum einen jener Fall, in dem private Anbieter im Gegensatz zu öffentlichen Unternehmen sich nicht an den Grenzkostenpreisen orientieren. Zum anderen wird jener Fall behandelt, in denen die private Nachfrage durch die Preispolitik öffentlicher Unternehmen in eine gewünschte Richtung gelenkt werden soll. Die Annahme, daß die von privaten und öffentlichen Unternehmen angebotenen Güter in Substitutionalitäts- oder Komplementaritätsbeziehungen bestehen, ermöglicht es, das Verhalten der privaten und öffentlichen Unternehmen in dieser Situation mit Hilfe von Ansätzen der Oligopoltheorie abzuleiten.

Aufgrund der Vernachlässigung der Einkommensverteilung der am Grenzkostenprinzip orientierten Wohlfahrtsmaximierung wird im sechsten Kapitel auf einige Ansätze zur Berücksichtigung von Distributionszielen eingegangen. Dabei kommt der Autor u. a. zu dem Ergebnis, daß die Maximierung einer an der Art der Güter bzw. am Einkommen orientierten gewichteten Konsumentenrente zu positiven Distributionseffekten führt, eine Maximierung des Umsatzes öffentlicher Unternehmen sich hingegen negativ auf Distributionsziele auswirkt.

Im siebten Kapitel erörtert der Autor einige Aspekte zur Preispolitik für öffentliche Güter und zum Problem der „free-rider“. Im achten Kapitel schließlich folgen einige Überlegungen zur unterschiedlichen Effizienz privater und öffentlicher Produktion, Überlegungen, die im Gegensatz zu dem Grundkonzept der Studie eine Lockerung der wohlfahrtstheoretischen Stringenz einer Theorie öffentlicher Unternehmen vermuten lassen. Die dabei aufgezeigte Lösungsrichtung, durch eine Kostenorientierung der Preisbil-

dung alle nutzenorientierten Ansätze und die damit verbundenen Schwierigkeiten der Erfassung und Messung von Nutzen und Konsumentenrente zu umgehen, läßt allerdings die Frage offen, ob mit dem Kostenbegriff und der Kostenerfassung — auch wenn wir uns an eine rein pragmatische Handhabung gewöhnt haben — nicht ähnliche Probleme verbunden sind wie mit dem Nutzenbegriff und der Nutzenerfassung. Außerdem bleibt auch die im Rahmen des hier skizzierten Ansatzes nicht zu lösende Frage, ob die Bindung der Preise an bestimmte Kosten nicht nur aufgrund der Modellprämissen zweckmäßig ist, sondern auch als generalisierende Maxime für die praktische Steuerung öffentlicher Leistungsprozesse gelten sollte.

Insgesamt stellt die hier vorgelegte Studie eine fundierte Abhandlung über eine der Wohlfahrtstheorie und deren Weiterentwicklung verpflichtete normative Preistheorie für öffentliche Unternehmen dar. Dabei löst sich der Autor allerdings von den empirischen Handlungsbedingungen wie sie sich in der als gemischtwirtschaftliches System konzipierten sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland für öffentliche Unternehmen darstellen. Entsprechend bleibt auch jene deutschsprachige Literatur unberücksichtigt, die sich mit diesem Problem befaßt.

Das Werk, das insbesondere in seinem letzten Teil über die vom Autor schon früher im deutschsprachigen Raum vorgelegten Aufsätze hinausgeht, ist dringend jedem zu empfehlen, der sich für den Diskussionsstand und die Entwicklungstendenzen einer Theorie öffentlicher Unternehmen interessiert. In den wissenschaftlichen Fachdisziplinen, die sich mit öffentlichen Unternehmen befassen (insbesondere Betriebswirtschaftslehre öffentlicher Unternehmen, Finanzwissenschaft), dürfte die von Bös vorgelegte Arbeit für die nächste Zeit den Platz einer Pflichtlektüre einnehmen.

D. Budäus, Bremen

Kuhbier, Peter: Grundlagen der quantitativen Wirtschaftspolitik. Walter de Gruyter, Berlin/New York 1981. 229 S. Geb. DM 68,—.

Die quantitative Wirtschaftspolitik stellt sich heute als ein zentrales Gebiet der Volkswirtschaftslehre dar, auf dem die Theorie der Wirtschaftspolitik, die formal angelegte Wirtschaftstheorie, die Statistik und Ökonometrie sowie die empirische Wirtschaftsforschung zusammengeführt werden, um quantifizierte Orientierungs- und Entscheidungshilfen für wirtschaftspolitisches Handeln formulieren zu können. Gemäß dem Anliegen der quantitativen Wirtschaftspolitik ergibt sich ihre besondere Bedeutung aus ihrem aktuellen Bezug zur praktischen Wirtschaftspolitik und aus ihrer integrativen Funktion für die Wissenschaft der Ökonomik. Wenn auch der quantitativen Wirtschaftspolitik eine zentrale Stellung zukommt, so ist sie doch bisher insbesondere wegen der gestellten hohen wissenschaftlichen Anforderungen wenig systematisch entwickelt worden.

Erfolgreiche Abhilfe in einem ersten Ansatz leistet hier das vorliegende Buch von Kuhbier, das nicht nur für den anwendungsorientierten Forscher verfaßt worden ist, sondern vor allem als Lehrbuch für Studierende der Wirtschaftswissenschaft zu verstehen ist. Da eine umfassende Darstellung aller mit quantitativen wirtschaftspolitischen Fragen angesprochenen theoretischen und empirischen Einzelaspekte im Rahmen eines grundlegenden Textes nicht möglich ist, widmet sich der Verfasser vor allem dem ausgewählten Theoriebereich der dynamischen Modelle, insbesondere denen der

Kontrolltheorie, sowie wichtigen Erkenntnissen der Statistik und Ökonometrie, während die spezifischen wirtschaftspolitischen Bezüge überwiegend als Beispiele aufgegriffen werden und damit zurücktreten.

Durchaus mit (implizitem) Bezug zum Beitrag von Tinbergen unterscheidet Kuhbier zwei Hauptkomponenten der quantitativen Wirtschaftspolitik — das Modell und die Zielfunktion —, die jeweils aus einzelnen Bausteinen bestehen. Aus den Komponenten und Bausteinen, verbunden mit den methodischen Verfahren, werden eine Reihe von Problemkreisen abgeleitet, die im wesentlichen den Kapiteln des Buches entsprechen.

Die verschiedenen Requisiten der quantitativen Wirtschaftspolitik werden in den ersten fünf Kapiteln behandelt, wobei die mit dem Entwurf der Komponente „Modell“ verbundenen methodischen Gesichtspunkte in den Kapiteln I - IV diskutiert werden. Zu diesen Aspekten zählt Kuhbier neben der grundsätzlichen Problematik der Konsistenz wirtschaftspolitischer Ziel-Mittel-Beziehungen (Kapitel I) die Analyse der allgemeinen Charakteristika dynamischer Modelle, soweit sie als lineare Differenzgleichungen beziehungsweise -gleichungssysteme formuliert worden sind (Kapitel II), die bekannten ökonometrischen Ansätze und Schwierigkeiten bei der empirischen Füllung linearer statischer Modelle (Kapitel III) sowie die Probleme der Zeitreihenanalyse, die in dynamischer Sicht im Zusammenhang mit der Prognose exogener Variablen auftreten (Kapitel IV). In Kapitel V führt der Autor das Konzept der quadratischen Wohlfahrtsverlustfunktion im Rahmen der Berücksichtigung der Komponente „Zielfunktion“ ein.

Die methodischen Gesichtspunkte, die sich bei der konkreten Lösung wirtschaftspolitischer Entscheidungsprobleme durch die Kombination der Zielfunktion vom ausgewählten Typ mit linearen ökonomischen Modellen ergeben, bilden den Untersuchungsgegenstand der zweiten fünf Kapitel VI - X. Hier diskutiert der Verfasser zunächst die Ermittlung einer optimalen wirtschaftspolitischen Steuerung mit Hilfe der Lagrangeschen Multiplikatormethode sowohl für den deterministischen Fall (Kapitel VI) als auch unter Berücksichtigung additiver stochastischer Störterme (Kapitel VII); im zuletzt genannten Kapitel wendet er auch die dynamische Programmierung an. Sodann erörtert er die Sensitivität der optimalen Steuerung in bezug auf Änderungen der Zielwerte und der Gewichtungen der Variablen in der Zielfunktion (Kapitel VIII), die Strategien der open loop- und feedback-Steuerung bei mehreren wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgern (Kapitel IX) und zuletzt insbesondere die Integration von Erwartungen und Prognoseansätzen für exogene Variablen in die Ableitung des wirtschaftspolitischen Optimums (Kapitel X).

Hinsichtlich Form und Inhalt macht das Buch durchgängig einen guten Eindruck. Als besonders instruktiv und didaktisch gelungen werden die Kapitel II, IV, V und VIII empfunden. In der Regel erläutert der Verfasser alle Rechenschritte ausführlich, so daß sie gut nachvollzogen werden können. Die Überprüfung der Rechnungen, die sich stichprobenartig auf Kapitel VI konzentrierte, hat keine Beanstandungen ergeben. Auch vermittelt die Abhandlung einen ergänzenden Überblick über die Vielfalt und Komplexität der Probleme, die eine „exakte“ wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung im Sinne der quantitativen Modelle in der Realität erschweren oder verhindern.

Weiterhin kann die Kritik an dem Werk im wesentlichen auf Anregungen zur stellenweisen Erweiterung des Textes beschränkt werden. Über

diese Anregungen läßt sich zu einem guten Teil sicherlich streiten. Was die Darstellung der Abhandlung angeht, so erscheinen einige wenige Änderungen wünschenswert. Zum Beispiel sollte bereits im Zusammenhang mit dem Begriff der Heteroskedastizität (S. 60) auch der Begriff der Homoskedastizität eingeführt werden, der im Text nicht erklärt wird (S. 75). Wieso sind die Residuen in Abbildung 9 „offensichtlich positiv korreliert“ (S. 90)?

Im Hinblick auf die Anregungen inhaltlicher Art wird vorgeschlagen, eine Systematik der Modellstrukturen in Kapitel I aufzunehmen. Bisher sind die diesbezüglichen Ausführungen verstreut und unvollständig (S. 38, 70, 72). Auch findet sich kein Hinweis auf die Bedeutung der reduzierten Form eines linearen Modells für die Beantwortung der wirtschaftspolitisch wichtigen Frage nach den Multiplikatoreffekten des Instrumenteneinsatzes. Ferner sollte der Problematik der Multikollinearität, zum Beispiel im Zusammenhang mit der Berechnung von Multiplikatorwirkungen, ein größerer Stellenwert eingeräumt werden (S. 77 f.). Der Vollständigkeit halber sowie unter methodischem und didaktischem Gesichtspunkt ist in Kapitel VII nicht nur eine Gegenüberstellung von Lagrange-Methode und dynamischer Programmierung angebracht, sondern auch eine Gegenüberstellung von Lagrange-Methode und Maximumprinzip überlegenswert, wie sie durch die Literatur nahegelegt wird. Weiterhin sollte geprüft werden, ob nicht spieltheoretische Ansätze einzubeziehen sind, die bisher nur erwähnt werden (S. 194 f.). Auch wird angeregt, der Operationalität der kontrolltheoretischen Modelle größere Aufmerksamkeit zu schenken. Damit wird die Einführung des rekursiven Programmierens bedingt, so daß die bisher fehlende Verbindung zum mathematischen Programmieren gewährleistet wird. Schließlich wird eine abschließende kritische Würdigung der erörterten Ansätze und ein Ausblick auf die anzustrebende Weiterentwicklung der quantitativen Wirtschaftspolitik vermißt.

Für die Lektüre dieses Buches sind Grundkenntnisse auf den meisten die quantitative Wirtschaftspolitik konstituierenden Gebieten erforderlich. Eine wertvolle Hilfestellung bei der Erarbeitung des Textes und bei der Verfolgung weiterführender Probleme bieten die Literaturangaben am Ende der einzelnen Kapitel.

Das Werk von Kuhbier ist geeignet, die wissenschaftliche Arbeit auf dem Gebiet der quantitativen Wirtschaftspolitik derart anzuregen, daß in Zukunft weitere Lehrbücher veröffentlicht werden können, die den nicht behandelten Problemkreisen gewidmet sind, zum Beispiel der unmittelbar empirisch und praktisch orientierten Theorie der Wirtschaftspolitik. In diesem Sinne ist mit der Publikation dieses Buches ein wichtiger erster Schritt in die richtige Richtung getan worden.

W. Buhr, Siegen

Schweizerisches Institut für Außenwirtschafts-, Struktur- und Marktforschung St. Gallen (Hrsg.): Längerfristige Aspekte der internationalen Verschuldung von Entwicklungsländern. „Außenwirtschaft“, Zeitschrift für Internationale Wirtschaftsbeziehungen (The Suisse Review of International Economic Relations), 36. Jg., 1981, Heft IV, S. 303 - 402. Polygraphischer Verlag, Zürich 1981.

Vorliegende, von einem Autorenkollektiv verfaßte Studie widmet sich einem weltwirtschaftlich zweifellos aktuellen Thema. Zugleich ist ihr, wie im Titel schon angesprochen, das Verdienst zuzuschreiben, die gegenwärtige

weltweite Verschuldungsproblematik — mit ihren von kurzfristigen Schwankungen vielfach überlagerten bzw. oftmals zu einseitig dramatisierten Folgerungen Anlaß gebenden Aspekten — in eine längerfristige und damit zugleich objektivierende Perspektive zu rücken. Die Schwerpunkte der einzelnen Beiträge sind dabei unterschiedlich gelagert, mit dementsprechend auch zum Teil differenzierten Schlußfolgerungen; die allgemeine Grundlinie und Stoßrichtung der Aussagen erscheint weitgehend jedoch (auch von der jeweils verwendeten Datenbasis her) eine gemeinsame, was der Studie eine gewisse Geschlossenheit verleiht, die bei ähnlichen Kollektivwerken nicht immer in gleicher Weise gegeben ist.

Gleich die ersten beiden Beiträge („Mittel- und langfristige Verschuldungsprobleme der Entwicklungsländer — wie weiter?“, von *H. Mayrzedt*, p. 303 ff., und „Längerfristige Aspekte der Auslandsverschuldung der Entwicklungsländer“, von *F.-J. Trouvain*, p. 318 ff.) unterziehen die internationale Verschuldungsproblematik der Dritten Welt einer langfristig-globalen Betrachtung mit insgesamt entdramatisierenden Folgerungen, wobei länderspezifische Finanzierungs- und Liquiditätsprobleme jedoch nicht vernachlässigt werden. In Reaktion auf die immerhin einschneidenden Entwicklungen der 70er-Jahre sowie unter dem Aspekt erforderlicher Konsolidierung nach zwei Ölpreisschocks, weist demnach die heutige Situation auf eine sich abzeichnende vorsichtigeren Gestion internationaler Finanzierung durch zuständige Institutionen und das Bankensystem allgemein, unter zugleich dosierterer wie auch selektiverer Bedienung weltweiter Kreditbedürfnisse¹.

Ein weiterer Beitrag („International Indebtedness of Less Developed Countries: Structure, Growth, Indicators“, von *G. C. Abbott*, p. 340 ff.) bringt eine zusammenfassende Globalanalyse der internationalen Verschuldungssituation zum Beginn der 80er-Jahre, gestützt auf einschlägige Datengrundlagen insbesondere der Weltbank, des Währungsfonds und anderer Institutionen, wobei auch auf eine entsprechende Differenzierung gegebener Verschuldungsprofile in bezug auf unterschiedliche Einkommensgruppen von Entwicklungsländern Bedacht genommen wird.

Einer länderspezifisch konkretisierenden Betrachtung widmet sich der nächste Beitrag („Die Auswirkungen externer Schocks auf die internationale Verschuldung von Schwellenländern nach 1973 — am Beispiel Brasiliens, Südkoreas und der Türkei“, von *P. Nunnenkamp*, p. 350 ff.), wobei naturgemäß der sogenannte „erste Ölpreisschock“ im Mittelpunkt steht, dessen Folgewirkung als einseitig alles erklärender Faktor im längerfristigen Hinblick zugleich jedoch relativiert und damit in ein objektives und rationales Blickfeld gerückt wird.

Einen historisch weit ausgreifenden und aufschlußreichen Bogen spannt der folgende Beitrag („Debt Situation of the Developing Countries in Historical Perspective, 1800 - 1945“, von *Ch. P. Kindleberger*, p. 372 ff.). Im Vergleich zu teilweise chaotischen Einbrüchen in der Organisation und im Management internationaler Finanzierung etwa im vorigen Jahrhundert und herauf noch bis in die 30er-Jahre wird hier ein — vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg — ungleich ausgebautes und auch institutionell abgesichertes Gefüge weltweiter Finanzierung allgemein offensichtlich, das zweifellos auch neue Dimensionen sowie Grenzen internationaler Verschuldung und

¹ Vgl. in dem Sinne auch *J. H. Pichler* (1980), Auslandsverschuldung und Wandel der Finanzierungsmuster der Dritten Welt, in: Außenwirtschaft 35.

deren Handhabung eröffnete². Kindleberger unterscheidet grundlegend zwischen investitionsorientiert produktiver („boom lending“) bzw. mehr zahlungsbilanzorientiert konsumptiver Finanzierung („recycling lending“) und appelliert angesichts der neuerdings zu registrierenden Zunahme letzterer für eine nachhaltige Stärkung der Rolle eines „lender of last resort“ (wie dies statutengemäß etwa auch Weltbank und Währungsfonds darstellen bzw. sein sollen), als insbesondere auch institutionell entsprechend zu fundierende Sicherung gegenüber gravierenden internationalen Zahlungseinbrüchen und Finanzkrisen.

Die letzten beiden Beiträge („Growth and External Borrowing in Trade Gap Economies of Less Developed Countries“, von G. Feder, p. 381 ff. und, kommentierend dazu, „Wachstum und Auslandsverschuldung von Entwicklungsländern. Zwei Projektionen zum Trade Gap Modell von Feder“, von H. Oberhänsli, p. 396 ff.) betrachten die weltweite Verschuldungssituation und deren Entwicklung unter dem analytischen Aspekt des Versuches eines verallgemeinernden Modellansatzes. Hierbei tritt allerdings augenfällig die Bedingtheit und nur relative Aussagefähigkeit eines solchen Modells zutage, im Hinblick insbesondere auf die Analyse länderspezifisch konkreter Schuldenprofile und deren Wandel. Dies wird besonders offensichtlich in dem recht illustrativen Kommetar von Oberhänsli anhand einer Gegenüberstellung von, auf dem vorgegebenen Modellansatz basierenden, Projektionen zur tatsächlichen Entwicklung der Verschuldungssituation von neun Entwicklungsländern in den 70er-Jahren (p. 400).

Alles in allem eine interessante, von der Aufbereitung und Analyse der Datengrundlagen her zugleich auch informative und vor allem zeitgemäße Studie zu einem Problem von zweifellos weltwirtschaftlicher Tragweite und Relevanz.

J. H. Pichler, Wien

Engels, Wolfram und Hans Pohl (Hrsg.): German Yearbook on Business History 1981. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York 1981. IX, 127 S. DM 38,—.

Das von der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte in Zusammenarbeit mit dem Institut für bankhistorische Forschung erstmals vorgelegte „German Yearbook on Business History“ soll nach dem im Vorwort bekundeten Willen seiner Herausgeber zwei Aufgaben erfüllen:

(1) Das Jahrbuch soll eine Brücke zwischen der deutschen und der ausländischen Forschung auf dem Gebiet der Unternehmensgeschichte schlagen.

(2) Durch das Erkennen und Verstehen der historischen Entwicklung heutiger Wirtschaftsformen soll es ferner dazu beitragen, für das Leitbild einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung zu werben.

In der ersten Ausgabe des Jahrbuchs stellen die Hrsg. sechs Aufsätze vor, die aus deutschen Zeitschriften ausgewählt und ins Englische übertragen wurden. Zwar verzichten sie darauf, den Inhalt des Jahrbuchs einem Generalthema unterzuordnen. Doch geht bereits aus der Überschrift der meisten Beiträge das Leitmotiv hervor, welches dem Sammelband zugrundeliegt: In seinem Mittelpunkt steht, wenn auch unter verschiedenen Fragestellungen

² Vgl. hierzu in langfristig historischem Rückblick einschlägig auch W. A. Lewis (1978), *Growth and Fluctuations 1870 - 1913*. London-Boston-Sydney. Bes. pp. 177 ff.

betrachtet, die Figur des Unternehmers. Die Auswahl der Autoren, welche in diesem Jahrbuch zu Worte kommen, spiegelt die Besonderheiten der Forschung auf dem Feld der Unternehmensgeschichte wider. Trotz ihrer Verankerung im Bereich der Geschichtswissenschaft bleibt diese im deutschen Sprachraum noch recht junge Disziplin auf eine enge Zusammenarbeit mit der Wirtschaftswissenschaft, und hier insbesondere mit der Betriebswirtschaftslehre, angewiesen. Als ebenso notwendig erweist sich freilich das ständige Gespräch mit den in der Unternehmung Tätigen und mit den Politikern, welche für die Rahmenbedingungen unternehmerischer Tätigkeit verantwortlich sind.

Nur vier Autoren, nämlich *Wilfried Feldenkirchen*, *Wolfram Fischer*, *Hansjoachim Henning* und *Jürgen Kocka*, lassen sich deshalb der Zunft der Sozial- und Wirtschaftshistoriker zurechnen. Vom Standpunkt des Unternehmers aus urteilt *Wilfried Guth*, der Mitglied des Vorstands einer Großbank ist und obendrein dem Aufsichtsrat mehrerer größerer Unternehmungen angehört. Die wichtige Nachbardisziplin der Betriebswirtschaftslehre vertritt *Horst Albach*, der gleichzeitig in seiner Eigenschaft als Berater der Träger staatlicher Wirtschaftspolitik ein weiteres Tor zur Wirtschaftspraxis öffnet.

Im Hinblick auf das Leitmotiv dieses Bandes und in Anbetracht der Zielsetzungen, welche die Hrsg. mit diesem Jahrbuch verbinden, kommt dem Beitrag *Albachs* eine Schlüsselrolle zu. Der Verf. zeigt, wie sich seit dem Erscheinen des Werkes „Wealth of Nations“ zunächst in der Wirtschaftswissenschaft, bald aber auch in der Wirtschaftspolitik der Industriestaaten die Überzeugung durchsetzte, der Unternehmer werde aufgrund seiner Fähigkeiten wirtschaftliche Rezessionen und die damit einhergehende Arbeitslosigkeit rasch überwinden. Erst die Weltwirtschaftskrise erschütterte diese Überzeugung nachhaltig. Von nun an drängte der Staat in die Rolle des konjunkturpolitischen Steuermannes. Hatte er anfangs nur den Kampf gegen die Unterbeschäftigung geführt, so versuchte er schließlich, auch die Investitionsentscheidungen innerhalb der Volkswirtschaft global zu lenken. Erst nachdem sich die Grenzen der staatlichen Beeinflussung der Konjunktur und des wirtschaftlichen Wachstums abzeichnen beginnen, erfolgt im Bereich der Wirtschaftspolitik eine Rückbesinnung auf die Leistungen des Unternehmertums, die man freilich nur „dynamischen“ Unternehmerpersönlichkeiten im Sinne Schumpeters zutraut. Diese Wiederentdeckung nimmt *Albach* zum Anlaß, sich kritisch mit dem Konzept des „Pionierunternehmers“ auseinanderzusetzen. Als Ergebnis seiner Untersuchung hält er fest, daß vom dynamischen Unternehmer allein keine Hilfe bei der Bewältigung der Wirtschaftskrisen zu erwarten sei. Was in der Wirtschaftspolitik hingegen zähle, sei die „dynamische Verbindung“ zwischen dem Unternehmer, seinen Mitarbeitern, den Verbrauchern, welche bei ihren Kaufentscheidungen zur Innovation bereit sein müßten, und den Politikern, welche den gesetzlichen Rahmen des Wirtschaftsprozesses festlegen.

Wenigstens in Umrissen soll im Folgenden die Thematik der übrigen Beiträge für das Jahrbuch angedeutet werden.

Am Beispiel der Erfahrungen der Firma Siemens diskutiert *Guth* die Probleme, welche Wechsel und Kontinuität in der Leitung eines Großunternehmens aufwerfen, sowie die Anforderungen, welche an die Führungskräfte gestellt wurden und werden. Hervorgehoben sei, daß die Firma Siemens seit ihrem Bestehen von ihren leitenden Mitarbeitern ein aktives

Interesse an wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Vorgängen außerhalb der Grenzen der eigenen Unternehmung erwartet.

Feldenkirchen beschäftigt sich mit den Beziehungen zwischen der Eisen- und Stahlindustrie an der Ruhr und den Banken. Er weist nach, daß es den Industriellen im Aufwind des um 1895 einsetzenden starken Wirtschaftswachstums und im Zeichen einer rasch fortschreitenden Betriebs- und Unternehmenskonzentration gelang, sich allmählich vom Einfluß der Banken zu lösen. Trotz des Gewichtes der jeweiligen konjunkturellen Lage und des Standes der Konzentration wurden die finanziellen Beziehungen zwischen dem Banken- und dem Industriesektor jedoch stets auch von den Unternehmerpersönlichkeiten in beiden Lagern geprägt.

Kockas Beitrag würdigt die Leistungen, welche die Familie in der frühen Phase der Industrialisierung Deutschlands für das Aufkommen eines Unternehmerstandes erbracht hat. In vielen Fällen erwuchs aus der Familienbindung die Motivation zu unternehmerischem Verhalten. Umgekehrt förderte der Rückhalt an der Familie den Mut zum Wagnis. Angesichts des noch völlig unzureichenden Angebots am Geld- und Kapitalmarkt bot die Familie vielen jungen Unternehmern das einzige tragfähige Fundament der Finanzierung ihrer Unternehmung.

Henning untersucht die sozialen Verflechtungen der Unternehmer in Westfalen zwischen 1860 und 1914. Nach seiner Feststellung treten die Großunternehmer im gesamten Untersuchungszeitraum als eine scharf abgeschlossene Gruppe auf, die auf der einen Seite selbst der nächstverwandten Schicht der gewerblichen Unternehmer nur begrenzte Möglichkeiten des Aufstiegs gewährte, auf der anderen Seite aber von der alten Standeselite, der Krone und dem Adel, nur sehr zögernd anerkannt wurde.

Fischer greift die gerade auch für die Unternehmensgeschichte bedeutsame Frage nach der Struktur der Weltwirtschaft und deren Wandel im Verlauf des 20. Jahrhunderts auf. Jeweils in einer Momentaufnahme beleuchtet er die wichtigsten Strukturmerkmale der Weltwirtschaft vor 1914, in der Zwischenkriegszeit und nach 1945. Sodann arbeitet er die mittelfristigen Zyklen und die langfristigen Trends im weltwirtschaftlichen Wachstum während dieser Zeitspanne heraus, womit er fast zwangsläufig auf die frühere, die augenblickliche und die zukünftige Rolle der „Entwicklungsländer“ im Rahmen der Weltwirtschaft stößt.

F. Blaich, Regensburg

Schneider, Roman: Öffentliche Unternehmen als Mittel einer interventionistischen Wettbewerbspolitik. Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 320. Duncker & Humblot, Berlin 1982. 111 S. DM 44,—.

Das Thema der vorliegenden Schrift ist wissenschaftlich interessant und politisch aktuell; jenes, weil mit der Entwicklung der neueren Entscheidungs- und Markttheorie Instrumente verfügbar sind, mit denen die vor zwei bis drei Jahrhunderten geführte ordnungspolitische Diskussion mit der Hoffnung auf neue Erkenntnisse und Einblicke wieder aufgenommen werden kann, dieses, weil — besonders, aber nicht nur in Frankreich — die Vorstellung, öffentliche Unternehmen könnten als Zentren einer „croissance polarisée“ die Verkrustungen eines erlahmenden Wettbewerbs aufbrechen, besteht. Man nimmt also das Buch mit einiger Erwartung in die Hand.

Das Inhaltsverzeichnis stellt eine handwerklich solide Arbeit in Aussicht: Der erste Teil behandelt die Ziele der Wettbewerbspolitik, der zweite deren Mittel, der dritte stellt eine Untersuchung der öffentlichen Unternehmen als Mittel der Wettbewerbspolitik in Aussicht, der vierte Teil schließlich will die wettbewerbspolitische Wirkung öffentlicher Unternehmen analysieren.

Leider stellt sich bei der Lektüre des Textes sehr schnell der sich zunehmend verdichtende Eindruck ein, daß das Buch weder bietet was das Thema verlangt, noch einlöst was der Titel und das Inhaltsverzeichnis versprechen. Vielmehr mutet der Autor seinem Leser einen oberflächlichen und stellenweise mehr als konfusen Aufguß der in den fünfziger und sechziger Jahren geführten Diskussion über Wettbewerb und Gemeinwirtschaftlichkeit zu.

Das Literaturverzeichnis weist in einem verhältnismäßig großen Ausmaß älteres Schrifttum aus. Darüber hinaus ist die Rezeption selbst dieses Schrifttums völlig unbefriedigend; was über vollkommenen und funktionsfähigen Wettbewerb ausgeführt wird, bleibt hinter dem auch schon vor zwanzig Jahren erreichten Erkenntnisstand zurück. Was unter Hinweis auf eine übrigens ältere Ausgabe der Finanztheorie von Richard A. Musgrave über öffentliche Güter gesagt wird, zeugt von einem totalen Unverständnis des entsprechenden Denkansatzes. Was über Oligopole gesagt wird, ist dürftig und vernachlässigt, was Krelle u. a. inzwischen erarbeitet haben. Die Anläufe des Verfassers, zu einer Definition des öffentlichen Unternehmens zu kommen, sind von einer quälenden Bemühtheit und landen schließlich bei der Aussage, daß es nicht auf die Eigentumsverhältnisse, sondern auf am Gemeinwohl ausgerichtete Zielsetzung ankommt (S. 49), was allerdings den Autor nicht hindert, auf Seite 59 zu schreiben, daß die Zielsetzung durch die Eigentumsverhältnisse beeinflusst wird. Die Kapitelüberschrift „Öffentliches Interesse als Leerformelproblem“ verheißt Interessantes, enttäuscht dann aber. Anstatt den Kommunikations- und Entscheidungsprozessen, vielleicht gar unter Nutzung der Theorie der Eigentumsrechte oder der Colemanischen Theorie der „collective actors“, nachzuspüren, bietet der Verfasser Erkenntnisse wie: „Einer inhaltlichen Aufführung des Begriffs ‚Öffentliches Interesse‘ mit gewollten, ganz konkret formulierten Zielen steht nichts mehr im Wege ... Aussagen über das öffentliche Interesse (sind) immer Werturteile politischer Natur“ (S. 52). Der mangelhaften makroökonomischen Behandlung des Themas entspricht das Fehlen jeglicher betriebswirtschaftlicher Betrachtungsweise.

Im übrigen scheint dem Autor manchmal sein Thema aus dem Blick entschwunden zu sein. So ist — dem Titel gemäß — oft von öffentlichen Unternehmen im Dienste des Wettbewerbs die Rede; dann ist aber hin und wieder auch davon die Rede, wie die öffentlichen Unternehmen dem Wettbewerb ausgesetzt werden können, ohne daß der Bezug dieser Fragestellung zu der Hauptfrage sichtbar gemacht würde. Auch ist die Gleichsetzung von öffentlichen und gemeinwirtschaftlichen Unternehmen wohl zulässig, weil letztlich eine Frage der Definition, nur muß sie — hat man sich einmal für sie entschieden — durchgehalten werden; dies geschieht hier nicht. Darüber hinaus ist mehr als zweifelhaft, ob es zweckmäßig ist, in einer Studie, die die öffentlichen Unternehmen als Instrumente der Wettbewerbspolitik untersucht, auf die Gemeinwirtschaftlichkeit abzustellen und so ab initio die Diskussion in leerformelhafter Beliebigkeit anzusiedeln oder aber durch eine Folge normativer oder kryptonormativer Behauptungen zu ersetzen. Der Verfasser scheint zwischen diesen beiden Möglichkeiten geschwankt zu haben.

Es ist kein Wunder, daß der Aussagegehalt des Buches — wie der Autor auf Seite 84 selbst einräumt — arm ist: die ungenügende theoretische Fundierung und das Fehlen empirischer Evidenz lassen nichts anderes erwarten. Dies schließt allerdings nicht aus, daß Triviales oder — wie im folgenden Beispiel — schlichter Unsinn mit sonorer Stimme vorgetragen wird: „Gleichzeitig wird hier neben dem Zielcharakter des Wettbewerbs zur Erzielung des (!) guten ökonomischen Marktergebnisses noch der Instrumentalcharakter des Wettbewerbs ersichtlich, denn der Wettbewerb ist als nützliches Instrument anzusehen, um die erwünschten ökonomischen Marktergebnisse zu erreichen. Die Zielsetzung des Wettbewerbs kann folglich als komplex bezeichnet werden.“ (S. 31)

Dem Inhalt entspricht die Form: das Deutsch ist stellenweise höchst mangelhaft; da gibt es eine neoliberale Schule mit ihrer Orientierung an *die* vollständige Konkurrenz; da bedingen die Freiheit des Wettbewerbs und gute Marktergebnisse *sich einander*; da wohnt den Verfechtern einer bestimmten Idee vorwiegend das Gespenst der vollständigen Konkurrenz noch inne; da beruhen wirtschaftspolitische Handlungen *unter* der Annahme der Gültigkeit von Mehrfaktorentheorien; usw.

Wenn das Manuskript dieser Studie den Schreibtisch seines Verfassers schon in Richtung Verlag verlassen mußte, so hätte es doch den Schreibtisch des Verlagslektors nicht in Richtung Druckerei verlassen dürfen.

G. Kirsch, Fribourg/Schweiz

Grünärml, Frohmund: Multinationale Unternehmen, internationaler Handel und monetäre Stabilität — Ein Beitrag zur Theorie und Empirie internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Reihe Sozioökonomische Forschungen, Band 15. Paul Haupt, Bern, Stuttgart 1982. 163 S. Kart. DM 36,—.

Der bedeutsame Anteil multinationaler Unternehmen an den internationalen Handels- und Finanzbeziehungen stellt die Theorie internationaler Wirtschaftsbeziehungen vor die Frage, ob ihr analytischer Apparat diesem institutionellen Wandel angemessen ist, oder unter seinem Anstoß Wandlungen erfahren hat, die Ansatzpunkte einer umfassenden Neuorientierung der Außenwirtschaftstheorie darstellen. Die als Marburger Habilitationsschrift vorgelegte und nunmehr veröffentlichte Studie von Grünärml bietet einen solchen Versuch, Existenz und Ausmaß außenwirtschaftstheoretischer Forschungsdefizite zu sondieren.

Als analytische Basis greift die Untersuchung auf unternehmenstheoretische Ansätze mikroökonomischer Partialanalysen zurück, welche grenzüberschreitende Investitionsplanung und internationales Finanzmanagement multinational strukturierter Unternehmen beleuchten sollen. In einer hochintegrierten Welt mit internationaler Mobilität von Realkapital, Humankapital und Finanzkapital könnte eine mikroökonomische Fundierung wichtiger Fragestellungen der Außenhandelstheorie (Richtung, Ausmaß und Struktur internationaler Sach- und Humankapitalbewegungen) und der monetären Außenwirtschaftstheorie (Portfoliooptimierung, internationaler Kapitalverkehr und Wechselkursbildung) in der Tat wichtige Impulse zur Verbesserung oder Revision der ihren Modellen zugrundeliegenden Verhaltenshypothesen und Schlußfolgerungen vermitteln.

Der umfassendere Teil der Studie ist einer außenhandelstheoretischen Analyse der Ursachen und Auswirkungen von Direktinvestitionen multi-

nationaler Konzerne im industriellen Bereich gewidmet. Direktinvestitionen erscheinen als Ergebnis einer Auswahlentscheidung zwischen den Alternativen Export, Lizenzvergabe oder Auslandsinvestition, die bei unternehmensspezifischen (temporären) technologischen Verfügbarkeitsmonopolen aufgeworfen wird. Es wird herausgearbeitet, daß die Rangordnung dieser Alternativen in zahlreichen Fällen durch den Produktlebenszyklus geprägt wird. Nach drei Entwicklungsphasen außenhandelstheoretischer Modellbildung (Faktorproportionen-Ansatz, Neo-Faktorproportionen-Ansatz, Produktzyklus-Ansatz) hat sich damit in der dritten Generation ein Ansatz durchgesetzt, welcher die weltwirtschaftlichen Umweltbedingungen unvollkommener Märkte monopolistischer oder oligopolistischer Konkurrenz zwischen international verflochtenen Unternehmen reflektiert. Dieser Einschätzung des Verfassers ist zuzustimmen, ohne daß damit bereits neue Einsichten vorliegen, zumal gerade die in den 60er Jahren hervorgetretenen theoretischen und empirischen Analysen internationaler Investitionen wesentliches zur Herausbildung der Produktzyklus-Theorie der internationalen Arbeitsteilung beigetragen haben. Weiterführend dagegen ist das Ergebnis, daß klare Entscheidungskonstellationen nur in der Anfangsphase (Export in der Innovationsphase) und der Endphase (Auslandsinvestition in der Standardisierungsphase) des Produktzyklus identifizierbar sind, im breiten Zwischenbereich aber Substitutions- oder Komplementaritätsverhältnisse zwischen Export und Direktinvestition bestehen können, deren Aufdeckung zusätzlicher unternehmenstheoretischer, außenwirtschaftstheoretischer und außenhandelspolitischer Analysen bedarf, welche außerhalb des Erklärungsbereichs der Produktzyklushypothese liegen. Die Frage, ob exporteretzende oder exportfördernde Wirkungen der Auslandsinvestitionen dominieren, findet weder in theoretischen noch in empirischen Analysen eine eindeutige Antwort.

Empirische Nachweise einer negativen oder positiven Korrelation zwischen Auslandsinvestition und Export müssen jedoch daraufhin geprüft werden, ob es sich hierbei lediglich um eine Kausalitäten vortäuschende Scheinkorrelation handeln kann. Der auf Marktanteilstabilisierung gerichtete defensive Charakter vieler Direktinvestitionen belegt, daß die Exportschrumpfung oder gar der gesamte Verlust des Exportgeschäfts auf produktzyklus-spezifische Strukturwandlungen der internationalen Wettbewerbsverhältnisse zurückzuführen und unabhängig von der Entscheidung für oder gegen Auslandsinvestitionen ist. Direktinvestitionen folgen in solchen Fällen als Reaktion auf zukünftig erwartete Exporteinbußen und dienen der Verteidigung des gesamten internationalen Produktionsvolumens und Konzerngewinns gegenüber den Auswirkungen weltwirtschaftlicher Strukturwandlungen, ohne selbst die Ursache rückläufiger Exporte zu sein. Gelingt es einem innovativen Unternehmen dabei, mit neuen Produkten neue Märkte zu begründen und gleichzeitig angestammte Märkte mit Auslandsinvestitionen zu verteidigen, so laufen Exportwachstum und wachsende Auslandsinvestition parallel, ohne daß im Sinne einer Kausalität auf positive Korrelation zwischen Direktinvestition und Export geschlossen werden kann. Dies gilt analog auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene. Exportschrumpfung (Exportwachstum) bei wachsenden Direktinvestitionen deutet auf mangelnde (funktionierende) strukturelle Anpassungsflexibilität der Volkswirtschaft hin. Auch Zusammenhänge dieser Art werden in der vorliegenden Studie angesprochen und erläutert. Die methodischen Probleme allerdings, aus diesen vielfältigen sich überlagernden Aspekten Kausalitäten zwischen Direktinvestition, Export und Beschäftigung herauszufiltern, werden nicht mit

der gleichen Schärfe und Klarheit herausgearbeitet oder gar einer Lösung zugeführt.

Der kürzer gehaltene zweite Teil der Studie ist einer unternehmenstheoretischen und empirischen Analyse des Währungsmanagements multinationaler Unternehmen gewidmet. Ziel ist, die in internationalen Konzernen relevanten Wechselkursrisiken und das Konzernverhalten gegenüber diesen Risiken aufzudecken, um hieraus Schlußfolgerungen auf die Auswirkungen an den Devisenmärkten zu ziehen. Fragestellungen dieser Art sind bereits seit langem diskutiert worden. Sie erhalten in jüngster Zeit durch portfoliotheoretische „currency substitution-Modelle“ neue Impulse (z. B. McKinnon's These einer Instabilität der Geldnachfragefunktion), die sich geld- und währungspolitisch als brisant erweisen könnten. Auf diese aktuelleren Untersuchungen empirischer Relevanz und währungstheoretischer Implikationen einer internationalen Diversifizierung der geplanten Kassenhaltung, die zur verbesserten mikroökonomischen Fundierung einer Geldnachfrage Theorie offener Volkswirtschaften beitragen können, geht die Studie nicht näher ein. Statt dessen widmet sie sich dem Versuch, die für internationale Konzerne spezifischen Risiken und Risikovermeidungsstrategien zu identifizieren und die Auswirkungen des Forderungs- und Schuldenmanagements am Devisenmarkt im Hinblick auf stabilisierende oder destabilisierende Einflüsse zu prüfen. Im Ergebnis liefert diese Analyse des Portfolioverhaltens multinationaler Konzerne keine wesentlichen Modifikationen der bislang bereits bekannten währungstheoretischen Hypothesen und ihrer währungspolitischen Implikationen.

Insgesamt verdeutlicht die Untersuchung Grünärmls, daß entwicklungs-fähige methodische Ansatzpunkte zur Analyse der mit multinationalen Unternehmen verbundenen Prozesse einer Internationalisierung der Produktions-, Investitions- und Finanzplanung vorhanden sind, an denen sich zukünftige außenwirtschaftliche Forschungen werden orientieren können.

D. Bender, Bochum

Schicke, K. Romuald: Ökonomie des Gesundheitswesens. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen-Zürich 1981. 268 S. DM 39,—.

„Too many economist want to fit the medicine and health care to the economic models that they cherish“.¹ Dies will Schicke mit seinem neuesten Buch genau nicht. Deshalb heißt wohl auch der Titel „Ökonomie des Gesundheitswesens“ statt „Gesundheitsökonomik“, um zu unterstreichen, daß es nicht um gesundheitsökonomische Theorien, sondern um ökonomische Aspekte des Gesundheitswesens geht. Bevor auf die einzelnen Kapitel eingegangen wird, sei zusammenfassend gesagt, daß Schicke in seinem Buch einen beachtlichen Schatz an Fakten, Daten und Quellen zusammengetragen hat, in dem selbst der Spezialist noch eine Fülle neuer Informationen, interessanter Anregungen und wertvoller Quellen aus dem In- und Ausland findet. Die Schwächen des Buches liegen hingegen in der häufig unklaren Fragestellung, schwacher theoretischer Fundierung und zum Teil unkritischer Präsentation des Zahlenmaterials. Die komprimierte Art der Darstellung wirkt darüber hinaus gelegentlich ermüdend.

¹ Vorwort, zitiert nach *Bailey, R. M. (1970), Inquiry 7, 37.*

Das erste sehr knapp gehaltene Kapitel über die „Ökonomie und das Gesundheitswesen“ (18 Seiten) listet in hochkondensierter Form wirtschaftswissenschaftliche Ansätze zur Analyse des Gesundheitsversorgungssystems auf. Der Autor hebt dabei besonders zwei Ansätze hervor, die dann auch die Ausführungen des gesamten Buches bestimmen:

1. Medizinische Maßnahmen haben sowohl Nutzen als auch Kosten, die durch Diskontierung vergleichbar gemacht werden können, um „eine relativ objektivierbare und quantifizierbare Basis dafür zu biete(n), daß die Durchführung eines Gesundheitsprogramms ... sich als zweckmäßig erweist“ (S. 22).
2. Bei Gesundheitsleistungen besteht ein „Nachfrage-Angebot-Spannungsfeld“: „Man kann aus ökonomischer Sicht von folgenden Beziehungen sprechen:

$$B1 \neq N \neq B2 \neq A \quad \text{“ (S. 15).}$$

In dieser — in modifizierter Form immer wiederkehrenden Ungleichung (z. B. S. 16, 63, 128 u. 232) — bezeichnen $B1$ Konsumenten-determinierter Bedarf, N Nachfrage, $B2$ Arzt-determinierter Bedarf und A Angebot.

Allerdings vermißt man eine kritische Beurteilung der genannten Theoriekonzepte oder zumindest Hinweise auf sich hiermit beschäftigenden Publikationen: Denn gerade bei Gesundheitsleistungen sind ja die Nutzen und Kosten relativ schwierig zu erfassen und in Geldeinheiten zu quantifizieren. Außerdem sind sie häufig mit hohen Unsicherheiten behaftet. Es drängt sich bei dem zweiten Ansatz die Frage auf, ob das „Nachfrage-Angebot-Spannungsfeld“ dem besonderen Charakter des Gutes Gesundheit zuzuschreiben ist (z. B. fehlende Informationen der Konsumenten über erforderliche Qualität und Quantität der Gesundheitsversorgung, Angebotsdominanz der Ärzte, externe Effekte)², oder aber aus der Existenz von Krankenversicherungsschutz resultiert. Letzterer kann — wie anderenorts diskutiert — zu veränderten Incentives für Nachfrager und Anbieter, Moral Hazard und Adverseselection führen.

Dem ersten Kapitel folgen die drei Hauptteile des Buches über „Ökonomische Aspekte der Prävention“ (37 Seiten), „Ökonomische Aspekte des kurativen Bereichs“ (133 Seiten) und „Ökonomische Aspekte der Rehabilitation“ (34 Seiten). Die im Inhaltsverzeichnis angekündigten „Schlußbemerkungen“, die zur Abrundung des Buches und zur kritischen Würdigung der im ersten Kapitel präsentierten Theoriekonzepte wünschenswert gewesen wären, sind im Text leider nicht zu finden. Hilfreich wäre für den Leser auch ein Überblickskapitel über Gesundheitsversorgungs- und Krankenversicherungssysteme sowie eine Einführung in die Methoden und Probleme ländervergleichender Analysen gewesen. Verdienstvoll hingegen ist, daß sich der Autor eingehend mit Fragen der Prävention und Rehabilitation beschäftigt hat — Bereiche des Gesundheitswesens, die in den meisten gesundheitsökonomischen Publikationen ausgeklammert werden.

Gegenstand des zweiten Kapitels ist neben der Darstellung vieler Einzelaspekte vor allem der Nutzen-Kostenvergleich ausgewählter präventiver Maßnahmen (z. B. Impfprogramme, Vorsorge- und Früherkennungsmaßnahmen). Beim Down'schen Syndrom lautet die Problemstellung zum Bei-

² Vgl. hierzu *Culyer, A. J. (1971), The Nature of the Commodity ‚Health Care‘ and its Efficient Allocation. Oxford Economic Papers 23, 189 ff.*

spiel wie folgt: „Den Kosten für eine lebenslange Betreuung eines mongoloiden Kindes können die aus der präventiven Diagnostik und Aborten abgeleiteten Nutzen gegenübergestellt werden“ (S. 51). Zahlen aus den USA und der BRD werden zur Verdeutlichung herangezogen.

Das dritte Kapitel zur kurativen Medizin folgt hingegen im Aufbau üblichen Darstellungen des deutschen Gesundheitswesens. Nach einem kurzen quantitativen Überblick über Gesundheitsberufe geht der Autor auf die ambulante Versorgung und die Honorierung ärztlicher Leistungen, die stationäre Versorgung und den Arzneimittelmarkt ein. Obwohl — oder gerade weil — der Autor in diesem Kapitel eine Flut von Fakten und Daten aus dem In- und Ausland anbietet, verliert man als Leser leicht den Überblick, die Fragestellung und die Argumentationsrichtung. Zwei Charakteristica des Kapitels tragen hierzu besonders bei: Erstens fällt die Interpretation von ländervergleichenden Zahlen ohne Hintergrundinformationen über das jeweilige Gesundheitsversorgungssystem recht schwer. Zweitens präsentiert der Autor häufig im selben Abschnitt Zahlenangaben aus zwei Jahrzehnten und verschiedenen Regionen. Auf der anderen Seite weiß jeder Wissenschaftler, der auf diesem Gebiet mal empirisch gearbeitet hat, wie schwer es ist, einigermaßen vergleichbare Zahlen zu beschaffen.

Das letzte Kapitel geht auf Probleme der Rehabilitation ein, wobei — ähnlich wie im zweiten Kapitel — im besonderen Maße Nutzen- und Kosten-Aspekte hervorgehoben werden. So findet der Leser zum Beispiel Nutzen-Kosten-Betrachtungen zu rehabilitativen Maßnahmen bei Herz- und Kreislaufkrankungen, Alkoholismus und rheumatischen Krankheiten.

Überblickt man das Buch als Ganzes, so hat es sicherlich — trotz der aufgeführten Mängel und der Heterogenität der Darstellung — die Potenz, neben den Büchern von Rosenberg, Henke und Herder-Dorneich, zum Standardwerk der deutschen gesundheitsökonomischen Forschung und Lehre zu werden.³ Es ist zu hoffen, daß in einer weiteren Überarbeitung Schwächen ausgebügelt werden und das Daten- und Referenzmaterial auf dem jeweils neuesten Stand gehalten wird.

J.-M. Graf von der Schulenburg, München

Mishan, E. J.: Economic Efficiency and Social Welfare. Selected Essays on Fundamental Aspects of the Economic Theory of Social Welfare. George Allen & Unwin Ltd., Herts-Winchester-North Sydney 1981. 296 S. Hardback £ 22.95, Paperback £ 9.95.

Der vorliegende Band ist die zweite von Mishan zusammengestellte Auswahl aus seinen Arbeiten zur Wohlfandstheorie. Vorausgegangen war der Sammelband „Welfare Economics: Ten Introductory Essays“ (2. Aufl., New York 1969).

Der neuere Band von 1981 enthält eine systematische Sammlung von 22 Aufsätzen, die durch ein Sachregister erschlossen worden ist. Insgesamt 18 dieser Arbeiten (Nr. 1 - 16, Nr. 19 und 20) sind in den Jahren 1957 - 1979 bereits erschienen, davon eine (Nr. 16) in kürzerer Version. Die verschiedenen

³ *Rosenberg, P. (1975), Möglichkeiten der Reform des Gesundheitswesens in der Bundesrepublik Deutschland. Göttingen. Henke, K.-D. (1977), Öffentliche Gesundheitsausgaben und Verteilung. Göttingen. Herder-Dorneich, Ph. (1980), Gesundheitsökonomik. Stuttgart.*

Beiträge sind — unabhängig von ihrer historischen Reihenfolge — jeweils einem von fünf Teilgebieten der Wohlstandstheorie zugeordnet worden.

Im ersten Teil des Sammelbandes sind fünf Arbeiten über Wohlstandskriterien (*economic criteria*) wiedergegeben worden, von denen vier komparativ-statisch ausgerichtet sind (*A Reappraisal of the Principles of Resource Allocation*, 1957; *Second Thoughts on Second Best*, 1962; *The Recent Debate on Welfare Criteria*, 1965; *Welfare Criteria: Resolution of a Paradox*, 1973), während einer auf dynamische Aspekte eingeht (*Economic Criteria for Intergenerational Comparisons*, 1977). Der zweite Teil besteht aus drei Arbeiten über Konsumenten- und Produzentenrente (*economic rent or surplus*), die in jeweils neunjährigem Zeitabstand entstanden sind (*The Plain Truth About Consumer Surplus*, 1977; *Rent as a Measure of Welfare Change*, 1959; *What Is Producer's Surplus*, 1968).

Während die Beiträge zum ersten und zweiten Teil dieses Buches im Verlaufe von 20 Jahren ausgearbeitet wurden, repräsentieren die in den Teilen drei bis fünf zusammengefaßten Arbeiten eine um rund ein Drittel kürzere Schaffensperiode. Im dritten Teil werden fünf Aufsätze über externe Effekte (*externalities*) vereinigt (*Evaluation of Life and Limb: A Theoretical Approach*, 1971; *Interpretation of the Benefits of Private Transport*, 1967; *Pareto Optimality and the Law*, 1967; *What Is the Optimal Level of Pollution*, 1974; *The Postwar Literature on Externalities: An Interpretative Essay*, 1971), von denen der letzte besonders aufschlußreich ist. Der vierte Teil ist den Problemen der Projektevaluierung (*project evaluation*) gewidmet. Er enthält neben drei methodologisch ausgerichteten Arbeiten (*Flexibility and Consistency in Project Evaluation*, 1974; *The Use of Compensating and Equivalent Variations in Cost-Benefit Analysis*, 1976; *The Nature of Economic Expertise Reconsidered*, 1979) zwei bisher unveröffentlichte Aufsätze über Investitionskriterien (*The Use of DPV in Public Investment Criteria: A Critique*, 1981; *The Difficulty in Evaluating Long-lived Projects*, 1981). Der abschließende fünfte Teil über Effizienz und Wohlstand (*economic efficiency and social welfare*) besteht aus vier Arbeiten (*What Is Wrong With Roskill*, 1970; *The Folklore of the Market: An Inquiry into the Economic Doctrines of the Chicago School*, 1975; *Do Economic Evaluations of Allocative Changes Have Any Validity in the West Today*, 1981; *Whatever Happened to Progress*, 1981), von denen die beiden letzten im vorliegenden Sammelband erstmalig veröffentlicht worden sind.

Im Unterschied zu den Beiträgen der Teile eins bis vier, die der traditionellen Wohlstandstheorie zuzurechnen sind, kann man die im Teil fünf zusammengefaßten Untersuchungen als Beiträge zu einer (transzendenten) Kritik der traditionellen Wohlstandstheorie betrachten. Insgesamt stellen diese fünf Teile also eine kritisch analysierte Ideengeschichte der Wohlstandstheorie dar, soweit diese sich in den Veröffentlichungen von Mishan spiegelt. Diese Einschränkung bedeutet allerdings, daß man z. B. über die im Anschluß an Arrow sich entfaltende Diskussion über die Möglichkeit rationaler kollektiver Entscheidungen (*social choice*) keinen Aufschluß gewinnen kann. Dennoch ist der vorliegende Sammelband für Wirtschaftstheoretiker und -politiker gleichermaßen unentbehrlich, da er eine Anzahl grundlegender Arbeiten zur Wohlstandstheorie leicht verfügbar macht. Bedauerlich ist jedoch, daß die meistens inhaltsreichen Fußnoten ans Ende des jeweiligen Artikels verbannt wurden, was den Lesekomfort nicht unwesentlich beeinträchtigt.

H. Seeger-Luckenbach, Gießen

Koopmann, Reinhardt: Parameterschätzung bei *a priori* Information (Studien zur angewandten Wirtschaftsforschung und Statistik, Heft 12). Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1982. VIII, 151 S. Kt. DM 52,—.

Diese Forschungsmonographie, erschienen in der Reihe „Studien zur angewandten Wirtschaftsforschung und Statistik“ aus dem Institut für Statistik und Ökonometrie der Universität Hamburg, stellt einen wichtigen und originellen Beitrag zur Parameterschätzung insbesondere auch im linearen Regressionsmodell dar. Ansatzpunkt ist der folgende: Häufig liegen in ökonomischen oder statistischen Untersuchungen *a priori* Informationen über unbekannte Parameter vor. Diese Informationen fließen gewöhnlich in die Schätzprozedur über Optimierungsverfahren unter Nebenbedingungen oder über den Bayes-Ansatz, der ja eine etwas künstliche und aufwendige Parameterphilosophie erfordert, ein. In der vorliegenden Schrift wird ein anderer Weg beschritten: Es wird davon ausgegangen, daß der interessierende Parameter in einer bekannten Informationsmenge B variiert, die nicht notwendig den gesamten Parameterraum ausmacht. Für die Sinnhaftigkeit einer solchen Betrachtungsweise werden eindrucksvolle Beispiele vorangestellt (u. a.: die marginale Konsumquote liegt im Einheitsintervall, Wahrscheinlichkeiten und Marktanteile sind nichtnegativ und summieren sich zu eins, die Koeffizienten einer Lag-Beziehung sind monoton fallende Funktionen der Zeitverzögerung).

Zu Recht kritisiert Koopmann, wie in der Praxis mit linearen Regressionsmodellen umgegangen wird:

- Am Modell und an der Informationsmenge B wird solange manipuliert, bis die Hypothese der Zugehörigkeit zu B mittels statistischer Tests nicht mehr abgelehnt werden kann. Dieses Endmodell ist dann das vermeintlich wahre. Dabei wird nicht realisiert, daß der in dem „wahren“ Modell eifrig benutzte Kleinst-Quadrat-Schätzer als Pretestestimator seine BLUE-Eigenschaft verloren hat.
- Es wird durch Hinein- oder Herausnahme von exogenen Variablen solange am Modell „gezimmert“, bis die resultierenden Kleinst-Quadrat-Schätzungen dem Anwender plausibel erscheinen, bis sie also den *a priori* Überlegungen entsprechen. Da diese Auswahlprozedur stochastisch ist (jeder weitere Schritt wird vom Ausgang der Kleinst-Quadrat-Schätzung abhängig gemacht), gehen hier ebenfalls die BLUE-Eigenschaften verloren.

Der Auffassung Koopmanns, „daß es nötig ist, die jeweils benutzte *a priori* Information explizit und für jedermann kontrollierbar in das Schätzmodell mit einzubeziehen, und daß dann die bezüglich dieses Modells *mit* der *a priori* Information geeigneten Funktionen zu berechnen sind“, kann man sich nur anschließen. „Genau das“, so Koopmann, „ist Gegenstand der vorliegenden Arbeit“.

Der Autor wählt eine sehr allgemeine („koordinatenfreie“) Betrachtungsweise. Unter einem Modell versteht er schlicht eine Menge von Zufallsvariablen, gewisse nichtstochastische Funktionale dieser Zufallsvariablen sind zu schätzende Parameter, und für diese sind Schätzfunktionen mit guten Eigenschaften zu finden. Das lineare Regressionsmodell erweist sich bei diesem Ansatz als Spezialfall, auf den aber auch immer wieder zurückgegriffen wird.

Das erste Kapitel, welches verschiedenen Klassen von Schätzfunktionen gewidmet ist, beginnt mit entscheidungstheoretischen Grundlagen. Als Ri-

sikofunktion wird ein gewichteter mittlerer quadratischer Fehler gewählt, bezüglich dessen konkurrierende Schätzfunktionen (z. B. Rateverfahren, die einen Punkt aus B als Schätzwert festlegen, lineare und affin-lineare Schätzer) verglichen werden. Nicht global zu verbessernde Schätzfunktionen bezüglich der vorgegebenen Risikofunktion heißen „admissible“ oder „beste“; zulässige Schätzfunktionen sind solche, die Werte in der a priori Informationsmenge B annehmen. Wird B voll ausgeschöpft, liegt eine „vollständig B-zulässige“ Schätzfunktion vor.

Für den Fall, daß die Informationsmenge B keine lineare Mannigfaltigkeit ist, existiert kein Schätzer, der sowohl affin-linear als auch vollständig B-zulässig ist. Mit anderen Worten: Das Beharren auf (affin-)linearen Schätzfunktionen bei Vorkenntnissen über die Parameter kann zu schlechten Ergebnissen führen.

Ebenso stellt Koopmann (zu Recht!) das starre Postulat der Unverzerrtheit in Frage: „... so ist die Forderung nach Unverzerrtheit dagegen kaum begründet. In den Lehrbüchern gehört es eben zur Tradition, nur solche Funktionen zu betrachten; und warum das so ist, wird nicht kritisch hinterfragt.“

Ausgehend von einer Erweiterung des Begriffs der Unverzerrtheit, der a priori Informationen berücksichtigt, werden sodann alle erwartungstreuen (auch nichtlinearen) Schätzer für den Parametervektor des linearen Regressionsmodells explizit hergeleitet, wobei sich eine erstaunliche Analogie zum MINQU-Schätzer von Rao ergibt. Hingegen existieren nicht zu jeder Informationsmenge B Schätzfunktionen, die sowohl unverzerrt als auch B-zulässig sind (für die sowohl unverzerrten als auch B-zulässigen Schätzer wird eine originelle Charakterisierung angegeben). Notwendig wäre dafür, daß die konvexe Hülle von B eine lineare Mannigfaltigkeit ist. „Demzufolge“, so Koopmann, „wird man im allgemeinen auf eine der beiden Forderungen — Unverzerrtheit oder Zulässigkeit — an eine Schätzfunktion verzichten müssen“. Ergebnisse über „risiko-berechenbare“ Schätzfunktionen beschließen das erste Kapitel.

Das zweite Kapitel beginnt mit einer Verallgemeinerung der Resultate von Rao: Die bei Vorliegen von a priori Informationen zu besten linearen Schätzfunktionen gehörenden Matrizen sind symmetrisch und haben ihre Eigenwerte im Einheitsintervall. Umgekehrt liefern solche Matrizen bei einer gewissen Struktur der Menge B alle besten linearen Schätzer. Ferner ist die Klasse der besten linearen Schätzfunktionen niemals leer, sobald B nichtleer ist. Von besonders einfacher Struktur ist diese Klasse, wenn B einpunktig ist. In diesem Fall, so merkt Koopmann richtig an, „ist es natürlich unsinnig, diesen schon bekannten Erwartungswert“ (d. h. das einzige Element von B ; der Rezensent) „noch mit Hilfe empirisch gewonnener Daten schätzen zu wollen“. Das Rateverfahren, das ein Element von B zur Schätzung heranzieht, stellt aber eine nicht-lineare (wohl affin-lineare) Schätzfunktion dar. Dies „macht deutlich, daß es zumindest bei Modellen mit a priori Informationen nicht ratsam ist, sich a priori auf die Klasse der (rein) linearen Funktionen zu beschränken“.

Weitere Untersuchungen über alle potentiellen Schätzwerte bei festem empirischen Datum und variierenden linearen besten Schätzfunktionen machen erneut eindringlich klar, daß diese Klasse zu klein ist, wenn a priori Informationen verarbeitet werden sollen. Aus diesem Grund wechselt der Autor dann wieder zu affin-linearen Schätzfunktionen über, wobei ihm ins-

besondere bei konvexer Informationsmenge B erstaunliche Charakterisierungen bester Schätzer gelingen. Allerdings erweisen sich dann die Rateverfahren, die zulässig sind bzgl. der abgeschlossenen konvexen Hülle von B , als „unverbesserlich“. Das Stichprobendatum verliert an Bedeutung, womit „der Ökonometrie die empirische Grundlage entzogen werden kann“.

Der letzte Teil des zweiten Kapitels befaßt sich mit der Verallgemeinerung der Theoreme von Shinozaki, Rao und Hoffmann auf den Fall des Vorliegens von a priori Informationen (mit weitgehend umstrukturiertem B) im linearen Regressionsmodell, wobei hier verblüffend einfache Bedingungen für beste (im Sinne der Admissibilität) affin-lineare Funktionen und deren Realisationen angegeben werden.

Im abschließenden dritten Kapitel wird versucht, die Klasse der besten affin-linearen Funktionen zu verlassen, um zu besseren — nicht affin-linearen — Schätzern zu gelangen. Dies wird im Rahmen des alternativen Gütekriteriums „punktweise besser“ durchgeführt. Grob gesprochen liefert eine punktweise bessere Funktion Schätzwerte, die im Sinne einer gewichteten Norm näher an B liegen als eine andere Funktion, was dann besonders von Bedeutung ist, wenn B sämtliche potentiellen Parameter ausschöpft.

Punktweise besser impliziert auch entscheidungstheoretisch besser, „wegen einer Beschäftigung mit solchen Funktionen auch im Rahmen der traditionellen Entscheidungstheorie angezeigt ist“. Bei der Untersuchung der Klasse aller punktweise besseren (oder punktweise nicht schlechteren) Funktionen bezüglich einer gegebenen Schätzfunktion erzielt der Autor einige tiefliegende Ergebnisse, wobei die orthogonale Projektion der Funktionswerte auf die abgeschlossene konvexe Hülle der Informationsmenge B eine besondere Rolle spielt. Vor allem wird die Frage nach der Existenz punktweise nicht mehr zu verbessernder Funktionen eindrucksvoll beantwortet: Es sind die, die zulässig bezüglich der abgeschlossenen konvexen Hülle der Menge B sind. Mithin, und das ist einleuchtend, sind die schon entscheidungstheoretisch besten Rateverfahren auch punktweise nicht verbesserbar. Auf der anderen Seite mag dieses Faktum wiederum ein gewisses Unbehagen hervorrufen, aber angesichts des Umfangs der betrachteten Schätzerklasse ist das wohl nicht anders zu erwarten.

Aus der Sicht des Rezensenten enthält die Monographie wertvolle Ergebnisse und Erkenntnisse. Insbesondere sei sie allen Ökonometrikern zur Lektüre empfohlen, die bereit sind, das sakrosankte Postulat der Unverzerrtheit kritisch zu überdenken, und die nicht nur am traditionsbehafteten Kleinst-Quadrate-Schätzer klebenbleiben wollen. Das Bestechende an den vorliegenden Resultaten besteht in der weitgehenden Strukturlosigkeit der vorgegebenen Informationsmenge B und der Verteilungsfreiheit der stochastischen Größen. Indessen dürfte die niveauvolle mathematisch-statistische Argumentation nicht für jedermann sofort nachvollziehbar sein, so daß zu befürchten ist, eine besonders relevante Zielgruppe, nämlich die Praktiker, vorerst nicht zu erreichen. Aber auch der Theoretiker hat bei einer systematischen Lektüre einige Schwierigkeiten, da auf Veranlassung der Herausgeber ein großer Teil der Beweise herausgenommen wurde. Bei einer solchen Kürzung, aus welchen Gründen auch immer, erweist man sowohl dem Autor als auch dem Leser einen Bärendienst.

Für eine spätere Auflage, die wegen der Bedeutung der hergeleiteten Fakten dann in englischer Sprache vorliegen sollte, wäre eine umfangreiche

Symbolliste, ein Schlagwortverzeichnis und eine umfassendere Literaturliste zu wünschen. Schließlich sollte der Autor überlegen, ob er nicht zugunsten einer besseren Lesbarkeit die etwas bündige Quantorenschreibweise aufgeben könnte. Alle letztgenannten Punkte schmälern aber keineswegs den ausgezeichneten Gesamteindruck dieses ideenreichen Werkes, von dem weitreichende Impulse für Ökonometrie und Statistik sowohl in Theorie als auch in Praxis zu erwarten sind.

G. Trenkler, Hannover

Von Oehsen, Johann Hermann: Optimale Besteuerung. Optimal Taxation. Finanzwissenschaftliche Schriften Bd. 17. Peter Lang AG, Frankfurt a. M. und Bern 1982. 277 S. sFr. 65,—.

Mit dem zu besprechenden Buch liegt zum ersten Mal im deutschsprachigen Raum eine in sich abgeschlossene Monographie zum Thema „Optimale Besteuerung“ vor. Der Untertitel „Optimal Taxation“ deutet die in den einleitenden Bemerkungen enthaltene Klarstellung schon an: Die Arbeit will nicht an die insbesondere von Haller¹ und Neumark² entwickelten Theorien einer *rationalen* Besteuerung anknüpfen; beabsichtigt ist vielmehr eine Auseinandersetzung mit denjenigen Theorien einer *optimalen* Besteuerung des Verbrauchs und des Einkommens, die seit Beginn der siebziger Jahre in der angelsächsischen Literatur unter den Stichworten „optimal commodity“ und „optimal income taxation“ breiten Raum einnehmen.

Die Veröffentlichung der Arbeit v. Oehsens erfolgt mit erheblicher Verzögerung. Sie wurde 1979 als Habilitationsschrift eingereicht, aber ein Blick auf das Literaturverzeichnis zeigt, daß die Literaturarbeit im wesentlichen im Jahre 1976 abgeschlossen wurde.³ Nun dürfte es in der Finanzwissenschaft kaum ein Gebiet geben, das in den letzten Jahren quantitativ und qualitativ so rasch expandierte wie die Theorie optimaler Besteuerung. Allein im „Journal of Public Economics“ erschienen nach 1976 über 50 Arbeiten (bis August 1982) zum Thema „optimal taxation“. Und mit den 1980 erschienenen „Lectures on Public Economics“ haben zwei Protagonisten dieser neuen Theorie, nämlich A. B. Atkinson und J. E. Stiglitz, ein Lehrbuch vorgelegt, das eine umfassende — wenn auch reichlich anspruchsvolle — Darstellung und Interpretation der Theorie der Optimalbesteuerung enthält. Natürlich drängt sich angesichts dieser Entwicklung die Frage auf, welcher Stellenwert, welche Bedeutung der Arbeit v. Oehsens unter diesen Bedingungen noch zukommt. Ist sie aus heutiger Sicht schlicht und einfach überholt, oder enthält sie Ansätze und Gedanken, die nach wie vor originell und von Interesse sind?

Kurz zusammengefaßt würde ich diese Frage wie folgt beantworten: Charakteristisch für die Arbeit v. Oehsens sind vor allem zwei Dinge. Zum einen die bei der Ableitung von Besteuerungsregeln durchgängig verwandte

¹ Haller, H. (1981), Die Steuern. Grundlinien eines rationalen Systems öffentlicher Abgaben. Tübingen. (3. Auflage).

² Neumark, F. (1970), Grundsätze gerechter und ökonomisch rationaler Steuerpolitik, Tübingen.

³ Lediglich zwei der zitierten Literaturquellen wurden nach 1976 (nämlich 1977 und 1978) veröffentlicht; sie sind aber für Aufbau und Inhalt der „Optimalen Besteuerung“ nicht entscheidend.

mathematisch-geometrische (bzw. graphische) Methode; zum anderen die Herausarbeitung und Anwendung einer noch zu erläuternden Freizeitabhängigkeitsregel. In beiden Fällen hat v. Oehsen eine beachtliche Leistung vollbracht. Trotz des enormen Umfangs an (englischsprachiger) Literatur ist eine so detaillierte und anschauliche graphische Darstellung nicht verfügbar. Und mit der Herleitung der Freizeitabhängigkeitsregel scheint v. Oehsen ein Ergebnis vorweggenommen zu haben, das wesentlich später von A. Deaton — allerdings auf ganz anderem Wege — abgeleitet und verallgemeinert wurde. Die Eleganz und Einfachheit der Darstellung bei Deaton schmälert die Leistung v. Oehsens in keiner Weise; im Gegenteil, v. Oehsens ökonomische Institution erscheint um so bemerkenswerter. Darauf wird im Zusammenhang mit einer ausführlicheren Beschreibung von Inhalt und Vorgehen des vorliegenden Buches noch zurückzukommen sein.

Ausgangspunkt der Überlegungen v. Oehsens sind die aus der finanzwissenschaftlichen Literatur wohlbekannten Excess-burden Modelle. Gezeigt wird dort bekanntlich, daß eine spezielle Verbrauchsteuer gegenüber einer aufkommensgleichen allgemeinen Verbrauchsteuer (bzw. äquivalent damit: einer proportionalen Lohnneinkommensteuer) eine nutzenmäßige Mehrbelastung dann verursacht, wenn das Arbeitsangebot und damit das Arbeits Einkommen eines Haushalts konstant ist. Ökonomisch erklärt sich dies dadurch, daß zwar beide Besteuerungsalternativen Einkommenseffekte zur Folge haben, Substitutionseffekte dagegen nur bei der speziellen, aufgrund des konstanten Arbeitsangebots nicht aber bei der allgemeinen Verbrauchsteuer auftreten. Läßt man dagegen die Möglichkeit eines variablen Arbeitsangebots zu, so verursacht auch eine allgemeine Verbrauchsteuer (= proportionale Lohnneinkommensteuer) Substitutionseffekte (zwischen Arbeit und Freizeit) und damit eine nutzenmäßige Mehrbelastung, wenn sie mit einer aufkommensgleichen Lump-sum-Steuer verglichen wird.

Der überwiegende Teil der Excess-burden-Literatur begnügt sich mit dieser Feststellung und weist günstigstenfalls noch auf das natürlich nahe liegende Problem hin, die Struktur des Verbrauchsteuersystems so zu bestimmen, daß die steuerlich bedingte Mehrbelastung eines Haushalts minimiert wird. Zur Beantwortung der Frage, ob auch bei variablem Arbeitsangebot eine einheitliche einer differenzierenden Verbrauchsbesteuerung vorzuziehen sei, wird auf die nahezu ausschließlich mathematisch-analytisch argumentierende Theorie der Optimalbesteuerung verwiesen. V. Oehsen kommt nun das Verdienst zu, die Lösung des genannten Problems konsequent mit einer Weiterentwicklung der Excess-burden-Graphiken anzugehen. Dabei gelingt ihm nicht nur die graphische Verdeutlichung einiger wesentlicher Ergebnisse der (mathematischen) Theorie der Optimalbesteuerung; er ist vielmehr auch in der Lage, die schon erwähnte Freizeitabhängigkeitsregel intuitiv zu erfassen (und an späterer Stelle formal zu beweisen). Ohne Zweifel stellt dieser Aspekt der Arbeit für diejenigen Leser eine sinnvolle Ergänzung und Erweiterung der Literatur dar, die die graphische der mathematischen Argumentation vorziehen. Allerdings sind v. Oehsens Graphiken keineswegs einfach zu verstehen. Die grundsätzliche Problematik besteht in dem Versuch, Handlungsabläufe und Gleichgewichtslagen einer Drei-Güter-Ökonomie in zweidimensionalen Graphiken zu verdeutlichen. Mengenänderungen des dritten Gutes schlagen sich dann in Verschiebungen derjenigen Kurven nieder, die die relevanten Zusammenhänge zwischen den beiden anderen Gütern graphisch abbilden. Richtung und Ausmaß dieser Verschiebungen sind aber nicht immer eindeutig bestimmt, so daß von

vornherein nicht klar ist, ob bestimmte Ergebnisse allgemeingültig sind oder von den unterstellten speziellen Kurvenverläufen und -verschiebungen abhängen.

Ob man die graphische Methode nun präferiert oder nicht: v. Oehsen hat die Literatur zur Optimalbesteuerung mit seiner Weiterentwicklung der Excess-burden-Ansätze in jedem Fall um eine neue (graphische) Untersuchungsmethode ergänzt.

Die so gefundenen Faustregeln werden anschließend unter Verwendung mathematischer Analysen noch einmal abgeleitet und bestätigt. Durch Rückgriff auf den in der Literatur üblichen Optimierungsansatz: Maximierung der (indirekten) Nutzenfunktion bei gegebener Steueraufkommensrestriktion, vermeidet v. Oehsen die mit der Minimierung einer steuerlich bedingten Mehrbelastung verbundenen Komplikationen; vgl. dazu *Kay* (Journal of Public Economics, Februar 1980), *Stutzer* (Journal of Public Economics, Juli 1982) und *Zabalza* (Economica, August 1982).⁴ Gezeigt wird dort u. a., daß Nutzenmaximierung und Minimierung der Excess-burden nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen äquivalent sind.

Das m. E. interessanteste Ergebnis v. Oehsens lautet nun: „Einheitliche Steuersätze sind für je zwei beliebige freizeitneutrale Güter optimal. Von je zwei beliebigen freizeitabhängigen Gütern ist das freizeitkomplementäre relativ stärker zu besteuern“.⁵ Zu beachten ist, daß die Termini Freizeitneutralität bzw. Freizeitkomplementarität dabei nicht, wie üblich, über die entsprechenden Substitutionseffekte der Slutsky-Gleichung (bzw. die einkommenskompensierten Kreuzpreiselastizitäten der Nachfrage in bezug auf den Preis des Gutes Freizeit) definiert sind. Nach v. Oehsen sind zwei Güter, i und k , vielmehr dann freizeitunabhängig, wenn sich die relative Nachfrage nach diesen Gütern unter der Voraussetzung um einen Faktor g ändert, daß dem Haushalt eine um $g \cdot 100\%$ erhöhte Arbeitszeit und ein um $g \cdot 100\%$ erhöhter Konsum der übrigen Güter vorgegeben wird. Wie v. Oehsen zeigt, hat diese Definition von Freizeitunabhängigkeit u. a. den Vorteil, daß bei ihrer Verwendung *allgemeingültige* Schlußfolgerungen über die Optimalität einheitlicher bzw. differenzierender Steuersätze möglich sind, während die zuvor genannte gebräuchlichere Definition nur in Drei-Güter-Modellen zu sinnvollen Schlußfolgerungen führt.

Es erscheint nun naheliegend, die neu anmutende Definition von Freizeitunabhängigkeit bzw. -komplementarität bei v. Oehsen denjenigen Definitionen gegenüberzustellen, die z.B. von *Samuelson* im „Journal of Economic Literature“ (Dezember 1974) angeführt werden. Dabei läßt sich (mit einiger

⁴ Die genannten Aufsätze beziehen sich auf *Diamond/McFadden* (Journal of Public Economics, Februar 1974). Insofern ist v. Oehsens Vermutung nicht ganz richtig (S. 7), daß das Stichwort „Excess-burden“ in der „optimal commodity taxation“ Literatur (bis 1976) überhaupt nicht gefallen ist. Sowohl *Andersen* (Scandinavian Journal of Economics, Juni 1972) als eben auch *Diamond/McFadden* haben auf unterschiedlichen Wegen versucht, Regeln für eine optimale Verbrauchsbesteuerung aus einem Excess-burden-Minimierungsmodell abzuleiten. — Vgl. zu diesem Problemkreis auch: *Krause-Junk*, G (1980), Von der „wahren“ Steuerlast und den Problemen ihrer Messung, in: *Hesse*, H. (Hrsg.), Arbeitsbuch Angewandte Mikroökonomik, Tübingen.

⁵ Diese Formulierung findet sich in *Krause-Junk* und *v. Oehsen*, J. H. (1982), Besteuerung, optimale, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft, Bd. 9. Stuttgart u. a. O., S. 713.

Sicherheit) zeigen — ein exakter Beweis würde den Rahmen dieser Buchbesprechung übersteigen —, daß v. Oehsens Definition mit der von *Hicks/Allen* (*Economica*, Februar und Mai 1934) gewählten identisch ist, welche Komplementarität über die Elemente der sog. Antonelli-Matrix definiert.⁶

So ist auch zu erklären, daß Deaton in zwei kürzlich erschienenen Aufsätzen (*Review of Economic Studies*, Juli 1979; *Econometrica*, September 1981) unter Verwendung dieser Hicks/Allen-Definition für den allgemeinen n -Güter-Fall das gleiche Ergebnis wie v. Oehsen abgeleitet hat, daß nämlich „goods which, at the tax optimum, are relatively complementary with leisure bear the higher tax“ (*Deaton* 1981, S. 1251). Deaton verwendet dabei die aus der mikroökonomischen Dualitätstheorie bekannte „distance function“, deren erste partielle Ableitung nach der Menge von Gut i der kompensierten inversen Nachfragefunktion entspricht und deren Hessesche Matrix gerade die Antonelli-Matrix ergibt. Dieser Ansatz erweist sich für das ökonomische Verständnis zentraler Sätze der Optimalsteuertheorie als außerordentlich fruchtbar. Änderungen der Grenzrate der Substitution lassen sich damit in Bewegungen entlang einer Indifferenzkurve (analog zum Substitutionseffekt im Preis-Einkommens-Raum) und entlang eines Strahls durch den Ursprung (analog zum Einkommenseffekt) zerlegen. Letzteres kann als kompensierende proportionale Änderung aller Güter- und Faktormengen angesehen werden und entspricht in etwa dem v. Oehsenschen Gedankenexperiment, alle Güter- und Faktormengen um $g \cdot 100\%$ zu verändern. Wie *Deaton* (1981) zeigt, sind die genannten Effekte bei der Interpretation von Besteuerungsregeln sowohl im isolierten Verbrauchsteuerproblem äußerst hilfreich, als auch für den Fall einer simultanen Erhebung von optimalen Verbrauch- und Einkommensteuern. Aus Raumgründen verbietet sich ein näheres Eingehen auf diese Zusammenhänge. Diese Anmerkungen sollten auch nur verdeutlichen, daß v. Oehsen mit seiner Freizeitabhängigkeitsregel ein ganz wesentliches Ergebnis von Deaton vorweggenommen hat. Daß Deaton's Darstellung eleganter und allgemeiner ist, vermag angesichts seiner herausragenden Stellung⁷ kaum zu überraschen; v. Oehsens Leistung und ökonomische Intuition gewinnt dadurch nur an Bedeutung.

Die übrigen Teile der zu besprechenden Arbeit beschäftigen sich im wesentlichen mit den folgenden Punkten: Geprüft wird, ob durch eine ineffiziente Produktionsstruktur ein höherer Wohlfahrtsindex realisiert werden kann; welche Modifikationen zu beachten sind, wenn die Annahme eines vorgegebenen Steueraufkommens aufgegeben und statt dessen angenommen wird, daß die indirekten Steuern zwecks Bereitstellung eines *variablen* öffentlichen Gütervolumens erhoben werden; ferner welche allokativen Konsequenzen der Übergang von Modellen mit einem repräsentativen Konsumenten zu Mehr-Personen-Ökonomien hat. Während bis dahin der allokativ- oder effizienztheoretische Aspekt der Besteuerung im Vordergrund steht, werden im abschließenden Kapitel Verteilungsüberlegungen einbezogen. Untersucht wird dort die unter allokativen und distributiven Gesichtspunkten optimale Struktur der Verbrauchssteuersätze sowie, isoliert davon, die Abhängigkeit der Höhe des Grenzsteuersatzes einer *linearen* Einkommensteuer von alternativen sozialen Wohlfahrtsfunktionen.

⁶ Zu dieser Definition vgl. Punkt VIII des „Historical Review“ in *Samuelson* (1974).

⁷ So erhielt *Deaton* im September 1978 die erste „Frisch Medal“ der „Econometric Society“ für einen seiner Aufsätze. Vgl. die „Note“ in: *Econometrica* Januar 1979, S. 217.

Die Behandlung dieser Probleme durch v. Oehsen erfolgt gründlich und unter sich ergänzender Verwendung von graphischen und mathematischen Techniken. Allerdings macht sich gerade in diesen Teilen der Arbeit der doch erhebliche Veröffentlichungs-Lag bemerkbar. Und zwar sowohl im Hinblick auf erzielte Erkenntnisfortschritte bei den von v. Oehsen behandelten Problemen als auch in bezug auf neue bzw. erweiterte Fragestellungen, die (was keineswegs selbstverständlich ist) zu entsprechend neuen und interessanten Schlußfolgerungen geführt haben. Zur Verdeutlichung der ersten Behauptung sei auf das Kapitel „Verbrauchsbesteuerung und öffentliche Güter“ verwiesen, in dem u. a. den Fragen nachgegangen wird, wie die bekannte Samuelson-Regel ($\Sigma GRS = GRT$) bei Existenz optimaler Verbrauchssteuern zu modifizieren ist und ob bzw. welche Schlußfolgerungen bezüglich einer Über- oder Unterversorgung mit öffentlichen Gütern möglich sind. Diese Probleme werden von *Atkinson/Stern* (Review of Economic Studies, Januar 1974) sowie zum Teil von *Lau/Sheshinski/Stiglitz* (Econometrica, März 1979) weitaus genauer, tiefergehend und informativer behandelt als von *Stiglitz/Dasgupta* (Review of Economic Studies, April 1971), an die sich v. Oehsen anlehnt. Allerdings erweist sich die von ihm zusätzlich angebotene graphische Darstellung (S. 157 - 163) auch hier als fruchtbar und für das ökonomische Verständnis förderlich. Neue bzw. erweiterte Fragestellungen und Ergebnisse wurden vor allem im Bereich der optimalen Einkommensbesteuerung und der Frage nach dem angemessenen Verhältnis und der jeweiligen Tarifstruktur von gleichzeitig erhobenen direkten und indirekten Steuern erzielt. Erwähnt sei hier nur die von *Sadka* (Review of Economic Studies, Juni 1976) und *Seade* (Journal of Public Economics, April 1977) bewiesene Schlußfolgerung, daß der optimale Grenzsteuersatz einer *nicht-linearen* Einkommensteuer unter bestimmten Bedingungen sowohl in der Eingangs- als auch der Endstufe des Tarifs den Wert Null annimmt; oder die von *Atkinson* (Canadian Journal of Economics, November 1977) nachgewiesene Behauptung, daß in einem unter Effizienz- und Distributionsaspekten optimalen Steuersystem (unter gewissen Annahmen) auf die Erhebung indirekter Steuern gänzlich verzichtet werden kann.⁸

Diese Bemerkungen deuten an, daß in den letzten Jahren gerade auf dem Gebiet der Optimalsteuertheorie beträchtliche Fortschritte erzielt wurden, die den Erkenntnisstand von 1976 doch erheblich erweitert haben. Wer sich also über die neueren Entwicklungen der Besteuerungstheorie informieren will, wird auf andere Literaturquellen zurückgreifen müssen. Die wissenschaftliche Leistung v. Oehsens bleibt davon unberührt. Seine Analysen sind, wie oben dargelegt, sorgfältig und kritisch, sachkundig und — mit der Herleitung der Freizeitabhängigkeitsregel sowie der Weiterentwicklung der Excess-burden-Graphiken — bemerkenswert originell.

W. Wiegard, Heidelberg

⁸ Diese (und andere) Ergebnisse wurden zwischenzeitlich auch im deutschsprachigen Schrifttum rezipiert. Vgl. etwa den demnächst erscheinenden, von *D. Pohmer* herausgegebenen Band „Zur Theorie optimaler Besteuerung“, der die auf der Arbeitstagung des Finanzwissenschaftlichen Ausschusses des Vereins für Socialpolitik im Juni 1981 vorgetragenen Referate enthält.