

Buchbesprechungen

Albers, Willi, Erich Born, Ernst Dürr, Helmut Hesse, Alfons Kraft, Heinz Lampert, Klaus Rose, Hans-Heinrich Rupp, Harald Scherf, Kurt Schmidt und Waldemar Wittmann (Hrsg.; Redaktion Anton Zottmann): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW). Zugleich Neuauflage des Handwörterbuchs der Sozialwissenschaften. Verlage Gustav Fischer, Stuttgart und New York; J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen; Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen und Zürich. 1977 - 1982. 9 Bde. Halbleder, Absatz bis Zölle (mit einem Nachtrag in Bd. 9). 6643 S., Subskriptionspreis DM 2 147,— (ohne Registerband).

Das Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), dessen erste Lieferung Ende 1976 herauskam, ist nunmehr — einschließlich eines Nachtrags — vollständig erschienen. Es fehlt noch der Registerband, der im ersten Halbjahr 1983 vorgelegt werden soll. Das HdWW führt die Tradition des noch lieferbaren Handwörterbuchs der Sozialwissenschaften (HdSw — erschienen 1952 - 1965, Register 1968) und der letzten (4.) Auflage des Handwörterbuchs der Staatswissenschaften (HdStw — erschienen 1923 - 1929) fort. Daß Neuauflagen von Handwörterbüchern ihre Vorgänger nicht zu Makulatur werden lassen, ist kaum mehr als ein Gemeinplatz. Jedoch verschieben sich die Gewichte in der Benutzung, weil jede Neuauflage die wissenschaftliche Entwicklung der letzten Dezennien widerspiegelt und deshalb vor allem nach ihr gegriffen wird.

Die Bedeutung des HdWW ergibt sich schon daraus, daß es national und international das einzige größere Nachschlagewerk ist, das über den gegenwärtigen Stand der Wirtschaftswissenschaft informiert. Im deutschen Sprachgebiet wäre nur noch das von der Görres-Gesellschaft herausgegebene Staatslexikon zu nennen. Dessen letzte (6.) Auflage erschien 1957 - 1963; 1967 - 1970 kamen 3 Ergänzungsbände hinzu. Damit befindet sich das Staatslexikon — zeitlich gesehen — auf dem Stand des HdSw, dem es in der Breite seiner Anlage gleicht, wie auch der Untertitel des Staatslexikons „Recht — Wirtschaft — Gesellschaft“ anzeigt; dem Vernehmen nach wird seine Neuauflage vorbereitet. International, das heißt praktisch im englischen Sprachraum, sind vergleichbare Werke die ältere *Encyclopaedia of the Social Sciences* (1930 - 1935) und die neuere *International Encyclopaedia of the Social Sciences* (1968), in der sich die wissenschaftliche Entwicklung bis Mitte der sechziger Jahre niedergeschlagen hat.

Die Konzeption des HdWW ist gegenüber dem HdSw in einigen Punkten geändert worden. Erstens ist das HdWW — wie bereits der Titel zum Ausdruck bringt — enger abgegrenzt als das HdSw. Es beschränkt sich auf die Wirtschaftswissenschaft, verzichtet also vor allem auf soziologische Artikel. Soziologische und politologische Aspekte werden in den Artikeln mitbehandelt, soweit es für das Verständnis wirtschaftlicher Fragestellungen bedeutsam ist. Rechtliche Grundlagen wirtschaftlicher Probleme vermitteln eigene Stichworte; die Beiträge sind so gehalten, daß auch der Nichtjurist keine

Verständnisprobleme haben soll. Zweitens sind keine Länder- und Branchen-Berichte aufgenommen worden. Auf biographische Artikel wurde — drittens — ebenfalls verzichtet. Schließlich hat man eine Reihe von Stichworten zusammengefaßt, zusammengehörende Probleme überdies unter Oberstichworten abgehandelt, so daß in der Tendenz die Artikel den Charakter einer kurzen Monographie haben, das Gesamtwerk den eines alphabetisch gegliederten Handbuchs annimmt. Das HdWW enthält etwa 600 Stichworte gegenüber 1500 des HdSw. Eine Konsequenz dieser Zusammenfassung wird sein, daß der Benutzer häufiger als beim HdSw auf das Register zurückgreifen muß. Die Herausgeber begründen teilweise die neue Konzeption mit einsichtigen Gründen. Die Soziologie sei breit aufgefüchert und habe sich auch weit von der Wirtschaftswissenschaft entfernt; deshalb erscheine es aussichtslos, einen Überblick über die gesamte Sozialwissenschaft zu geben. Länder- und Branchenberichte seien zum großen Teil veraltet, noch bevor das Handwörterbuch vollständig vorliege. Der Verzicht auf biographische Artikel wird nicht begründet. Der Rezensent sieht darin keinen Verlust, weil das HdSw Biographien enthält; da nach der bisherigen Praxis nur Verstorbene aufgenommen werden, entsteht keine nennenswerte Lücke, zumal sich erst mit zunehmender historischer Distanz die wissenschaftliche Bedeutung von Personen herausbildet. Das quantitative Ergebnis der neuen Konzeption ist, daß für die Darstellung der Wirtschaftswissenschaft mehr Platz verbleibt als in einem der vergleichbaren Werke. So umfaßt die *International Encyclopedia of the Social Sciences* zwar 16 Textbände, aber nur ca. 30 % mehr an Stoff, berücksichtigt man die Schrifttypengröße und Seitenzahl; der quantitative Rahmen für die Wirtschaftswissenschaft ist angesichts der breiten Anlage dieses Werks jedoch kleiner als beim HdWW. Mit solchen Feststellungen ist noch nichts über die Qualität des HdWW gesagt, auf die es letztlich ankommt.

Es versteht sich von selbst, daß eine Rezension nicht 615 Beiträge, die von 500 Fachgelehrten verfaßt worden sind, beurteilen kann. Eine Generalzeitschrift kann im Hinblick auf ihren Leserkreis auch nicht — anders als eine Spezialzeitschrift — ein bestimmtes Gebiet herausgreifen, das den Rezensenten, aber sonst nur wenige interessiert. Deshalb bietet es sich an, das HdWW mit dem HdSw zu vergleichen und zu fragen: 1. Bietet das HdWW einen umfassenden Überblick über den gegenwärtigen Stand der Wissenschaft oder — mit anderen Worten — ist das HdSw fortgeschrieben worden? 2. Wodurch hebt sich — über die bereits erwähnte konzeptionelle Umgestaltung hinaus — das HdWW vom HdSw ab?

Die Antwort auf die erste Frage ist nach Auffassung des Rezensenten zu bejahen, wenn man im Auge hält, daß die Beiträge der zuerst erschienenen Lieferungen vor 6 bis 7 Jahren verfaßt worden sind — gemessen an der Erscheinungsweise des HdSw in einem kurzen Zeitraum. Diese Einschätzung stützt sich auf etliche Stichproben und auf eine Prüfung neu aufgenommenener Gebiete. Für beides seien jeweils nur zwei Beispiele genannt. Zu den Stichproben: Im HdSw gibt es zur volkswirtschaftlichen Kapitaltheorie den Artikel „Kapital (II) Gesellschaftliche Theorie des Kapitals“ von Hans Peter. Bekanntlich währt seit einer Reihe von Jahren in der Kapitaltheorie eine Diskussion über unterschiedliche analytische Ansätze (Cambridge-Kontroverse), die im HdWW unter dem Stichwort „Kapital I: Volkswirtschaftliche Theorie“ von Leonhard Männer konzis wiedergegeben wird. Zur Theorie des „Wettbewerbs“ hat im HdSw Fritz Machlup einen Artikel verfaßt („Wettbewerb (III) Wirtschaftstheoretische Betrachtung“), im HdWW Ernst Heuß

(„Wettbewerb“). Der Beitrag Machlup ist durchaus noch lesenswert, aber die Wettbewerbstheorie hat sich seit 1960 in wichtigen Punkten weiterentwickelt, worüber Heuß zutreffend informiert. Zu den neuen Gebieten: Als erstes Beispiel sei die Bildungsökonomie genannt. Im HdSw gibt es ein Stichwort „Bildungsstatistik“ von Josef Griesmeier. Ansonsten werden Bildungsfragen — etwa Bildungstourismus — unter einigen Stichworten kurz angesprochen, so auch die Bildungsökonomik im Nachtragsartikel „Wirtschaftswachstum“ von Gottfried Bombach. Im HdWW sind der Bildung ein Oberstichwort und vier Stichworte gewidmet („Bildungsökonomie“, „Bildungspolitik“ — beide von Friedrich Edding —, „Öffentliche Finanzierung der Bildung“ von Klaus Mackscheidt und „Bildungsstatistik“ von Hans Kullmer). Ein zweites Beispiel ist die Umweltökonomik. Darüber gibt es im HdSw überhaupt nichts, im HdWW eine schöne Übersicht von Bruno S. Frey. Diese wenigen Beispiele ließen sich leicht vermehren, ohne daß sich eine andere Beurteilung ergäbe. Es versteht sich, daß man Akzente anders setzen kann. Entscheidend bleibt, ob die wirtschaftswissenschaftliche Entwicklung insgesamt ausgewogen dargestellt wird. Das läßt sich nicht bestreiten, ist vielmehr erstaunlich gut gelungen.

Zur zweiten Frage nach den Unterschieden zwischen HdWW und HdSw sind — über das bisher Ausgeführte hinaus — zwei Punkte bemerkenswert. Ein erster, vielleicht nicht ganz nebensächlicher Punkt ist die Ordnung der Literatur nach den Autoren in alphabetischer Folge, statt wie im HdSw nach dem Erscheinungsjahr. Da die Artikel und deshalb die Literaturhinweise im Durchschnitt länger geworden sind, stellt dies für die meisten Benutzer eine nennenswerte Arbeitserleichterung dar. Die Literaturangaben sind von hoher Präzision, was nicht zuletzt dem Redakteur Anton Zottmann — und seinen bibliothekarischen Ressourcen in Kiel — zu danken sein dürfte. Ein zweiter Punkt ist die Tatsache, daß die mathematische Ausdrucksweise gegenüber dem HdSw vor allem bei wirtschaftstheoretischen und statistisch-ökonomischen Stichworten zugenommen hat. Ein volles Verständnis des Sachverhaltes setzt bei solchen Stichworten eine gewisse Kenntnis der mathematischen Technik voraus. Innerhalb der Universitäten sagt man damit nichts Neues. Unverkennbar ist, daß eine neue Gelehrten generation, die die Scheu ihrer akademischen Väter vor der Mathematik nicht teilt, dieses Handwörterbuch geschrieben hat. Man sollte hinzufügen: Der wissenschaftliche Fortschritt auf einigen Gebieten der Theorie und der Einsatz von Computern in der Ökonometrie wäre ohne eine stärkere Berücksichtigung der Mathematik nicht möglich gewesen. Das HdWW liegt dabei — mit gutem Grund — unter dem mathematischen Niveau führender Fachzeitschriften. Es bleibt gewiß die generell nicht zu lösende, aber im Einzelfall zu stellende didaktische Frage, ob derselbe Sachverhalt nicht auch verbal oder geometrisch hätte ausgedrückt werden können. Dennoch ist das HdWW kein Handwörterbuch der mathematischen Wirtschaftstheorie und der Ökonometrie geworden. Die Zahl der technisch gehaltenen Artikel ist insgesamt klein, so daß es auch für Benutzer außerhalb der Wissenschaft uneingeschränkt seinen Wert hat.

Zusammenfassend darf man bei aller gebotenen Vorsicht wohl sagen: Mit dem Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft liegt nun ein deutschsprachiges Nachschlagewerk vor, das umfassend und zuverlässig über den gegenwärtigen internationalen Stand der Wirtschaftswissenschaft informiert sowie zahlreiche Literaturhinweise für die Vertiefung oder die Bearbeitung spezieller Probleme bietet. Es ist ein würdiger Nachfolger des Handwörter-

buchs der Sozialwissenschaften — in der Gesamtanlage bewußt enger gehalten als dieses, dafür aber in der Regel profunder. Gewiß ist — wie weltweit üblich — die Sprache nüchterner und emotionsfreier, die Darstellungsweise präziser und technischer geworden. Man sollte bedenken, daß dies eine wichtige Voraussetzung für den wachsenden Einfluß der Wirtschaftswissenschaft bildet, bevor man den Verlust an sprachlicher Farbigkeit gegenüber den traditionsreichen Vorgängerwerken beklagt. Herausgeber und Autoren haben in vergleichsweise kurzer Zeit eine Leistung von internationalem Niveau erbracht, die uneingeschränkte Anerkennung verdient. Für jeden, der sich innerhalb und außerhalb der Wissenschaft mit Wirtschaftsfragen ernsthaft beschäftigt, ist das Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft als Nachschlagewerk unerläßlich.

A. Woll, Siegen

Koslowski, Peter: Ethik des Kapitalismus. Mit einem Kommentar von James M. Buchanan. Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 87. J. C. B. Mohr, Tübingen 1982. 80 S. Kart. DM 28,—.

Ein Buch wie dieses hat bisher gefehlt. Endlich einmal ein Philosoph von Fach, der zugleich wirtschaftswissenschaftlich voll beschlagen ist und mit diesen Kenntnissen ausgerüstet interdisziplinäre Kooperation als „In-sich-Geschäft“ betreiben kann, so gelingt es ihm, in ausgewogener und überlegener Weise Stellung zu nehmen zu einer Frage, zu der uns von Nicht- und Halbwissern immer wieder einseitig voreingenommene Meinungen und längst aufgeklärte Mißverständnisse dargeboten werden. — Dankenswerterweise kündigt der Verf. gleich in der Einleitung (7) an, was er unter Kapitalismus versteht, und verdeutlicht an späterer Stelle die Strukturmerkmale noch einmal eigens: „Privateigentum, auch an Produktionsmitteln, Gewinn- und Nutzenmaximierung als Wirtschaftszweck und Koordination der Wirtschaftsaktivitäten durch Märkte und Preissystem“ (12); das vierte Strukturmerkmal, das die Bezeichnung „Kapitalismus“ rechtfertigt, daß es nämlich die Inhaber der sachlichen Produktionsmittel sind, die diese Wirtschaft organisieren und betreiben, wird stillschweigend als so selbstverständlich unterstellt, daß den meisten Lesern sein Fehlen vermutlich gar nicht auffallen wird.

Die Frage, die er behandeln will, formuliert der Verf. in Ziff. 1 so: „Was heißt ‚Moralität‘ eines Systems?“ Zutreffend stellt er fest, die Moralität könne „keinen zusätzlichen ‚moralischen‘ Aspekt zu den ökonomischen, soziologischen und politischen Aspekten des Themas ‚Kapitalismus‘ beitragen“, müsse vielmehr „als Integration und sittliche Beurteilung der Gesamtheit ... verstanden werden“ (9). — Mit verblüffender Unbefangenheit hinsichtlich der Werturteilsfrage stellt er mit Berufung auf Belege aus einschlägigem spätscholastischem Schrifttum fest, die Moralität ergebe sich aus der Natur der Sache. Demgemäß bestimmt er den Sinn der Frage nach der „Moralität“ des Kapitalismus dahin: „Ist der Kapitalismus unter den Bedingungen der menschlichen Natur und der Knappheit der Ressourcen eine menschenwürdige und gute Wirtschaftsordnung?“ (10).

Die „Entwicklung zum Kapitalismus“ (Ziffer 2) sieht er in der Verselbständigung des wirtschaftlichen Bereichs zu einem eigenen Kultursachbereich. Löst das Wirtschaftliche sich aus den vielfältigen Bindungen der anderen Kultursachbereiche, in die es eingebettet war, dann stellt sich die Frage nach seiner *eigenen* Sachgerechtigkeit, für die *Briefs* die prägnante

Kurzformel geprägt hat ‚in oeconomicis oeconomicae‘. — Treffend wird in 2.1 der „Prozeß der Autonomisierung der Wirtschaft“ als „Entwicklung ... zu Individualisierung, Subjektivierung und Rationalisierung und damit eingebunden in die Geschichte der Freiheit“ (14) beschrieben. — Nicht recht gelungen sind die Ausführungen unter 2.2 über „Freisetzung der Ökonomie aus Moralthologie und Ethik“; hier ist der Verf. leider Mißverständnissen erlegen, die zu Lasten der Autoren gehen, auf die er sich stützt; glücklicherweise beeinträchtigen sie seine eigene Argumentation nicht. — Wohl gelungen ist wiederum 2.3 „Metaphysik des Kapitalismus; katallaxia versus oeconomia“, mit den Unterabteilungen 2.3.1 „Zentrale Lenkung: oikonomia“, 2.3.2 „Teleologie, Mechanismus und praestabilisierte Harmonie“ und 2.3.3 „Herrschaftliche Koordination; katallaxia und Deismus“. — Dasselbe gilt von der nicht weiter unterteilten Ziff. 3: „Konzeptionen der Marktwirtschaft: Mechanismus und Interaktionsmodelle“. — Die ganze Tiefe des Unterschieds zwischen Denken in Gleichgewichtsmodellen und der österreichischen Schule und seine sozialphilosophische Tragweite hat sich, so muß ich ehrlich bekennen, mir, der ich 17 Jahre einem Gremium angehört habe, das in Gleichgewichtsmodellen dachte, erst hier vollends erschlossen. — In Ziff. 4 „Die Moral im Kapitalismus oder: Ist Moral in einem funktionierenden Konkurrenzmarkt überflüssig?“ werden zwei Ansätze einander gegenübergestellt, deren einer versucht, „die Ethik durch das Mechanismusmodell zu eliminieren“, der andere „die Ökonomie im Utilitarismus zu einer Art Meta-Ethik zu machen“ (37); beide scheitern daran, daß sie inkommensurable Größen auf einen Nenner bringen wollen. Schlagend wird die beliebte Behauptung widerlegt, der Unternehmer sei zur Grenz-moral gezwungen. Soweit überhaupt, besteht dieser angebliche Zwang nur für den marginalen Unternehmer; die intramarginalen und erst recht oligopolistische Unternehmer können sich sowohl Schlamperei leisten als auch Edelmut gegenüber ihrer Belegschaft und/oder Kundschaft gestatten. Ganz allgemein koinzidieren Moralität und wohlverstandenes Eigeninteresse auch im wirtschaftlichen Bereich weitgehend; „die Geltung ethischer Normen (kann) Transaktionskosten senken“ (46); schließlich steht alles (verkehrs- oder markt)wirtschaftliche Handeln auf Vertrauen. So legt denn auch „die moderne mikro-ökonomische Theorie ... eine Wiedereinbettung des Marktes und der Motivationsstruktur ... in soziale und ethische Normen nahe“ (47).

Zu Beginn von Ziffer 5 „Die Moralität des Kapitalismus und die Grenzen seiner Rechtfertigung“ entsagt der Verf. dem beliebten, aber allzu billigen Versuch, den Kapitalismus damit zu rechtfertigen, daß er „ohne Zweifel das Allokationsproblem von allen möglichen Systemen mit der geringsten Verschwendung löst“ (47); damit allein ist es für ihn nicht getan. — So untersucht er in 5.1 „Selektivität des Marktes und Verteilungsgerechtigkeit“ mit dem Ergebnis, daß „das Effizienzargument ... noch kein hinreichender Grund (ist) für die Moralität der sich regebenden Verteilung“ (48). Zudem: „Selbst wenn das ökonomische Zurechnungsproblem lösbar wäre, bliebe das Problem der moralischen Zurechenbarkeit“ (ebda); in der Tat ist es ja einer der gängigsten Fehler, diese beiden Zurechnungen in eins zu setzen oder die zweite als selbstverständliche Folge der ersten anzusehen. — Die Überschrift von 5.2 „Grenzen des Subjektivismus in der Wertlehre“ deckt den Inhalt nur unvollkommen ab. „Die reine Katallaxie ist ein Koordinationsideal, aber keine sinnvolle soziale Gesamtutopie“ (54). Abschließend stellt er fest: „Die Berechtigung der Nicht-Finalisierung der Wirtschaft kann in fortgeschrittenen, reichen Gesellschaften nur so weit gehen, wie die Subsistenzbedürfnisse

gesichert sind“ (56), und leitet damit über zu 5.3 „Die Bedeutung der Nicht-Finalisierung der Wirtschaft“, die damit im vornhinein ganz wesentlich dahin eingeschränkt ist, daß ein *Sachzweck* („finis operis“ im Gegensatz zum „finis operantis“) in jedem Fall gewahrt bleiben muß, nämlich die „Subsistenz“ aller, nicht nur der Markt-Aktiven, sondern ebenso der Markt-Passiven, die eben nun einmal auch Menschen sind und das Menschenrecht auf Daseins-erhaltung haben. — Daß das Marktsystem, obwohl als solches auf keine spezifischen Ziele oder Interessen ausgerichtet, die Unternehmer „verteilungsmäßig begünstigt“ (56), ist kein moralischer Defekt, sondern schlechthin damit gegeben, daß „jedes nur denkbare System ... denjenigen Typus (begünstigt), der seiner Systemdefinition (sic! vgl. oben unser viertes „Strukturmerkmal“) an meisten entspricht“ (57). Immerhin bleibe, so urteilt der Verf., „wirtschaftlicher Erfolg weitgehend an wünschenswerte und nützliche Leistungen gebunden“; so rechtfertige der Kapitalismus sich durch seine „Fähigkeit, ... viele Zwecke und individuellen Zielverfügungen so zu vermitteln, daß moralische und ökonomische Freiheit ohne den Krieg aller gegen alle möglich ist“ (ebda).

Unter Ziff. 6 „Einige sozialphilosophische Folgerungen“ zieht der Verf. das Fazit, so in aller Kürze bereits mit der Überschrift von 6.1 „Kapitalismus als Utopie“. — „Als ökonomische Theorie muß (der Kapitalismus) wesentliche Aspekte sozialen Handelns und politischer Integration unbeachtet lassen“ (59). Indem er „Freiheit und Effizienz in ihrem Koordinationsideal zu den einzigen und handlungsleitenden Werten“ erhebt, glaubt er das Problem der Güterabwägung zu umgehen, das sich jedoch, wie an früherer Stelle gezeigt, gerade durch die zwingende Notwendigkeit, bei der Wahl von Allokationsformen zwischen Effizienz und Freiheit abzuwägen, als unumgänglich erweist. — Unter 6.2 folgen einige Präzisierungen zum Begriff „Freiheit“. — Den positiven Abschluß bildet 6.3 „Die Notwendigkeit eines ethischen und sozialen Rahmens für den Kapitalismus“. — Begrüßenswerterweise hatte der Verf. von Anfang an als Strukturmerkmal nicht die Profitmaximierung im engen buchhalterischen Sinn aufgezählt, sondern umfassend die Gewinn- und Nutzenmaximierung, und daran hält er fest. Aber auch bei dieser weiten Fassung wird der „Reichtum menschlicher Handlungsmotive auf Abstraktionen von Rationalität“ reduziert und bleibt „die soziale Einbettung unserer Zielverfolgung außer acht“ (61). *Alexander Rüstow* prägte das Wort vom „Datenkranz“, der nach neoliberalerem Verständnis den eigentlichen „Inhalt des Tellers“ ausmache. Koslowski drückt den gleichen Gedanken mit dem Wort „Rahmen“ aus. „Der Kapitalismus als Sozialtheorie ist material unterbestimmt und unvollständig“ (ebda). „Die Kapitalismus-Theorie bedarf einer Ergänzung durch die Sozialphilosophie und einer Erinnerung daran, daß vernünftige Präferenzen in die Koordination eingehen müssen“ (62). Der Kapitalismus, den Koslowski verteidigt und den er erhalten sehen will, lebt „von einem Ethos der Freiheit und der Arbeit, das er ... allein nicht hervorbringen und erhalten kann“ (ebda); nur einen Kapitalismus in diesem „Rahmen“ verteidigt Koslowski; ihn und nur ihn möchte er als unverzichtbar erhalten sehen.

Beigedrukt ist ein 12 Druckseiten (69 - 80) umfassender „Kommentar“ von J. M. Buchanan. — Wenn ich B. recht verstehe, will er vom Boden eines prinzipiellen Wertagnostizismus argumentieren und beweist — unfreiwillig — mit jeder seiner Aussagen, daß eine solche Argumentation sich selbst aufhebt. In der Auseinandersetzung zur Sache selbst spricht er das an, worin auch ich einen schwachen Punkt in Koslowskis Überlegungen sehe, nämlich

in dem, was er über Präferenzen und deren Stabilität ausführt. Das zu vertiefen würde weit über eine Buchbesprechung hinausführen; der interessierte Leser sei jedoch hiermit eigens auf diesen Kontroverspunkt hingewiesen.

O. v. Nell-Breuning S. J., Frankfurt/M.

Baum, Herbert: Staatlich administrierte Preise als Mittel der Wirtschaftspolitik. Eine empirische Erfolgskontrolle für die Bundesrepublik Deutschland. Band 46 der Schriften zur öffentlichen Verwaltung und öffentlichen Wirtschaft, hrsg. von Peter Eichhorn und Peter Friedrich. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden. 1980. 363 S. DM 78,—.

Die Kölner Habilitationsschrift von Herbert Baum versucht mit großer Sorgfalt systematisch die Einwirkung sämtlicher staatlich-administrierter Preise auf das Preisniveau der BR Deutschland zu erfassen und sie einschließlich der Distributionseffekte möglichst genau zu messen. Daraus werden Empfehlungen für die künftige Politik staatlich-administrierter Preise abgeleitet. — Obgleich in der wettbewerblich orientierten Marktwirtschaft der Primat der Preise als Knappheitsregulator grundsätzlich anerkannt wird, gibt es zahlreiche Fälle von mindestens partiellem „Marktversagen“, die nach Ansicht vieler Theoretiker, Politiker und Verwaltungsbeamter (Administratoren) marktkorrigierende Staatseingriffe in die Preisbildung öffentlicher und auch privater Anbieter erforderlich machen. Durch ein „administratives Reglementierungssystem (soll) im Sinne politischer Zielsetzungen abweichend von den sich unter den Bedingungen freier Märkte herausbildenden Preisen ‚gesteuert‘ werden“ (S. 17). In seiner Einleitung weist Baum auf die „Grundsätze für staatliche Preisregelungen im Hinblick auf die wirtschaftspolitischen Ziele“ der Bundesregierung vom 6. 3. 1970 hin, nach denen „nur soviel staatliche Preisregelungen wie unbedingt erforderlich“ erfolgen sollen. Obzwar also der ordnungspolitische Ausnahmecharakter betont wurde, stellt jedoch der Verf. fest, und zwar u. E. zu Recht, daß Bestrebungen nicht zu übersehen sind, „die eher auf eine Ausweitung der staatlichen Preisadministration hinauslaufen“. Hierfür werden zahlreiche Gründe angeführt.

Eine erste Schwierigkeit der Untersuchung liegt in der *Definition des Begriffs „administrierte Preise“*. Davon hängt selbstverständlich auch das Ergebnis der empirischen Erfolgskontrolle ab, das eigentliche Untersuchungsziel. — Der Begriff „administered price behavior“ wurde von G. C. Means 1955 geprägt als ein „rein privatwirtschaftliches Konzept der Marktpreisbildung“, nämlich zur Kennzeichnung der in der Weltwirtschaftskrise beobachteten Preisstarrheit vieler Industriegüter in den USA, die von Branchen mit einem hohen Konzentrationsgrad angeboten wurden. Im Gegensatz dazu wurde auf die hohe Preiselastizität bei Agrargütern hingewiesen. Die Preispolitik marktmächtiger Unternehmen sei auf eine die „längerfristige Unternehmenskonzeption sichernde, befriedigende Kapitalverzinsung ausgerichtet gewesen“. Die Preisentscheidung hätte „Ähnlichkeit mit einem Verwaltungsakt im Sinne eines nach bestimmten, vorgegebenen Richtlinien ausgeübten Handelns ...“ (S. 23). Daneben habe sich „immer stärker eine Inhaltsbestimmung im Sinne staatlich festgelegter, geregelter oder kontrollierter Preise, die nicht oder nur zum Teil von den privaten Anbietern gebildet werden, entwickelt“. (S. 24). Bezug genommen wird dabei auf den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

Geprüft wird, ob bei privat- und staatlich administrierten Preisen Überschneidungen vorliegen und sie gleichartig ordnungspolitisch zu bewerten seien. „Eine Übergangszone von Markt und Staat bildet der Bereich der öffentlichen Unternehmen, in dem sich betriebswirtschaftliche und gesellschaftliche Zielkriterien verbinden“ (S. 25).

Beide Arten administrierter Preise „zeichnen sich durch eine begrenzte Autonomie von den marktlichen Preisdeterminanten aus, die im Privatsektor auf ökonomischer und im Staatssektor auf legislativer Macht beruht“ (S. 25). Typisch sei für beide Arten, „daß Nachfrage- und Kostenschwankungen sich nur verzögert in der Preisstellung niederschlagen“ (S. 26). Aus diesem weitgehend gemeinsamen Konzept ergibt sich nach Baum die ordnungspolitische Bewertung und die daraus abzuleitende Aufgabenstellung der staatlichen Preis- und Marktpolitik. Denn beide Arten beeinträchtigen zumindest die Funktionsfähigkeit des Preismechanismus; „sie sind insofern mit dem marktwirtschaftlichen Koordinationsprinzip unverträglich und müssen als Ausnahmeerscheinung angesehen werden“ (S. 27). Hingewiesen wird auf die Ausnahmebereiche des GWB. — Kritisch ist zu diesen Ausführungen anzumerken, daß in der Realität i. a. fast alle privat geforderten Preise für kürzere oder längere Zeit von den Anbietern festgelegt sind; erwähnt seien die ausgezeichneten Preise im Einzelhandel, die Preislisten für Industriegüter und Dienstleistungen, die oft über längere Zeit unverändert bleiben, die gebundenen Preise für Bücher und Zeitschriften. Die Preisstarrheit ist für oligopolistische Märkte auf den ersten Blick kennzeichnend; doch sind Abweichungen von Listenpreisen von offiziell angekündigten Mengenrabatten bis zu Sondernachlässen (Geheimrabatte) als Zeichen für das Spielen der Preise je nach der Marktsituation bei privat festgelegten Preisen keine Seltenheit. Erinnert sei an das Durchlöchern der vertikalen Preisbindung von Markenartikeln, falls die Preise vom Handel oder von den Verbrauchern als nicht marktgerecht angesehen wurden.

Da dies bei staatlich administrierten Preisen weitaus seltener — weil gesetz- usw. -widrig — der Fall ist, sind sie aus wettbewerblicher Sicht noch problematischer, auch wenn sie aus sozial verständlichen Gründen usw. festgelegt worden sind.

Zur Erfolgskontrolle ist eine quantitative Angabe über den Anteil der preisadministrierten Güter und Dienstleistungen am Warenkorb des Preisindex für die Lebenshaltung sinnvoll. Hierbei werden in Auslegung der Definition nach dem „Grad der Unmittelbarkeit der staatlichen Preisintervention“ fünf Kategorien unterschieden:

1. Leistungen und Entgelte, die vom *Staat* oder von öffentlich-rechtlichen Anstalten *direkt* den Endverbrauchern *dargeboten* bzw. von ihnen erhoben werden — wie z. B. die Tarife für Verkehrsmittel, Gebühren der Post, der Rundfunk- und Fernsehanstalten, die Kraftfahrzeugsteuer, usw. Ihr Anteil am Warenkorb wird je nach Haushaltstyp mit 4 - 5 % beziffert.
2. Leistungen, die zwar von privaten Anbietern — z. T. unter öffentlicher Beteiligung — an die Endverbraucher geliefert werden, deren Preisstellung jedoch einer *staatlichen Genehmigung* bedarf. Als wichtigste Beispiele sind zu nennen Mieten für Sozialwohnungen, Preise für Elektrizität, Arzt- und Krankenhausbehandlung, private Krankenversicherung. — Auf diese Gruppe entfällt mit 11 - 18 % der größte Anteil der staatlich administrierten Verbraucherpreise.

3. Güter, deren Preise zum Teil durch *Variation der Verbrauchssteuern* reguliert werden, wie Tabakwaren, Bohnenkaffee, Branntwein und Bier. Bei diesen Gütern spaltet Baum in einen administrierten und einen freien Anteil auf. Ersteren berechnet Verf. mit 3 - 4 %.
4. Als Nahrungsmittel, die im Zuge der *EG-Agrarmarktordnungen* auf der Erzeugerstufe preislich reguliert werden, die also aus der Sicht der Verbraucher in einer vorgelagerten Stufe und damit indirekt reguliert werden. Dabei werden die prozentualen Anteile der Produzentenerlöse an den Verbraucherpreisen für die einzelnen Nahrungsmittel annahmegemäß als administrierter Wägungsanteil verwandt. Der so errechnete Anteil schwankt zwischen 7 und 10 %.
5. In allen Endverbraucherpreisen ist ein *administrierter „Preissockel“* enthalten, der sich aus dem Vorleistungscharakter verschiedener preisadministrierter Güter ergibt, und Dienste, so z. B. Energie, Transporte durch Lkw, Eisenbahnen, Inanspruchnahme der Dienstleistungen der Post. Sie gehen in die Anteilsrechnung mit 3 % ein.

Baum errechnet aus der Zusammenfassung der einzelnen Gütergruppen einen *gesamten administrativ* — gemeint ist offensichtlich staatlich administrativ *kontrollierten Preisanteil* an den Verbrauchsausgaben im Lebenshaltungsindex je nach unterstelltem Indexhaushalt von 29 % bis 38 % (S. 43). Dieser relativ hohe Anteil kann aber nicht als Manövriermasse für wirtschaftspolitische Strategien gelten, weil sie u. a. verschiedenen Entscheidungsträgern zugeordnet ist. Auch über Verbrauchssteuern kann der Staat unter Berücksichtigung des fiskalischen Zwecks nur bedingt verfügen.

Nach Baum „ist schwer abschätzbar, bis zu welchem Grad und auf welche Dauer ökonomisch-politische Ziele zu Lasten und unter Verdrängung der Marktkräfte durchgesetzt werden können“ (S. 47).

Wir haben die Schwierigkeiten der Definition der administrierten und teiladministrierten Preise ausführlich geschildert, um zu zeigen, daß die Ansatzpunkte für eine Erfolgskontrolle überaus problematisch sind, auch wenn man sich nur auf die Beschränkung der Preisunterschiede beschränkt, was u. E. zumindest in Teilbereichen angefochten werden kann. Denn administrierte Preise werden als „Mehrzweckwaffe“ verwandt. Erinnerung sei an die Abgabepreise des Spiritusmonopols, an die Besteuerung von Tabakwaren als Versuch, die Nachfrage für Spirituosen und Zigaretten einzuschränken, an die Einkommenssicherung der Landwirte, Beschäftigungssicherung öffentlicher Bedienstete usw.

Davon abgesehen ist und bleibt es außerordentlich schwierig, die Differenz zwischen administrierten und Marktpreisen zu ermitteln, zumal auf hochkonzentrierten Märkten — Marktform, enges Angebotsoligopol oder -monopol — der Wettbewerb nicht immer ausreichend funktioniert.

Baum weiß um diese Problematik sicherlich. Denn in seinem dritten Kapitel „*Staatlich-administrative Preisinterventionen und Marktmacht*“ geht er allerdings unter einer anderen Problemstellung, nämlich „*Ansatzpunkte Staatlicher Preiseinflußnahme auf privaten Märkten*“ auf Fragen der durch Marktmachtanwendung ausgelöste Einbußen der Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs und dadurch überhöhte Preisforderungen ein (S. 49). Er untersucht, „ob das Problem mißbräuchlich überhöhter Preise privater Anbieter aufgrund von Marktmacht durch staatlich administrative Preisinterventio-

nen wirksam gelöst werden kann“ (S. 50). Ausführlich wird dabei auf die Frage der Mißbrauchkontrolle durch das Bundeskartellamt und die Gerichte vor und nach den jüngsten GWB-Novelle eingegangen. Gefragt wird nach Kriterien „zur Unterscheidung zwischen ordnungskonformer Marktaufsicht und staatlicher Preisreglementierung...“ (S. 97). Kritisch verhält sich Verf. gegenüber einer „vorbeugenden Mißbrauchkontrolle“ sowie der „Konkurrenzfunktion öffentlicher Unternehmen“, die einen Preisdruck über die Reaktionsverbundenheit auf private Anbieter ausüben könnten. Insgesamt sieht Verf. zu Recht „nur geringe Erfolgchancen...“, erhebliche ordnungspolitische Unverträglichkeiten“ und Finanzierungsrestriktionen. — Uns scheint für die Themenstellung dieses an sich hoch interessante Kapitel als all zu umfangreich (73 S.), obzwar die Transformationstendenzen zur staatlichen Preisregulierung durch das Bundeskartellamt eine Zeit lang virulent waren. Nicht genügend wird jedoch betont, daß die Tätigkeit des BKartA. ein „fleet in being“ darstellt, die grundsätzlich die Verhaltensweisen deutscher Unternehmen durchaus im Sinne eines mehr marktkonformen Verhaltens beeinflußt.

Noch ausführlicher — nämlich auf rund 100 Seiten — werden „*Staatliche Preisregulierungen in wettbewerblichen Ausnahmebereichen*“ abgehandelt. In diesen Bereichen sind bekanntlich durch die §§ 99 - 103 GWB wegen zumindest partiellem „Marktversagen“ sowie unter der Annahme einer wirksamen Fachaufsicht — so bei Banken und Versicherungen — einige Ausnahmen gegenüber dem allgemeinen Kartellverbot zugestanden worden. Eingehend wird dabei die dem Verfasser besonders naheliegende Frage der Güterverkehrsmärkte und die durch staatlichen Dirigismus ausgelöste Ineffizienz untersucht.

Trotz aller Bemühungen um mehr Marktwirtschaft wurden keine entscheidenden Integrationserfolge erzielt. „Derzeit kommt der Bekämpfung der Finanzkrise der Deutschen Bundesbahn, die durch den Konkurrenzdruck auf freien Verkehrsmärkten noch verschärft werden könnte, der Wahrung gesamtwirtschaftlicher und raumordnungspolitischer Interessen ... hohe Priorität zu“ (S. 124/125). Eine empirische Erfolgskontrolle in wettbewerblichen Ausnahmebereichen erfordert nach Herbert Baum eine Beschränkung auf einen Anwendungsfall, weil die Varianten administrativer Preisinterventionen äußerst unterschiedlich sind und „eine zusammenfassende Analyse kaum gestatten“ (S. 125). Diese an sich zutreffende Aussage schränkt u. E. den Versuch einer generellen „empirischen Erfolgskontrolle administrierter Preise“ erheblich ein. Deshalb bewegt sich der Verfasser auf einer schmalen Gratwanderung zwischen verallgemeinernden Aussagen und Detailschilderungen. — Herbert Baum gibt einen umfassenden Überblick auf die differenzierten Preisinterventionen bei Eisenbahn, Binnenschifffahrt und gewerblichem Straßengüterverkehr unter Ausklammerung von Luft- und Rohrleitungstransporten, d. h. den jüngeren Verkehrsträgern. Nach seiner Meinung ist ein Referenzsystem — „zunächst mit staatlich garantierten Mindestpreisen — ... unter den möglichen Alternativen der geeignetste Weg, die Güterverkehrsmärkte an eine marktwirtschaftliche Preisbildung heranzuführen“; er räumt diesem Konzept jedoch nur relativ geringe Durchsetzungschancen ein (S. 234).

Im fünften Kapitel „*Administrierte Preise und Preisniveaustabilität*“ wird die Wirkung staatlich administrierter Preise auf das Preisniveau zu klären versucht, nämlich, ob diese mehr oder weniger als nicht-administrierte Preise zur Geldentwertung beitragen. Herbert Baum errechnet, daß für die Periode

1968 bis 1975 der Preisauftrieb der administrierten Preise sechs Prozent über den Lebenshaltungskosten lag. Die Frage, ob bei technisch einwandfreier Instrumentalisierung der administrierten Preise nicht doch gesamtwirtschaftlich beachtliche Stabilisierungsgewinne zu erzielen sind, wird untersucht und verneint.

Relativ kurz werden im vorletzten Kapitel die „*Distributionswirkungen administrierter Preise*“ analysiert mit dem Ergebnis, daß diese „überwiegend die Bezieher niedrigerer Einkommen stärker“ belasten als die Bezieher höherer Einkommen, was aber durch die Einkommensentwicklung zu überwiegenden Teilen überkompensiert wurde (S. 306).

Auf diesen Teilergebnissen aufbauend, ergeben sich H. Baums „*Empfehlungen für die künftige Politik staatlich administrierter Preise*“: Mehr Marktorientierung, klare Vorgabe von Zielen und Zielprioritäten sowie Leitlinien für die weitere Ausgestaltung und Entwicklung einer zielorientierten Preispolitik; Stärkung der Marktkräfte und Zurückdrängung der staatlichen Preiseinflußnahme.

H. Baums Untersuchung gibt einen hervorragenden Überblick über die diffuse Welt staatlicher Eingriffe in das interdependente marktwirtschaftliche Preissystem und die dadurch ausgelösten Störungen wie auch — und das kommt wohl etwas zu kurz — die Motivation des Staates zu solchen Eingriffen. Wenn z. B. gesetzlich vorgeschrieben ist, daß die Energieversorgung billig und *sicher* zu erfolgen habe, muß die Genehmigungsbehörde die Sicherheit in ihrer Preissetzung berücksichtigen. In der gegenwärtigen Finanzkrise der Gebietskörperschaften sollte versucht werden, durch Privatisierung den Staatsanteil dort zu senken, wo private Unternehmen kostengünstiger anbieten können. Doch scheint es außerordentlich schwierig zu sein, in dem Sozialstaat Bundesrepublik Deutschland bei hohem Einfluß der in Gewerkschaften organisierten Staatsbediensteten ein Weniger an Administration im Bereich der Preise zu erreichen!

B. Röper, Aachen

Heilemann, Ulrich: Zur Prognoseleistung ökonometrischer Konjunkturmodelle für die Bundesrepublik Deutschland. Duncker & Humblot, Berlin - München 1981. 203 S. DM 96,—.

Das Bemühen wirtschaftspolitischer Instanzen, die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu verstetigen, hat zu einem erhöhten Prognosebedarf geführt.

Unter Prognose wird dabei sowohl eine „status quo“-Vorhersage (d. h. ohne wirtschaftspolitische Intervention) als auch eine Vorhersage unter Berücksichtigung einer Intervention verstanden. Der Autor untersucht im Rahmen der Arbeit die Prognoseleistung von drei ökonometrischen Modellen, nämlich des Lüdeke-Modells, des Bundesbank-Modells und des RWI-Modells.

Im zweiten Kapitel werden zunächst die Kriterien für einen solchen Vergleich erörtert. Ausgehend von einer Konkretisierung der wirtschaftspolitischen Ziele und Instrumente des Stabilitätsgesetzes erörtert der Autor die Genauigkeitsanforderungen an Prognosen und die verschiedenen Konzepte ihrer Messung wie z. B. absoluter und relativer Prognosefehler, Theil'scher Ungleichheitskoeffizient und Januskoeffizient. Daneben werden die drei Modelle bezüglich ihrer „Bedingtheit“ durch exogene Variablen beschrieben. Der

Autor versteht darunter den Anteil des Bruttosozialprodukts, der primär (oder sekundär) durch exogene Variablen bestimmt ist. Eine solche Definition ist natürlich sehr willkürlich. Man übersieht dabei insbesondere, daß das Bruttosozialprodukt nur eine der zu prognostizierenden endogenen Variablen (vielleicht nicht einmal die wichtigste) ist und daß in ökonometrischen Modellen grundsätzlich alle endogenen Variablen zu hundert Prozent durch exogene und verzögerte endogene Variablen (reduzierte Form) oder sogar durch verzögerte und unverzögerte exogene Variablen (finale Form) bestimmt sind. Daher läuft eine Beschreibung der Bedingtheit der endogenen Variablen darauf hinaus, kurz-, mittel- und langfristige Multiplikatoren der exogenen Variablen anzugeben. Dabei mag es wichtig sein, wie der Autor betont, zwischen den Multiplikatoren kontrollierbarer und nichtkontrollierbarer exogener Variablen zu unterscheiden. Eine solche Unterscheidung übersieht allerdings, daß in einer außenhandelsabhängigen Wirtschaft die Impulse des Auslandes im Rahmen eines nationalen Modells teilweise nur mit Hilfe exogener Variablen darstellbar sind. Ein Modell, das nur kontrollierbare exogene Variable enthält, ist dann fehlspezifiziert. Wichtiger ist daher die Frage, welche exogenen Variablen sich im Prognosezeitraum anders als bisher entwickeln werden und welche exogenen Variablen aus externen Informationen oder univariaten Zeitreihenmodellen ausreichend zuverlässig prognostizierbar sind.

Das aus diesen Gründen unzureichende Bedingtheitskriterium des Autors führt zu einer vergleichsweise positiven Bewertung (geringe Bedingtheit) des RWI-Modells.

Die folgende vergleichende Analyse der Prognoseleistung der drei ökonometrischen Modelle ist sehr interessant und stellt einen wichtigen Forschungsbeitrag dar. Daß der Autor mit den einzelnen Modellen unterschiedliche Simulationsexperimente unternimmt, beruht wesentlich auf unterschiedlicher Verfügbarkeit der Daten und ist ihm insofern nicht vorzuwerfen. Tabellen, die einen unmittelbaren Vergleich der ex-post-Prognosefehler der drei Modelle für einzelne Variable erlauben, hätten dem Leser jedoch das Studium der Arbeit wesentlich erleichtert. Eventuell wären auch Graphiken für die wichtigsten Variablen anschaulicher gewesen. Auch ein Vergleich mit den Prognosen der Forschungsinstitute und/oder des Sachverständigenrates wäre sehr interessant gewesen. Die Arbeit enthält aber wichtige Hinweise auf die Prognoseleistung der genannten Modelle. Unbeantwortet bleibt die Frage, ob die unterschiedliche Prognoseleistung direkt auf Inkonsistenzen im theoretischen Ansatz der weniger leistungsfähigen Modelle zurückgeführt werden kann. Eine abschließende Beurteilung der Modelle kann die vorliegende Arbeit nicht liefern. Sie war auch nicht zu erwarten.

Ebensowenig kann aus den vorliegenden Ergebnissen auf die komparative Güte ökonometrischer Prognosen geschlossen werden.

Insgesamt enthält das Buch von Heilemann wichtige Informationen über die drei genannten Modelle. Es kann allen denjenigen empfohlen werden, die sich mit gesamtwirtschaftlichen Prognosen befassen.

G. Hansen, Kiel

Roberts, Charles C.: Konjunkturprognosen und Wirtschaftspolitik. Bund-Verlag, Köln 1981. 136 S. DM 76,—.

Zwei führende Institutionen wirtschaftspolitischer Beratung haben sich in der BRD in den letzten Jahren etabliert: Der SVR und fünf führende Wirtschaftsforschungsinstitute, die halbjährlich gemeinsame Gutachten und Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung vorlegen. Angesichts der starken Beachtung, die sie in der Öffentlichkeit finden und vor dem Hintergrund der schweren wirtschaftlichen Probleme, vor die sich die BRD gestellt sieht, erscheint es ebenso angebracht wie nützlich, daß sich in der letzten Zeit eine Reihe von Autoren mit der Qualität der wirtschaftspolitischen Beratung durch diese Institutionen auseinandersetzen. In der Gruppe von Kritikern reiht sich nun mit C. C. Roberts ein Autor ein, der nicht nur die Methoden, sondern auch die von SVR und Wirtschaftsinstituten vertretenen theoretischen Konzepte überprüfen und kritisieren will. Roberts' Interesse liegt in seinem Buch primär darin, nachzuweisen, daß und warum sowohl der SVR als auch die Institute keine qualifizierte wirtschaftspolitische Beratung leisten könnten: Er bemüht sich, zu zeigen, daß sie die theoretischen Zusammenhänge und Wirkungsgesetze des in der BRD „real existierenden Monopolkapitalismus“ (S.114) nicht verstanden haben und daher ihre Prognosen zwangsläufig falsch sein müssen.

Roberts geht in drei großen Schritten vor: Im ersten Teil seiner Arbeit definiert er eine Reihe von Gütekriterien für Prognosen, anhand derer er die Prognosen von SVR und Wirtschaftsforschungsinstituten überprüft. Aus dem seiner Meinung nach überaus schlechten Ergebnis dieser Qualitätsprüfung folgert er, daß es den Prognostikern an theoretischer Fundierung mangle. Im zweiten Teil setzt er sich dann mit den theoretischen Vorstellungen von SVR und Instituten auseinander, um zu zeigen, daß deren Theorien keine Erklärungen der Konjunkturabläufe im „Monopolkapitalismus“ bieten. Im dritten Teil schließlich versucht der Autor zu zeigen, warum nach seiner Ansicht die konsequente Verfolgung der wirtschaftspolitischen Strategien von SVR und Instituten die BRD über kurz oder lang in die „wirtschaftspolitische Katastrophe“ (S. 110) führen müsse.

Seine Kritik erscheint ihm dabei weitreichend genug, um im Verlauf der Argumentation eine Abrechnung mit der von ihm empfundenen Gewerkschaftsfeindlichkeit der Institute und des SVR ebenso zu erlauben, wie einen Angriff gegen die Ideologie der „Medien“ in der BRD (S. 110) schlechthin und die Infragestellung der Demokratiefähigkeit der Ökonomen bei SVR und Wirtschaftsforschungsinstituten (S. 114 f.).

I. Wiewohl vom ökonomischen Standpunkt aus die Treffsicherheit einer Prognose allein nicht als ausreichendes Gütekriterium angesehen werden kann, stellt die Erwartungstreue der von SVR und Instituten abgegebenen Voraussagen in dem Buch den alleinigen Maßstab für die Qualität der Prognosen dar. Vier Kriterien sollen die Treffsicherheit der Prognosen messen:

In Anlehnung als Theils (Applied Economic Forecasting, Amsterdam 1966, S. 19 ff.) Vorschlag regrestriert Roberts jeweils die Prognosewerte (y^p) auf entspr. Realisationen (y) und eine Konstante.

Eine Prognose wird also um so schlechter bezeichnet, je mehr in der Regressionsgeraden $y^p = \hat{a} + \hat{b}y$ der geschätzte Wert \hat{a} von Null und

\hat{b} von Eins abweicht, d. h. je mehr die Regressionsgerade von der 45° Linie entfernt ist in einem Diagramm, an dessen Achsen Prognose und Realisation abgetragen sind.

Aus dieser Regression wird zweitens das R^2 berechnet. Je höher R^2 , desto besser nach Roberts die Prognose. Dieses Maß ist jedoch nur bedingt sinnvoll: nämlich dann, wenn die Regressionsgerade sehr nahe bei der 45° Linie liegt. Ein hohes R^2 bei einer Regressionsgerade, die ein stark von Null verschiedenes Absolutglied und eine von Eins abweichende Steigung aufweist, deutet zwar auf einen statistischen Zusammenhang zwischen Prognose und Realisation. Dieser Zusammenhang erlaubt aber keinerlei Aussage im Hinblick auf die Treffsicherheit der Prognose. R^2 erscheint nur sinnvoll als zusätzliches Kriterium bei einer „guten“ Regressionsgeraden.

Das dritte Kriterium ist der durchschnittliche Prognosefehler als Maß für durchschnittliche Über- oder Unterschätzung, das vierte Kriterium schließlich der relative Fehler, definiert als das Verhältnis von mittlerem quadratischem Fehler zum quadratischen Mittel der prognostizierten Größe.

Die Qualitätskontrolle wird auf die prognostizierten Wachstumsraten im Konjunkturablauf wichtiger Größen angewendet: Bruttosozialprodukt, Konsum, Investition, Ex- und Import, Erwerbstätige, Sparquote und Preisniveau, sowie eine Reihe von Teilaggregaten zu den genannten Variablen. Untersucht werden jeweils Prognosen für das zum Prognosezeitpunkt laufende Halbjahr, die beiden folgenden Halbjahre und das gesamte Jahr nach der Prognose. Der Prüfzeitraum umfaßt die Jahre 1973–79 für fast alle Variablen. Die von Roberts repräsentierten Ergebnisse sind leider wenig informativ: In den Regressionsergebnissen findet man, mit zwei Ausnahmen, keine der heute in allen wissenschaftlichen Arbeiten als Standard üblichen statistischen Prüfmaße wie t- bzw. F-Test, der hier angebracht wäre, oder DW-Statistiken. Die Aussagekraft der Ergebnisse bleibt mithin offen. Roberts verweist den Leser stattdessen auf „instinktive Vermutungen“ (S. 13), die er im allgemeinen statistischen Aussagen vorzuziehen scheint. Die von Roberts beanspruchte Wissenschaftlichkeit seiner Kritik fällt damit für die Überprüfung der Prognosen fort. Betrachtet man die in zahlreichen Schaubildern dargestellten Ergebnisse näher, so stellt man zudem fest, daß die Regressionsgeraden häufig deshalb so weit von der 45° Linie abweichen, weil ein einzelner Ausreißer das Ergebnis stark beeinflusst. Hier macht sich besonders der geringe Sample-Umfang störend bemerkbar, die Plausibilität der Ergebnisse fällt weiter ab. Roberts Ergebnisse der Theilschen Tests sind mithin für eine Beurteilung der Prognosen wenig brauchbar.

Ausgehend von seinem Ergebnis ungenügender Treffsicherheit der Prognosen testet Roberts anschließend, inwieweit den Prognostikern wenigstens die Erfassung des Trends der Zielvariablen gelingt. Trenderfassung heißt hier zunächst: Prognose einer positiven Wachstumsrate, wenn die Realisation positiv ist und entsprechend für negative Raten. Die Beurteilung der Vorhersagen anhand dieses — zweifelhaften — Gütekriteriums stützt sich allein auf graphische Präsentation. Sie ist wiederum gerade wegen der kleinen Stichproben für den Leser unbefriedigend, insofern Roberts verallgemeinernde Schlüsse daraus zieht.

Nach Treffsicherheit und Trenderfassung überprüft Roberts schließlich die Fähigkeit der Prognostiker, Wendepunkte, d. h. Änderungen der kon-

junkturrellen Entwicklungsrichtung vorherzusagen (S. 60). Wiederum ist die Präsentation der Ergebnisse so mangelhaft, daß der Leser Roberts' Schluß, die Prognostiker seien unfähig, Richtungsänderungen vorherzusehen (S. 64), nicht akzeptieren kann: Der Autor arbeitet mit einer nicht weiter qualifizierten quadratischen Trendfunktion (S. 61), unterscheidet willkürlich zwischen konjunkturrellen und nicht konjunkturrellen Schwankungen (S. 62) und stützt seine Analyse schließlich allein auf graphische Darstellungen. Seine Ergebnisse sind kaum nachvollziehbar und für allgemeine Schlußfolgerungen ungenügend.

Die Diskussion in diesem Teil des Buches beschränkt sich fast ausschließlich auf die Ergebnisse des Theilschen Tests und die Prüfungen der Trend-erfassung. Dem Leser, der aus den genannten Gründen Roberts' Ergebnisse als wenig informativ empfindet, bleibt es überlassen, anhand der graphischen Darstellungen und der mittleren und relativen Fehler, die dem Anhang II entnommen werden können, sich selbst ein Bild von der Prognosequalität zu machen.

Das Ergebnis dieser Eigenleistung läßt sich skizzieren: Die Prognosequalität sinkt mit der Länge der Prognoseperiode. Preisniveauprognosen sind die sichersten, gemessen am relativen Fehler. Nominale Größen werden besser prognostiziert als reale, Gesamtaggregate besser als Teilaggregate. Während für das laufende Halbjahr etwa ebensoviele Variablen im Schnitt unter- wie überschätzt werden, ist die Tendenz zur Überschätzung bei längeren Prognoseperioden größer. Die graphische Darstellung zeigt für eine Reihe von Variablen, daß gerade für reale Teilaggregate in einigen Jahren sehr schlechte Prognosen abgegeben wurden. Der Wert Roberts' Arbeit liegt denn schließlich in diesem Teil darin, den Leser vor zu großer Prognosegläubigkeit zu warnen; für den Wirtschaftspolitiker ein natürliches, für den Ökonom jedoch kaum ein aufregendes Ergebnis.

Dem Schluß des Autors, den Prognostikern sei weder die theoretische Durchdringung des kapitalistischen Wachstumsprozesses noch ihre empirische Umsetzung gelungen (S. 77), kann der Leser jedenfalls nicht folgen. Zumal das dahinter stehende Postulat, aus der Güte einer Prognose müsse man auf die theoretische Erfassung des Gegenstandes schließen können (S. 85), logisch falsch ist — man denke nur an die oft hervorragenden kurzfristigen Prognoseeigenschaften von Box-Jenkins Modellen, die auf jede Formulierung von Verhaltensgleichungen verzichten.

II. In seiner Kritik der theoretischen Grundlagen der Prognosen des SVR geht es Roberts v. a. darum, zu zeigen, daß die beiden Strategieelemente des SVR, Lohnzurückhaltung und Konsolidierung des Staatshaushalts zur gleichzeitigen Bekämpfung von Inflation und Arbeitslosigkeit, keine geeigneten Maßnahmen sind. Roberts greift besonders die Lohnpolitik an: Seine Behauptung, Lohnzurückhaltung verschärfe die Krise, statt sie zu bekämpfen, zu beweisen, ist sein primäres Erkenntnisziel. (Nach seiner Ansicht entging die BRD bisher v. a. deshalb dem Chaos, weil sich die Gewerkschaften nicht immer mit ihren Lohnforderungen zurückhielten (S. 113)).

Roberts' Analyse und Argumente gründen sich auf ein Bild der Wirtschaft der BRD, das gekennzeichnet ist von: Monopolkapitalismus, d. h. Vermachtung aller Märkte, Unternehmen, deren Wirtschaftsziele die Verteidigung von Marktmacht (S. 102 f.) und die Erzielung, aber nicht Maxi-

mierung von Gewinn sind, und gesamtwirtschaftlich gesättigte Märkte, d. h. eine Preiselastizität der Gesamtnachfrage von Null (S. 95). Diesem offenbar als dogmatisch akzeptierten, nicht weiter diskutierten oder erläuterten Bild stellt Roberts die Ideen des SVR gegenüber.

Roberts erster Einwand gegen die Konzepte des SVR ist rein dogmenhistorisch, der SVR verkenne die „Keynesche Revolution ... die wichtigste theoretische Entwicklung auf dem Gebiet der theoretischen Nationalökonomie“ (S. 92). Sein weiteres Argument läuft darauf hinaus, dem SVR zu unterstellen, seine Ideen seien auf die Existenz einer Wirtschaft mit vollkommener Konkurrenz gegründet. Diese Unterstellung ist jedoch nicht haltbar. Die von Roberts aufgeführten Vorstellungen des SVR benötigen als Annahmen vielmehr eine preiselastische Gesamtnachfrage und Unternehmen, die auf Kosten- und Nachfragevariation mit Outputvariation reagieren, Annahmen, die viel allgemeiner sind, als die vollständiger Konkurrenz. Die Diskussion gipfelt in der Feststellung, der SVR habe offensichtlich in der Analyse versagt (S. 107). Wie das Ergebnis des ersten Teils, so ist auch dieses wenig brauchbar, einerseits, weil die Argumentation des SVR nicht korrekt nachvollzogen wird, andererseits, weil jeder Hinweis auf die empirische Relevanz des vom Autor postulierten Realitätsbildes fehlt. Die Folgerung, Konzepte wie Ratschläge des SVR seien falsch, weil unvereinbar mit der Wirklichkeit, ist nicht akzeptabel.

III. Im letzten Schritt versucht Roberts nun zu zeigen, daß die konsequente Anwendung der Ideen des SVR in die Katastrophe führen müßte. Sein Argument gründet sich wiederum auf ein Dogma: ohne weitere Diskussion werden die kreislauftheoretisch begründeten Verteilungstheorien Kaleckis, Kaldors und Pasinettis als gültige Erklärungen der Realität eingeführt (S. 111). Roberts argumentiert, der — von ihm dem SVR unterstellte — Ansatz zur Belebung der Investitionsnachfrage, Lohnsenkung zur Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilung (S. 110), sei das falsche Rezept: Diese Politik führe in die Katastrophe, da sie Nachfrage und Investition dämpfe und die Arbeitslosigkeit erhöhe (S. 113). Zur Investitionsförderung müsse vielmehr die Nachfrage belebt werden, und zwar durch Lohnsteigerung und Ausweitung des staatlichen Defizits.

Die wesentliche Schwäche der theoretischen Analyse des SVR liegt für Roberts in der These der Vereinbarkeit von Preisstabilität und Vollbeschäftigung (S. 86 ff.). Seine eigenen wirtschaftspolitischen Vorstellungen dagegen konzentrieren sich auf die ursprüngliche Phillipskurve und wohlbekannte, traditionelle keynesianische Ideen der Nachfragesteuerung, v. a. durch Einkommenspolitik (S. 118). Der Autor bemüht sich über Seiten hinweg, solche längst bekannte Konzepte des Keynesianismus für den „realexistierenden Monopolkapitalismus“ (S. 114) wiederzubeleben. Sein Versuch bleibt jedoch in unklarer, logisch inkonsistenter Aneinanderreihung von willkürlichen, weder theoretisch noch empirisch begründeten Postulaten und nonsequiturs stecken (S. 116 - 120). Überdies ist für die Aktualität seines Gedankengutes bezeichnend, unter dem Buchtitel „Konjunkturprognosen und Wirtschaftspolitik“ nicht einen einzigen Gedanken an das Problem der mittelfristigen Auflösung des Phillipskurven-Trade-Offs durch die Erwartungsbildung der Marktteilnehmer zu verwenden. Neu und fruchtbare Kritik an den Konzepten des SVR ist aus Roberts Buch nicht zu gewinnen.

IV. Was bleibt nach der Lektüre des Buches ist die Erinnerung an lange bekannte Forderungen nach Verbesserung der Prognosetechnik und nach klarer Formulierung der theoretischen Standpunkte in der wirtschaftspolitischen Diskussion. Über dieses Allgemeine hinaus vermitteln Roberts' Ergebnisse leider keine neue Erkenntnis.

J. von Hagen, Bonn

Pohl, Rüdiger: Theorie der Inflation. Grundzüge der modernen Makroökonomik. Franz Vahlen, München 1981. 316 S. Kart. DM 38,—.

Die häufig beschworene Inflation der Inflationsliteratur hat auch ihr Gutes: Nach der „Inflation“ von Woll und der „Neuen Inflationstheorie“ von Frisch liegt jetzt mit der „Theorie der Inflation“ von Pohl ein ausgesprochenes Lehrbuch vor, das auf Grund seiner grundsätzlich anders gearbeteten Zwecksetzung die beiden zuerst genannten Schriften in hervorragender Weise zu ergänzen vermag.

Pohl gliedert seine Ausführungen in vier große Themenkomplexe: (1) Begriff und Messung der Inflation, (2) Inflationsanstöße, (3) Inflationwirkungen und (4) Inflation als Prozeß. Die Stoffauswahl umfaßt neben dem für ein Inflationslehrbuch wohl unabdingbaren Standardprogramm auch weniger Geläufiges, unter anderem eine Reihe von Fragestellungen, die zwar für den gesamten Problemkomplex von größter Bedeutung sind, die aber in der einschlägigen Lehrbuchliteratur entweder überhaupt nicht oder nur äußerst stiefmütterlich behandelt werden. Zu nennen wären hier insbesondere der Abschnitt über ökonomische Indexpzahlen, die modelltheoretische Analyse der Wachstumseffekte der Inflation und die Ausführungen über optimale Inflationsraten in beschäftigungs-, wachstums- und verteilungspolitischer Hinsicht.

Der Lehrbuchcharakter der Schrift wird von Pohl dadurch unterstrichen, daß er in Form von Leseplänen ausführliche Benutzungshilfen gibt, den einzelnen Kapiteln die jeweiligen Lernziele voranstellt, in sogenannten „Kästen“ die wichtigsten Aussagen überblicksartig und übersichtlich zusammenstellt und am Ende eines jeden Kapitels einige Übungsaufgaben zur Überprüfung des Lernerfolgs anfügt. Dabei gelingt es ihm, die in ähnlich strukturierten Lehrbüchern häufig zutage tretende oberlehrerhafte Betulichkeit zu vermeiden, so daß sich auch der mit der Materie schon vertraute Leser in einem positiven Sinne angesprochen fühlt.

Alle zur Zeit miteinander konkurrierenden Inflationstheorien kommen ausführlich zu Worte. Jedoch nimmt Pohl eindeutig Partei: Am vielversprechendsten scheinen ihm noch die Konfliktansätze (Einkommensanspruchsverhalten) zu sein, sofern sie — und hierauf liegt die Betonung — den monetären Faktor mit einbeziehen. Dieser Standpunkt wird ausführlich und in überzeugender Weise in Kapitel 5 (S. 241 ff.) begründet, das (neben Kapitel 1) auch insgesamt gesehen das gelungenste ist.

Als ein wenig belastend wird indessen so mancher Leser den abschnittsweise stark aufgeblähten formalen Apparat empfinden. Insbesondere sind die Stabilitätsanalysen des neo-klassischen und des keynesianischen Makromodells unter dem Inflationsaspekt weitgehend entbehrlich, was Pohl vermutlich auch dazu bewegen hat, das Buch mit dem (nun wiederum etwas zu viel versprechenden) Untertitel „Grundzüge der modernen Makroökonomik“ zu versehen. Etwas zu aufwendig geraten ist außerdem die Behandlung der

gängigen monetären Wachstumsmodelle, zumal sich die für die Hauptfragestellung relevanten Ergebnisse — Einflußrichtung der Inflationsrate auf das Wachstumsniveau des Sozialprodukts und des realen Konsum — durchaus einfacher (und damit für den studentischen Benutzer des Buches verständlicher) hätten darstellen lassen.

Aber auch in der Sache selbst sind einige Vorbehalte anzumelden. So wird etwa das Keynesische Unterbeschäftigungsgleichgewicht mit der Existenz starrer Nominallohne begründet (S. 74 f.), und es entspricht ganz sicher nicht keynesianischem Geist, wenn man die Beschäftigungseffekte einer Geldmengenerhöhung auf steigende Preise und die (bei gegebenem Nominallohn-niveau) daraufhin eintretende Reallohnsenkung zurückführt (S. 79). Im Zusammenhang mit den Beschäftigungswirkungen der Inflation wird hingegen bei der Darstellung der monetaristischen Position (S. 146 ff.) kein Bezug auf die Nobelpreisrede von Friedman genommen, in der übrigens auch die „unplausible Prämisse“ vermieden wird, „daß alle ‚Mitwirkenden‘ in einer Modellwirtschaft die gleichen Inflationserwartungen haben“ (S. 120). Schließlich unterstellt Pohl bei der Behandlung der monetären Wachstumsmodelle vom Typ Keynes-Wicksell fälschlicherweise einen gleichgerichteten Zusammenhang zwischen Vermögen und Sparen, also eine Art Anti-Pigou-Effekt, der statt Stabilität bei Vollbeschäftigung mit Sicherheit chronische Unterbeschäftigung garantieren würde.

Ungeachtet derartiger Einwände hat Pohl die Inflationsliteratur um ein empfehlenswertes und in den entscheidenden Passagen von souveräner Stoffbeherrschung zeugendes Lehrbuch bereichert. Ausdrücklich hervorgehoben zu werden verdient nicht zuletzt die didaktische Aufbereitung, der zweifelsohne die langjährigen Erfahrungen zugute gekommen sind, die der Autor als Hochschullehrer an der Fernuniversität Hagen gesammelt hat.

M. Neldner, Osnabrück

Förster, Gerhard: Der optimale Geldmengenbegriff. Eine theoretische und empirische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland. Duncker & Humblot, Berlin - München 1981. 230 S. DM 88,—.

Das vorliegende Buch von G. Förster versucht, die Frage nach der als Zwischenzielvariable am besten geeigneten Geldmengendefinition für die Bundesrepublik Deutschland zu beantworten (S. 21). Es besteht nach einer kurzen Einleitung, die einen historischen Abriß der einschlägigen Diskussion enthält (S. 19 - 22), aus drei Teilen, denen sich eine Zusammenfassung, ein statistisch-mathematischer Anhang (S. 209 - 21), ein ausführliches Literaturverzeichnis (S. 222 - 28) und ein Sachwortverzeichnis anschließen.

Im Teil I: „Die Diskussion bestehender Konzepte“ (S. 23 - 71) — gemeint sind hier geldpolitische Konzeptionen von Zentralbanken — stellt Förster zunächst den Wandel im Konzept der Deutschen Bundesbank dar, der durch den Übergang von freien Liquiditätsreserven zu Geldmengengrößen als strategische Variable der Geldpolitik gekennzeichnet ist. Von entscheidender Bedeutung für den weiteren Gang der Analyse ist das Herausarbeiten eines Kriterienkatalogs, an dem die Eignung von alternativen Größen als Zwischenziele der Geldpolitik gemessen wird (S. 34 - 40). Danach muß eine optimale Zwischenzielgröße

- durch geldpolitische Instrumente möglichst exakt steuerbar sein (Kontrollkriterium, S. 36)
- einen engen und stabilen Zusammenhang zu den geldpolitischen Endzielen aufweisen (Endzielkriterium, S. 36)
- möglichst frühzeitig die Notwendigkeit korrigierender Maßnahmen anzeigen (Zeitkriterium S. 35, 36)
- sowie in eindeutiger Weise „den Willen und die Fähigkeit der Notenbank zur Durchsetzung ihrer Politik“ (S. 34) für den privaten Sektor erkennbar machen (Informationskriterium), wodurch speziell die Inflationserwartungen im Sinne der Geldpolitik beeinflusst werden sollen.

Den Teil I beschließen eine kurze Vorstellung der bestehenden vier Geldmengenkonzepte der Deutschen Bundesbank (S. 40 - 51), eine vorläufige Diskussion dieser Geldmengenaggregate anhand der oben aufgeführten Kriterien (S. 51 - 58), sowie eine kurze, kritische und kriterienbezogene Darstellung der Zentralbankgeldkonzeption des Sachverständigenrats, der geldpolitischen Konzepte der Schweizerischen Nationalbank und des US-amerikanischen Federal Reserve Systems. Hervorzuheben ist an dieser Stelle, daß Förster seine kriterienbezogene Suche nach dem besten Zwischenziel auf die Aggregate Zentralbankgeldmenge (ZBG), M_1 , M_2 und M_3 in der Bundesbankdefinition beschränkt, andere mögliche Kandidaten wie Zins- oder Kreditvolumensgrößen bleiben unberücksichtigt.

Nach einem kurzen methodischen Vorspann testet Förster die obigen vier Geldmengenaggregate in Teil II („Die theoretisch empirische Diskussion der Beurteilungskriterien“, S. 72 - 120) zunächst empirisch auf ihre Eignung als Zwischenzielvariable nach einer „historischen“ Methode. Dabei teilt er die Periode 1964 - 78 gemäß der ökonomischen Entwicklung in der BRD in drei Abschwung- und drei Aufschwungphasen, vergleicht die Wachstumsraten von M_1 , M_3 , M_3 und ZBG mit denen des Bruttosozialprodukts (BSP) und errechnet für jede Phase die Abweichungen. Das Geldmengenaggregat mit der geringsten durchschnittlichen absoluten Abweichung vom Wachstum des nominellen Sozialprodukts ist dann die beste geldpolitische Zwischenzielvariable der betreffenden Phase. Zusätzlich unterscheidet der Autor noch zwischen der Eignung der Aggregate als Wert- (= Zuverlässigkeit der Anzeige konjunktureller Entwicklungen) und Bewegungsindikatoren (= möglichst frühzeitige Information über BSP) sowie zwischen einer progressiven und zurückhaltenden Politik der Zentralbank (S. 98). Förster stellt dann die Eignungen der einzelnen Geldmengengrößen in den Einzelphasen durch ein quantitatives Punkteschema dar (0 = Nichteignung, 1 = durchschnittliche Eignung, 2 = sehr gute Eignung), summiert diese Punkte über alle Phasen hinweg und erhält so sein „bestes“ geldpolitisches Zwischenziel für die Gesamtperiode (S. 100 - 103). Für die BRD ergibt sich demnach, daß in der Periode 1964 - 78 M_1 für eine progressive Zentralbank, ZBG für eine zurückhaltende Notenbank als Zwischenziel überlegen ist.

Die restlichen, nun wieder theoretischen Ausführungen des Teiles II sind eine Formulierung von optimalem Zentralbankverhalten im Rahmen einer stochastischen Strukturhypothese entsprechend den bekannten Ansätzen von Poole, B. Friedman und Gehrige. Die Zentralbank setzt hier ihr Instrument so ein, daß Abweichungen von einem gewünschten Y-Zielwert minimiert werden.

Durch diese Überlegungen erhält Förster Endziel-, Kontroll-, Zeit- und Informationskriterien (S. 119), welche in Teil III (Ökonomische Analyse und Anwendung der Beurteilungskriterien“, S. 121 - 194) als Maßstab dienen. Grundlage der ökonometrischen Analyse im Endzielbereich ist für Förster ein einfaches St. Louis-Modell (S. 135), aus dem sich eine Andersen-Jordan-Gleichung für offene Volkswirtschaften ableiten läßt. Die empirische Schätzung erfolgt dann mit Hilfe von Almon-Lag-Techniken (S. 142 - 52), wobei Polynomgrade von 2, 3 und 4 alternativ getestet werden und Lagräume zwischen 3 und 9 Quartalen berücksichtigt sind. Durch Anwendung seines erarbeiteten Endzielkriteriums auf die Schätzergebnisse erhält Förster eine Rangfolge für ZBG, M_1 , M_2 und M_3 im Endzielbereich.

In ähnlicher Form wird der Kontrollbereich analysiert; aufbauend auf dem bekannten Geldangebotsmodell von Brunner-Meltzer liefert der Autor hier zusätzlich eine eigene Geldangebotstheorie für die Bundesrepublik Deutschland.

Durch Summierung der Ränge im Endziel- und Kontrollbereich filtert der Autor seinen optimalen Geldmengenbegriff heraus, der darüber hinaus noch wirkungs- und informationstheoretisch beurteilt wird. Die „überlegenen“ Geldmengenaggregate entsprechen denen der in Teil II entwickelten „historischen“ Methode.

Ausgangspunkt für eine kritische Beurteilung von Försters Arbeit muß das von Brunner-Meltzer und Saving in die Literatur eingebrachte Problem der optimalen zweistufigen Geldpolitik sein. Danach besteht für den Geldpolitiker die Schwierigkeit, seine Instrumente unter Unsicherheit über die genaue Struktur des gesamtwirtschaftlichen Prozesses und bei Informationslags hinsichtlich der Zielvariablen einzusetzen. Brunner-Meltzer schlagen eine „Ersatzstrategie“ vor, die als target-indicator-Konzeption in die Literatur Eingang gefunden hat. Während im Brunner-Meltzer-Ansatz jeweils separat eine optimale Zwischenziel- (= Variable mit dem größten Informationsgehalt über die Endziele) und Indikatorvariable (= Variable mit der zuverlässigsten Anzeige des geldpolitischen Gesamtimpulses) zu errechnen ist, besteht die Fragestellung Försters in der Suche nach einer Geldmengengröße, die *sowohl* target *als auch* indicator ist.

Daraus ergibt sich im Ansatz von Förster ein gravierendes logisches Dilemma: in dem Ausmaß, in welchem Försters optimale Geldmenge eine strammere statistische Beziehung zu den geldpolitischen Instrumenten *und* Zielen aufweist, wird sie überflüssiger als Zwischenziel. Ist der statistische Zusammenhang zwischen Politikparametern und Zwischenziel sehr stramm und die Beziehung zwischen derselben Zwischenzielvariablen und dem Endziel ebenfalls, so ist auch die direkte Beziehung zwischen Instrument und Endziel statistisch gesichert. Dies bedeutet: der Geldpolitiker braucht keine Zwischenzielvariable, er steuert seine Endziele direkt (einstufig), da ihm der Einfluß seiner Instrumente quantitativ und temporal bekannt ist. Dabei entfallen die bekannten Probleme einer zweistufigen Geldpolitik (siehe: Friedman, B., Targets, Instruments and Indicators of Monetary Policy, *Journal of Monetary Economics*, 1 (1975), 443 - 73). Es sei noch einmal betont, daß diese logische Konsequenz im Brunner-Meltzer-Ansatz nicht auftaucht, da hier jeweils separat nach der optimalen Variablen im Kontroll- und Endzielbereich gesucht wird und die herausgefilterten Variablen nicht übereinstimmen müssen. Dadurch wird dem oben erwähnten Unsicherheitsaspekt in adäquater Form Rechnung getragen.

Förster hätte dieses Problem einfach dadurch umgehen können, daß er auf die kumulative Bewertung nach allen Kriterien verzichtet hätte, zumal die gebrauchte „Bewertungsmethode“ in Form von Punktsummierungen (S. 102, 192) ohnehin auch nach Försters eigener Aussage äußerst problematisch ist.

Försters Vorgehen impliziert noch einen wichtigen Aspekt: nimmt man an, von vier Geldmengenkandidaten A, B, C und D sei A im Kontroll-, D im Endzielbereich und B nach der Punktsummierung überlegen. Brunner-Meltzer benutzen in diesem Fall A als indicator und D als target, Förster hingegen wählt B als optimale Geldmenge. Welche Strategie überlegen ist im Hinblick auf eine Reduzierung der Varianz um einen gewünschten Zielpfad, wird in Försters Analyse nicht angesprochen.

Kehrt man obige Überlegungen ins Positive, so läßt sich festhalten, daß Försters Arbeit exakte Kriterien für die Beurteilung geldpolitischer Zwischenzielvariablen im Endziel-, Kontroll- und Informationsbereich liefert, was per se als Information für den Geldpolitiker äußerst wichtig ist. Eine optimale Geldmenge in Försters „kumuliertem“ Sinn erscheint hingegen von der Problemstellung her wenig sinnvoll.

Ein anderes Problem betrifft die im Kontrollbereich unterstellte Geldangebotshypothese und die daraus abgeleitete Schätzgleichung III.36 auf S. 176. Sicher ist es nicht korrekt zu unterstellen, daß die Höhe der Devisenbestände, des Refinanzierungsvolumens und der Mobilitätspapiere als geldpolitische Instrumente zu interpretieren sind, was durch die teilweise noch fixen Wechselkurse und die weitgehend zinsorientierte Refinanzierungs- und Offenmarktpolitik unterstrichen wird. Die Fähigkeit, ein Aggregat wie die „extended base“ zu steuern, besagt nicht Kontrolle über alle Einzelkomponenten. Wie Wilms und Neumann zeigen, ist es für eine Steuerung der „extended base“ im Extremfall zureichend, wenn eine Komponente steuerbar ist. Andere Untersuchungen zeigen, daß der Grad der Geldbasiskontrolle in der BRD im Zeitablauf stark schwankt, insbesondere vom herrschenden Wechselkurssystem abhängt.

Auch die zur Analyse im Endzielbereich herangezogenen Andersen-Jordan-Tests werfen die Frage auf, ob nicht zusätzlich Regressionstests mit der Inflationsrate bzw. der Arbeitslosenquote als abhängiger Variablen hätten durchgeführt werden müssen. Sicherlich wären solche Tests zum Herausfiltern einer optimalen Geldmengenvariablen im Hinblick auf eine Stabilisierungs- und Vollbeschäftigungspolitik der Bundesbank erforderlich, zumal wegen der geringen statistischen Divergenzen der Schätzergebnisse auf den Seiten 143 - 45 zusätzliche Anhaltspunkte für die Überlegenheit der einzelnen erklärenden Geldmengenbegriffe vorteilhaft, wenn nicht sogar notwendig sind.

Als Fazit läßt sich sagen, daß das vorliegende Buch sicher wichtige Einzelergebnisse liefert, die statistisch exakt erarbeitet und geldpolitisch verwendbar sind. Die Herleitung einer im Sinne des Autors optimalen Geldmenge erscheint jedoch vom Ansatz her problematisch.

V. Alexander, Siegen

Reich, Utz-Peter und Carsten Stahmer (Hrsg.): Input-Output-Rechnung: Energiemodelle und Methoden der Preisbereinigung. Campus Verlag, Frankfurt/New York 1981. 236 S. DM 39,—.

Das Buch enthält sechs Beiträge des zweiten im Dezember 1980 vom Max-Planck-Institut für Sozialwissenschaften organisierten Starnberger Kolloquiums zur Weiterentwicklung der Input-Output-Rechnung. Diese Kolloquien haben das Ziel, im Kontakt von Wissenschaftlern von Universitäten und empirisch orientierten Forschungsinstituten sowie von Angehörigen von statistischen Ämtern Möglichkeiten der Weiterentwicklung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu diskutieren; dabei sollen sowohl theoretische Gesichtspunkte als auch statistische Realisierbarkeit berücksichtigt werden. Die Schwerpunkte des ersten Kolloquiums im Jahre 1979 lagen in der Erfassung des staatlichen Sektors (veröffentlicht in Ifo-Studien Heft 1/1981) und in Umweltaspekten, die Beiträge des hier vorgestellten zweiten Kolloquiums befaßten sich mit Problemen der Darstellung von Energieaufkommen und -verwendung in Input-Output-Tabellen sowie mit methodischen Problemen bei der Messung von Preisentwicklungen mit Hilfe von Input-Output-Tabellen und das dritte Kolloquium im Jahre 1981 mit der Wohlfahrtsmessung und wiederum mit Umweltaspekten (Veröffentlichung vorgelesen im Campus Verlag unter dem Titel: Wohlfahrt und Umwelt).

Im ersten Teil des Buches werden erste Auswertungsergebnisse von Input-Output-Tabellen der Energieströme gebracht, die vom Statistischen Bundesamt und vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften für die Jahre 1975 und 1978 erstellt wurden. In den Beiträgen von J. Beutel und H. Mürdter über „Eine Auswertung der Energiebilanzen und Input-Output-Tabellen für die Bundesrepublik Deutschland“ und von C. Stahmer über „Direkter und indirekter Energiegehalt der Güter der letzten Verwendung“ zeigt sich das seit dem ersten Energieschock verstärkte Interesse der Volkswirtschaft an energiepolitischen Problemen und das Zusammenführen von Energieforschung und ökonomischer Analyse.

Beutel und Mürdter zeigen die vollständige Integrierung von 10 Produktionsbereichen für Energieträger in eine Input-Output-Tabelle mit insgesamt 45 Produktionssektoren, wobei die Energieströme sowohl wertmäßig (in Mill. DM) als auch mengenmäßig (in Wärmeeinheit Joule) dargestellt werden; außerdem wird eine Unterscheidung in heimische Produktionsverflechtung und Importverflechtung vorgenommen. Die Mineralölprodukte werden zusätzlich zeilenweise nach acht Mineralölerzeugnissen und alle Energieträger noch nach vier verschiedenen Verwendungszwecken (Heizung, Verkehr, nichtenergetische Verwendung, sonstige Verwendung) unterschieden. Damit lassen sich für die einzelnen europäischen Länder Produktionsfunktionen unabhängig von den klimatischen Einflüssen ermitteln. Probleme traten bei der Verwendung der Angaben der Energiebilanz der Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen, die eine Mischform zwischen Primärenergiebilanz und Endenergiebilanz ist, für Zwecke der Input-Output-Rechnung auf. Beutel und Mürdter bringen eine Reihe von empirischen Ergebnissen, wobei sie aus Platzmangel oft nur Daten für ein Jahr ausweisen, so daß der Leser Schwierigkeiten hat, die durch die Energiekrisen ausgehenden Einflüsse zu analysieren. Schließlich werden lineare Programmierungsmodelle im Rahmen der Input-Output-Analyse dargestellt und empirische Anwendungen gezeigt. Dabei geht es Beutel und Mürdter darum, mit Hilfe der linearen Program-

mierung Informationen über Konkurrenzahlen und Schattenpreise der Technologien zu gewinnen, die im Zeitablauf in der Energiewirtschaft genutzt werden. Die Ergebnisse können als quantitative Meßzahlen für den strukturellen Wandel im Energiebereich angesehen und entsprechend interpretiert werden. Als generelles Fazit läßt sich feststellen, daß die Wahrscheinlichkeit für hohe Schattenpreise desto größer ist, je mehr Zeit zur Verfügung steht, in der technischer Fortschritt realisiert werden kann.

Im zweiten Beitrag wird von *Stahmer* untersucht, in welcher Weise der gesamte Energieverbrauch einschließlich des intermediären Energieeinsatzes den Gütern der letzten Verwendung ohne Doppelzählungen zugeordnet werden kann. Ausgangsgrößen für die Modellrechnungen sind dabei wiederum die Ergebnisse der Input-Output-Rechnung des Statistischen Bundesamtes für 1975 und die für die SAEG erstellten Angaben der Energieströme in Mengeneinheiten und Wärmewerten. Im zweiten Teil des Beitrags werden theoretische Überlegungen zur modellmäßigen Berechnung des Energiegehalts der Güter der letzten Verwendung angestellt. Der Energieeinsatz im Ausland kann nur mit Informationen über die Produktionsverhältnisse im Ausland quantifiziert werden. Dabei können für die Auslandsbeziehungen innerhalb der EG-Länder die vergleichbaren Input-Output-Tabellen des SAEG herangezogen werden. Für die anderen Länder mit der Annahme zu rechnen, daß die Inputstrukturen und die Relationen von Energieeinsatz zu produzierten Gütern im In- und Ausland identisch sind — wie es *Stahmer* vorschlägt (vgl. S. 90 und 96) —, scheint in Anbetracht des teilweise sehr unterschiedlichen Energieverbrauchs (vgl. z. B. USA) sehr bedenklich. Probleme bereiten die Doppelzählungen durch die Sekundärträger. Schwerpunkt der Ergebnisse der Modellrechnung für das Jahr 1975 sind die Bilanzierung von Aufkommen und Verwendung der Energieträger insgesamt und die verschiedenen Maßgrößen für den Energiegehalt der Güter der letzten Verwendung.

Im zweiten Teil des Buches werden methodische Probleme bei der Messung von Preisentwicklung mit Hilfe von Input-Output-Tabellen erörtert. Dabei wird vor allem untersucht, ob die traditionellen Methoden der Preisbereinigung durch einen einheitlichen Deflator für alle Güterströme ersetzt werden sollten.

W. Neubauer wendet sich in seinem Beitrag „Über Typen gesamtwirtschaftlicher Verflechtungsdarstellungen und ihnen adäquate Deflationierungsmethoden“ gegen den schlecht beratenen Pragmatismus in der Input-Output-Rechnung, dem ein und dasselbe statistische Konstrukt möglichst zu allen Zwecken taugt. Der Autor unterscheidet klar zwischen produktionstechnischer Analyse von Gütermengenbeziehungen und einer Produktionswertanalyse der Produktionsleistung (Wertschöpfung). Aus seinen Überlegungen zur Deflationierung kommt Neubauer zu folgendem Schluß: „Zum Zwecke der Analyse produktionstechnischer Strukturen benutze man eine Input-Output-Tabelle vom Typ *PV/Q* (Vorleistungsverflechtung/funktionelle Matrix; der Rezensent), in der die Ströme des intermediären Verbrauchs und der letzten Verwendung auf die übliche Weise volumenorientiert deflationiert werden ... Zum Zwecke der Analyse von Kosten und Erträgen sowie des relativen Gewichts anderer Produktionsbereiche für Kosten und Erträge benutze man eine Input-Output-Tabelle vom Typ *PV/W* (Vorleistungstabelle/Wertrechnung; der Rezensent) (falls Typ *MV/W* [Marktverflechtungsdarstellung/Wertrechnung; der Rezensent] nicht verfügbar), in der die intermediäre

ren Verbrauchsströme, die letzte Verwendung und die Primärinputs (also auch die Wertschöpfung) in jeweiligen Preisen erfaßt sind.“ Anzumerken ist hier, daß in der Bundesrepublik aber Marktverflechtungsmatrizen für eine Reihe von Jahren verfügbar sind. Die doppelte Deflationierung lehnt Neubauer ab.

U. Meyer diskutiert in seinem Beitrag „Doppelte Deflationierung versus Realwert-Deflationierung — eine vergleichende Gegenüberstellung“ die richtige Methode der Preisbereinigung. Dabei stellt er als Erkenntnisziel der Deflationierung die Etablierung einer Mengenrechnung oder die Etablierung einer Wertrechnung unter Eliminierung von Geldwertänderungen heraus. Der Autor stellt fest, daß die realwertorientierte Deflationierung eine Wertrechnung unter Eliminierung von Geldwertänderungen zum Ziel hat. Bezüglich der doppelten Deflationierung schließt sich Meyer der Empfehlung Neubauers an, daß die statistischen Ämter von dieser Art der Deflationierung ablassen sollten.

H.-H. Härtel kommt in seinem Beitrag über die „Deflationierung der Bruttowertschöpfung“ zu etwas abweichenden Ergebnissen (bezüglich der doppelten Deflationierung) als Neubauer und Meyer. Er stellt fest, daß zu einer sinnvoll interpretierbaren Preiskomponente auch eine dazu sinnvoll interpretierbare Mengenkomponekte gehört. Dabei läßt sich die Bruttowertschöpfung bei einer mengenorientierten Deflationierung zwar nicht als Einkommensgröße interpretieren, wohl aber als Produktionsleistung. Er folgert dann schließlich, daß die Bruttowertschöpfung zu konstanten Preisen zwar nur gedanklich als Mengenaggregat aufzufassen ist und bei einer auf die Produktionsverflechtung zielenden Input-Output-Analyse entbehrlich ist, daß die amtliche Statistik diese Größen aber weiterhin den Nutzern zur Verfügung stellen sollte. Es ist dann Sache der Nutzer, von diesen Größen den richtigen Gebrauch zu machen.

U.-P. Reich zeigt in seinem Beitrag „Moderne Deflationierungsmethoden und klassische Werttheorie“ die Messung des realen Nettoprodukts bei Smith und Ricardo. Wobei der Autor feststellt, daß „die moderne Methode der doppelten Deflationierung zwar in der klassischen Theorie keine unmittelbare Entsprechung findet, daß aber sowohl die grundsätzliche Begrifflichkeit der Unterscheidung von Nominal- und Realwert als auch das Prinzip der Netto-Rechnung, auf welches die doppelte Deflationierung sich stützt, hier nicht fremd“ ist. Nach der Diskutierung der Messung des Geldwerts, insbesondere der Gedanken Sraffas dazu, stellt Reich die schematische „Dreifaltigkeit“ des Preisbegriffs bei Smith, Ricardo, Sraffa, Neubauer und Härtel zusammen und faßt so gleich auch einen Großteil der Ergebnisse dieses Buches über die Preisbereinigungsproblematik zusammen.

Insgesamt ist festzustellen, daß die Zielsetzung sowohl der Beiträge dieses Buches — wie sie im Vorwort aufgestellt ist — als auch der Starnberger Kolloquien, eine Verbindung von theoretischer Überlegung zu praktischer Anwendung und umgekehrt zu ziehen, weitgehend gelungen ist. In Zeiten knapper und teurer werdender Energie einerseits und verstärkter Anwendung der Input-Output-Rechnung bei gegenüber früheren Zeiten steigender Geldentwertung andererseits sollte dieses Buch für alle diejenigen, die sich mit diesen Problemen befassen, mit Gewinn gelesen werden und zu weiteren Diskussionen führen.

H. Wessels, Berlin

Giersch, Herbert (Ed.): *Macroeconomic Policies for Growth and Stability: A European Perspective*. J. C. B. Mohr, Tübingen 1981. V, 255 S. Kart. DM 55,—, Ln. DM 71,—.

This thought provoking collection of essays represents an outgrowth of paper presentations at the 1979 Conference on Macroeconomic Policies for Growth and Stability: A European Perspective which was held at the Institut für Weltwirtschaft in Kiel. In addition to an informative introduction by *Pentti J. Kouri* and *Franco Modigliani*, this particular volume includes five topical essays and appropriate commentaries. As *Kouri* and *Modigliani* emphasize, the reader quickly realizes that the purpose of the Kiel conference was to examine and learn from the prior "mistakes" and "successes" which have permeated the macroeconomic policy related experience of European nations.

The initial essay on "Supply versus Demand Approaches to the Problem of Stagflation" by *Michael Bruno* and *Jeffrey Sachs* pertains to the co-existent nature of inflation and unemployment. This paper has benefited directly from the scholarly comments of *Martin Feldstein* and *James Tobin*, among others. The authors provide the reader with a thoughtful and appropriate short-run "caveat" in terms of explicitly excluding the long-run repercussion on capital accumulation. Furthermore, there is an explicit omission of the long-term outgrowth of current account imbalances and the structural effects of Less Developed Country industrialization.

The Bruno-Sachs analysis includes parameter values for a "representative" OECD economy. Furthermore, the response of this hypothetical economy to a doubling of oil prices is analyzed within the constraints of "a variety of assumptions about labor market dynamics." Also, a second economy is added in order to facilitate multi-country interactions on the Bruno-Sachs model estimates. An important simulation outcome depicts the 1973 oil price rise as being "of such magnitude" that much of the 1974 - 75 recession is "directly" attributable to the change in the relative price of oil. Yet, while monetary policy was contradictory in nature throughout the majority of nations during 1974, the authors conclude that even with "accomodative" monetary policy during the recessionary period, the economic decline would have been quite pronounced. Bruno and Sachs are to be commended for expressing concern for the problematic nature of a truly rigorous simulation model. For example, the writers are fully aware that an investment demand equation is quite significant in terms of the major role of declining investment during the 1974 - 75 recession. Nevertheless, Bruno and Sachs are obviously cognizant of the fact that a conceptually sound investment equation necessitates a long-run model with "explicit paths of capital accumulation and equity prices."¹ In the Bruno-Sachs representative economy, a permanent doubling of world energy prices requires a 6.4 percent decline in real wages (nominal wage minus consumer price index) for the restoration of a fully employed economy.

James Tobin, in an extensive "Comment," provides the reader with several major observations about the underpinnings of the Bruno-Sachs

¹ The interested reader is referred to *O. J. Blanchard*, *Monetary and Fiscal Policy Under Rational Expectations*, Parts I and II. Harvard University, Cambridge, Mass. 1978 (unpublished).

presentation (i. e., lack of distinction between “old” and “new” capital). It is quite interesting to observe that even given “a long-run inelastic labor supply,” output declines by 0.8 percent. Why? Because of factor substitution away from energy factor inputs. The simulation results of the Bruno-Sachs two-country model maintain reader interest (i. e., the economy with the larger real wage decline, “*ceteris paribus*,” develops a trade surplus and so forth). As the authors purport, econometric formulation could perhaps be utilized to ascertain how much of the “great recession” can be dichotomized into either a classical or Keynesian perspective. Bruno and Sachs suggest that the role of the current account and imperfect capital mobility should be “explicitly” incorporated into the model².

In commentary on the Bruno-Sachs in-depth presentation, Tobin states:

... we still have no better policy than recession to contain oil import demand.

Need more really be said in a contemporary economic environment so dependent on a deficient short-run foundation?

Furthermore, the brief “Comment” by Professor *Edmond Malinvaud* on the Bruno-Sachs essay emphasizes that the authors’ building blocks should be subjected to remedial consideration. Thus, Malinvaud is doubtful about the ascertainment of stagflation in terms of money, aggregate demand, real wage stickiness, supplier behavior, and so forth. Even though this Malinvaud commentary is praiseworthy, there is an apparent deficiency in terms of reader fulfillment.

The essay on “Macroeconomic Policies in Western European Countries: 1973 - 1977,” which is authored by *Lucio Izzo* and *Luigi Spaventa*, encompasses an appraisal of economic development and the resultant policies in Western European nations. The authors conclude that the elimination of fixed rates and the adoption of managed floating was quite apropos and is of obvious “permanent” significance to the evolution of European economies during the 1973 - 77 time perspective. Izzo and Spaventa contend that economic policies which were associated with the 1972 - 73 era were a prime mover of disequilibria “*ex ante*” the oil shock. In essence, these scholars perceive that European economies were treading along a divergent equilibrium path that may have been of equal significance to the actual energy shock itself. Izzo and Spaventa examine policy reactions “*ex post*” the oil induced supply shock. The authors provide a conclusive enumeration of their perception of the nature and scope of European macroeconomic policies. For example, even given the abolition of fixed rates, “powerful” forces of demand transmission were apparent. The authors, however, astutely emphasize:

... that macroeconomic policies were, ..., so often wrong or inefficient does not imply the acceptance of other extreme and truly widespread views: namely that aggregate demand policies, insofar as they imply discretionary action, are almost always, and almost by definition wrong; or that they are useless because of growing importance of structural factors.

² For additional reader insight, see *P. J. K. Kouri*, *Balance of Payments and the Foreign Exchange Market: A Dynamic Partial Equilibrium Model*. Cowles Foundation Discussion Paper No. 510. New Haven 1978.

The European nations have recognized a diminishing firm propensity or, entrepreneurial animal spirits have simply been flagging. Izzo and Spaventa are to be commended not only for a thorough presentation, but for an important "caveat" whereby more advanced nations are continuously exposed to exogenous shocks. Furthermore, the authors remind the reader that the international monetary scenario "remains" as a potential inducement for European and, therefore, international economic instability. In his "Comment", Gardner Ackley seemingly agrees with the authors' perception that the inflationary pressure of late 1972 and 1973 was a "modus operandi" that induced imbalance and, thus, fluctuating stimulus and disequilibria "ex ante" the economic realities of a so-called "low-level trap."

Reader interest is next directed towards an essay entitled "Exchange-Rate Flexibility in Practice: A Selective Survey of Experience from 1973 to 1979" by *Alexander K. Swoboda*. The author explicitly excludes "interesting" developments in exchange rate behavior "ex post" 1979. Nevertheless, the scholarly Swoboda exchange-rate discussion demands reader attentiveness. Because decision makers strive to control both the domestic price level and the real exchange rate via the manipulation of the nominal exchange rate, the author reminds the reader that managed floating becomes problematic in nature. Swoboda mentions that a crawling peg system is simply "unrealistic" for major industrial nations. Such a system seemingly includes numerous problems associated with fixed rates and, as Swoboda emphasizes, certainly experiences design elusiveness (i. e., constraining domestic objectives to a rate of crawl without reserve depletion).

The *Herbert Giersch* paper on "Aspects of Growth, Structural Change, and Employment: A Schumpeterian Perspective" embodies a thought transition into provocative economic growth and employment issues which have heretofore been ignored. Giersch believes that parts of Europe, having matched the United States in numerous areas, are in a transitional state which is characterized by decreasing elasticities of supply (i. e., West Germany). The writer recognizes that a fundamental issue in West Germany, as well as with other nations, "ex post" 1974 has been the nature of the unemployment problems. The West German governmental response to the job-gap scenario challenge, although both creative and traditional, has been multifaceted (i. e., a shift from direct to indirect taxation, governmental supplied consulting for small business, and public infrastructure investment, to mention a few). Giersch, however, recognizes that a shortfall in West German capital accumulation has been problematic in scope.

The brief "Comment" by *C. C. von Weizsäcker* is admittedly quite limited in nature (i. e., lack of the development by Giersch of an innovation center location theory). The author's elucidation of four primary institutional factors (i. e., union structure and the existence of relatively strict labor laws) which comprise the Weizsäcker perception of an "unwritten economic constitution of West Germany" foster reader enhancement. The coexistence of these implicit constitutional elements, according to the writer, must be stabilized jointly since an

attack on one of them means an attack on all of them, whether or not this was intended by the attackers.

The final presentation by *Pentti J. K. Kouri* and *Jorge Braga de Macedo* on "Perspectives of the Stagflation of the 1970's" is prefaced with accolades

for such scholars as Karl Brunner, Herbert Giersch, Arthur Lewis, and Bill Nordhaus, among others. The authors astutely mention that, to their knowledge, there is simply not a truly successful example of monetarist policies. Furthermore, given the long-run nature of the monetarist position and, of course, a shortfall in a realistic monetarist policy verification, perhaps a Franco Modigliani perspective "continues" to be of fundamental reader interest.³ Kouri and Macedo are somewhat contemptuous of the so-called implausible (i. e., past does not matter) rational expectations model. While an accurate descriptive analysis of the familiar Friedman-Phelps natural rate hypothesis is included, Friedman, however, has recently suggested a "positive-off".⁴ Perhaps the underlying theme of this provocative essay is properly summarized in the following statement.

Monetary policy has been the obsession of macroeconomics for a long time. Great wisdom has been accumulated concerning its effect. But, leaving the world economic system on the shoulders of central banks will not solve the problems that confront the world economy in the 1980's.

This volume represents a truly "par excellence" contribution to the body of macroeconomic policy knowledge by distinguished scholars. In addition to providing selections for graduate students, this scholarly contribution will embellish the macroeconomic spectrum of professional economists throughout Europe and the remainder of the world.

J. E. Adams, Arkansas (USA)

Menges, G., H. Schelbert und P. Zweifel (Hrsg.): Stochastische Unschärfe in den Wirtschaftswissenschaften. Haag und Herchen Verlag, Frankfurt/Main 1981. VII, 243 S. Pb. DM 30,—.

Dieser kleine, eher unscheinbar ausgestattete Sammelband hat es „in sich“ — sowohl was die Spannweite als auch den Höhenflug der Gedanken betrifft. Im Grunde sind es drei Themenkreise, die hier abgehandelt werden, und zwar: die lineare, partielle Information — kurz LPI — als neues Entscheidungskriterium; die „weiche“ ökonometrische Modellbildung im Sinne H. Wold's und schließlich eine Diskussion zwischen G. Menges und P. Brand über die Anwendbarkeit quantentheoretischer Konzepte — wie Heisenberg'sche Unschärferelation und Bohrsches Komplementaritätsprinzip — auf die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Selbstverständlich gibt es wesentliche Zusammenhänge zwischen diesen Gegenständen und die Autoren dieses Bandes suchen sie immer wieder herauszustellen; für den unbefangenen Leser ist es jedoch nicht leicht, gerade sie präzise zu erfassen.

Für sich genommen, dürfte in erster Linie wohl das Thema „Lineare partielle Information“ für den Ökonomen von Interesse sein; unter den Aufsätzen, die dieser Methode gewidmet sind, möchte ich den Versuch *P. Zweifels*: „Risikoinschätzung mit Hilfe der LPI-Analyse: Der Fall der Atomenergie“ die Palme reichen, einfach deshalb, weil hier der praktische Wert

³ See *F. Modigliani, The Monetarist Controversy or, Should We Forsake Stabilization Policies?* *American Economic Review* 67 (1977), 1 - 19.

⁴ See *P. Lewin, Perspectives on the Costs of Inflation*, *Southern Economic Journal* (1982), 627-41. The interested reader may also desire to read *Milton Friedman, Inflation and Unemployment: The New Dimension of Politics*. (The 1976 Alfred Nobel Memorial Lecture.) London 1977.

einer neuen Methode eindrucksvoll, aber mit ganz einfachen Mitteln deutlich gemacht wird. Es wäre sehr zu wünschen, wenn in den kontroversen Diskussionen über Nutzen und Risiken verschiedener Energiequellen die hier exemplarisch vorgeführte Betrachtungsweise Eingang fände. Lineare partielle Information — dieses Konzept ist vor allem mit dem Namen des nun in Zürich wirkenden E. Kofler verbunden, der es seit dem Ende der sechziger Jahre, später auch in Zusammenarbeit mit G. Menges, vorstellte und ausarbeitete. Lineare partielle Information kann man am einfachsten als Grundlage einer Entscheidungsregel auffassen, nämlich der Max E_{\min} -Regel, die eine nichttriviale Zwischenstellung zwischen der Wald'schen Maximin-Regel (keine a-priori Verteilung über die Zustände der Welt bekannt) und der Bayes-Regel (explizite Kenntnis der a-priori Bewertung) einnimmt und damit zugleich auch eine echte Verallgemeinerung der beiden Regeln darstellt. Der wichtigste Vorteil der Max E_{\min} -Regel scheint mir zu sein, daß „schwache Informationen“, wie etwa „Zustand 1 ist glaubwürdiger als Zustand 2“, also eine bloße *Ordnungsrelation* zwischen Glaubwürdigkeiten bzw. Wahrscheinlichkeiten, voll in das Entscheidungsproblem eingebracht werden können.

Mit diesem Hinweis läßt sich übrigens eine Verbindung zum zweiten, allgemeineren Thema der weichen Modellbildung bzw. der Beherrschung von „Unschärfe“ und „Vagheit“ herstellen. Im ersten Beitrag „Weiche Modellbildung in der Statistik“ von G. Menges werden „weiche“ und „harte“ Ansätze, zu welchen insbesondere die Methoden der klassischen Statistik mit ihren spezifischen Verteilungsannahmen gezählt werden, einander gegenübergestellt. Auch im Sinne Menges' müßten eigentlich die vor-probabilistischen Aussagen, die nur die Bewertungen „wahr“ und „falsch“ in der wissenschaftlichen Sprache zuließen, als die „härtesten“ angesehen werden. Schon die Einführung von Wahrscheinlichkeiten überhaupt ist der erste Schritt in Richtung auf eine oftmals problemadäquate Aufweichung der starren Wahr-Falsch-Schemas. Allerdings handelt man sich sofort eine neue „Härte“-Problematik ein, indem man nun verpflichtet wird, quantitative Angaben über die Unschärfe, — sprich die neu eingeführten Wahrscheinlichkeiten — zu machen. Genau dasselbe passiert übrigens auch dem Versuch, über Fuzzy-Sets Unschärfen zu modellieren: die genaue Kenntnis einer Zugehörigkeitsfunktion ist eine mindestens ebenso große Zumutung wie die Durchsetzung des Wahr-Falsch-Konzepts in der ursprünglich gegebenen Grundmenge. Weitere Aufstufungen (sie werden übrigens in E. Kofler's Beitrag explizit in die LPI-Analyse eingeführt) führen ebenso an irgendeiner Stelle zur Notwendigkeit, explizit quantitative Daten einzuführen. Für die LPI-Modelle gilt dies nun aber nicht unbedingt: Man kann beim Übergang zu einer Meta-Unsicherheitstufe zu Skalen mit schwächerem relationalem Aufwand, eben zu Ordinalskalen übergehen — *darin* liegt m. E. das Hauptverdienst des Konzepts der linearen partiellen Information.

Der gesamte dritte Teil des vorliegenden Bandes ist von einer Diskussion beherrscht, ob eine „verallgemeinerte Heisenberg'sche Unschärferelation“ in den Sozialwissenschaften aufzufinden bzw. überhaupt sinnvoll konstituierbar sei. Diese Beiträge dürften für den durchschnittlichen Wirtschaftswissenschaftler wohl schwer zugänglich sein, streifen sie doch in raschem Tempo eine ganze Galerie von erkenntnistheoretischen, wissenschaftstheoretischen und naturphilosophischen Aspekten, die auch vom Leser mit einer gewissen physikalischen Allgemeinbildung nicht ohne weiteres kritisch kontrolliert werden können. Für den Rezensenten drängt sich das Fazit auf: Solange die

Interpretationsfragen der Quantentheorie innerhalb der physikalischen Grundlegendiskussion selbst nicht ganz abgeklärt sind — man denke nur an die Problematik einer eigenen, nichtdistributiven Quantenlogik — solange ist es etwas voreilig, Analogien in der sozialwissenschaftlichen Grundlagenproblematik zu suchen, auch dann, wenn offenbar Niels Bohr selbst schon Versuche in dieser Richtung anregte. Alles in allem aber, trotz mancher Einwände im Detail, ein unbedingt beachtenswerter und anregender Band.

F. Ferschl, München

Brinkmann, Gerhard: Ökonomik der Arbeit, Bd. I: Grundlagen. 340 S. DM 64,—. Bd. II: Die Allokation der Arbeit. Klett-Cotta, Stuttgart 1981. 344 S. DM 64,—.

Mit seiner „Ökonomik der Arbeit“, die auf drei Bände berechnet ist (der dritte Band ist der „Entlohnung und Ausbildung“ gewidmet), unternimmt G. Brinkmann den begrüßenswerten Versuch, in Abweichung von der herkömmlichen volkswirtschaftlichen Lehrbuchliteratur alle mit der (Erwerbs-) Arbeit verbundenen Probleme in einer Veröffentlichung zu behandeln und dabei auch Themen, die seiner Meinung nach früher wie selbstverständlich zur Nationalökonomie gehörten (wie Arbeitsteilung, Arbeitsanforderungen, Ausbildung) wieder einzubeziehen.

Diese Zielsetzung kommt besonders in Band 1 zum Ausdruck, in dem (nach einem Überblick über den Gegenstand der „Ökonomik der Arbeit“ im 1. Kapitel) „Die Bewertung der Arbeit“ (2. Kap.), „Die gesellschaftliche Organisation der Arbeit“ (Kap. 3), die Arbeitsleistung, die Arbeitsanforderungen, die Arbeitszufriedenheit und die Arbeitsproduktivität (4. Kap.) und in 5. Kap. die institutionellen Gegebenheiten des Arbeitsmarktes (Gewerkschaften, Arbeitgeber, Tarifvertragsbeziehungen einschließlich Streik und Ausperrung, Bundesanstalt für Arbeit, Arbeitsgerichtsbarkeit, Struktur des Arbeitsmarktes) behandelt werden, Themen also, die in Werken über „Volkswirtschaftslehre“ kaum oder nur ganz knapp Erwähnung zu finden pflegen.

Band 2 trägt dagegen insofern herkömmlichen Charakter, als er — wie Brinkmann selber betont — in seinen Kapiteleinteilungen der üblichen Darstellung ökonomischer Theorie folgt und sich mit dem Arbeitsangebot, der Arbeitsnachfrage und ihrem Zusammentreffen auf dem Arbeitsmarkt befaßt (wobei die daraus resultierende Arbeitslosigkeit das Hauptaugenmerk findet) sowie zum Abschluß mit der Politik der Arbeitsallokation. Auch dieser Band enthält jedoch eine unübliche Menge von statistischen und institutionellen Informationen.

Der Eindruck des Werkes ist zwiespältig. Auf der einen Seite ist es wegen der Bedeutung der Arbeit (insbesondere der Erwerbsarbeit) für das Leben der meisten Erwachsenen verdienstvoll, sich bei Erörterung volkswirtschaftlicher Zusammenhänge nicht mit der Annahme eines homogenen Produktionsfaktors Arbeit zu begnügen, sondern die komplexe Organisation des Arbeitseinsatzes in der heutigen Gesellschaft darzustellen und z.B. auch Probleme wie Arbeitsanforderungen und Arbeitszufriedenheit einzubeziehen. Auf der anderen Seite gelingt dem Verf. der Einbau der genannten Informationen in eine zusammenhängende „Ökonomik der Arbeit“ nur in Grenzen. Dies liegt vor allem an der unzulänglichen Darstellung der herrschenden Theorie, also vor allem der neoklassischen und der keynesianischen Theorie

der Arbeitsnachfrage, des Arbeitsangebots und der Beschäftigung. Brinkmann reproduziert meistens isolierte Theorieteile (darunter sogar aus der Neuen Makroökonomik), die in dieser Form schwer verständlich sind und beim Leser häufig den Eindruck hervorrufen, diese Theorien seien überflüssig oder irreführend oder beides.

Auch Brinkmann scheint dieser Auffassung zuzuneigen. Dazu trägt offenbar auch seine rigide und ein wenig einseitige Interpretation des Kritischen Rationalismus bei, die ihn veranlaßt, sehr viele Aussagen der Theorie als nicht operationalisiert zurückzuweisen und die Makroökonomik gleich zur Gänze abzulehnen (Band 2, S. 37), weil sie die Lösung des prinzipiell unlösbaren Aggregationsproblems voraussetze und daher immer wieder an der Wirklichkeit scheitere: „Hieraus sollte man die Konsequenz ziehen, die wissenschaftliche Arbeit auf die Mikroökonomik und die Datenverarbeitung zu konzentrieren, weil allein hiervon richtige Aussagen über die Gesamtheit gesellschaftlicher Phänomene zu erwarten sind.“

Es ist bedauerlich, daß es dem Verfasser nicht gelingt, die — sicherlich in manchen Teilen unzulängliche — ökonomische Theorie mit der Fülle der Informationen, die sein Buch enthält, zu einer fundierten „Ökonomik der Arbeit“ zu verknüpfen.

J. Kromphardt, Berlin

Kaufer, Erich: Theorie der Öffentlichen Regulierung. Verlag Franz Vahlen GmbH, München 1981. 182 S. DM 19,80.

Unter dem Begriff der *Öffentlichen Regulierung* versteht man heute eigentlich jede Art staatlichen Eingriffs mittels Gesetzen und Vorschriften in den Entscheidungsprozeß der Unternehmen. Die Behandlung dieses Themas bei einer so umfassenden Definition würde jedoch den Rahmen eines Buches sprengen. Deshalb schränkt Kaufer den Untersuchungsgegenstand ein und zwar auf den Bereich der Regulierung, wie er in den USA aus den gleichen geschichtlichen Wurzeln wie die Antitrustpolitik hervorgegangen ist. Insbesondere handelt es sich dabei um die Sektoren Elektrizität, Verkehr und Telekommunikation.

Die amerikanischen Verhältnisse sind zweifellos auch für den deutschsprachigen Leser von Interesse. Allerdings kommt m. E. der Vergleich mit deutschen Institutionen zur Kontrolle wettbewerblicher Ausnahmebereiche zu kurz. Kaufer vertritt zwar die Auffassung, daß der deutsche Weg viel problematischer als die Öffentliche Regulierung nach amerikanischem Muster sei. Eine wirklich überzeugende Erhärtung dieser These liefert er aber nicht.

Das Buch besteht aus sieben Kapiteln, wobei die Kapitel 1 und 2 den Teil A (Die Entwicklung der Öffentlichen Regulierung in den USA) und die restlichen Kapitel den Teil B (Die Aufgaben der Öffentlichen Regulierung) bilden.

Kapitel 1 setzt sich mit der Doktrin von der Regulierung im öffentlichen Interesse auseinander. Zum einen hat sich die Vorstellung entwickelt, daß *Größenersparnisse* (natürliche Monopole) ohne Regulierungseingriff zu Marktversagen führen. Zum anderen glaubt man, daß unter besonderen ökonomischen Bedingungen Regulierung zur Verhinderung *ruinöser* Preis-

kriege, die leistungsfähige Kapazitäten vernichten, erforderlich und erwünscht sei.

Kapitel 2 schildert die amerikanische Regulierungserfahrung in den Bereichen Elektrizität, Verkehr und Fernmeldewesen. Die These vom natürlichen Monopol in der *Elektrizitätswirtschaft* wird erläutert. Besondere Bedeutung mißt Käufer der Ausschöpfung von *Kooperationsvorteilen* (gemeinsame Reservekapazität, Effizienzaustausch, Verbund von Spitzenlasten) zu, die aber nach seiner Ansicht gerade wegen der speziellen Ausgestaltung der Regulierung nur mangelhaft ausgenutzt werden. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Entscheidung des Obersten Gerichtshofes im Fall *Otter Tail Power Co. versus United States*, die klarstellt, daß Gesetze zur Öffentlichen Regulierung weder explizit noch implizit die Anwendung des Antitrustrechts ausschließen. Die Regulierungskommissionen aber — so Käufer — verschaffen den Antitrustgesetzen nur widerwillig und halbherzig Geltung.

Im *Verkehrssektor* ist die Entwicklung der Regulierung geprägt von der Vorstellung der ruinösen Konkurrenz und der Doktrin der *Fully Distributed Costs*, nach der Preise möglichst die vollen Kosten widerspiegeln sollen. Hinter diesen Begriffen stehen allerdings keine ökonomisch fundierten Konzepte. Sie dienen eher dazu, die politisch bedingte diskriminierende Frachtratenpolitik zu Gunsten der Landwirtschaft zu verschleiern. Käufer hebt die im Transportsektor durch Regulierung ausgelöste Ressourcenverschwendung hervor. Ob entsprechende De-Regulierungsbemühungen erfolgreich sein werden, läßt sich kaum voraussagen. Es stehen jedenfalls Interessen politisch einflußreicher Gruppierungen auf dem Spiele.

Eine andere Entwicklung durchläuft die Regulierung im Bereich der *Telekommunikation*. Hier hat die Carter-Entscheidung bereits zu einer Öffnung des Wettbewerbs im *Endgerätebereich* geführt. Das Antitrustrecht findet im regulierten Bereich seine Anwendung. Aber auch im *Übertragungsbereich* werden als Folge der modernen technologischen Entwicklung die Größenvorteile abgebaut, was ebenfalls die Wettbewerbsöffnung ermöglicht.

Das kurze Kapitel 3 dient als Überleitung zum theoretischen Teil des Buches. In Kapitel 4 wird das *Tarifstruktur-Problem* erörtert. Es geht um die Frage, welche Preisstrukturen zur Diskriminierung einzelner Gruppen führen. Probleme entstehen bei der Zurechnung von Gemeinkosten und der damit verbundenen Willkür. Käufer versachlicht die Diskussion dadurch, daß er das Ziel der allokativen Effizienz in den Vordergrund stellt. Ausgehend von dem Satz, daß die optimale Ausnutzung der Ressourcen die Gleichheit der Grenzraten der Substitution und der Transformation erfordert, leitet er eine *Grenzkostenpreisregel* ab, die er aber im folgenden nach meinem Geschmack überstrapaziert. Sein Vorgehen ist insbesondere im Zusammenhang mit Marktzutritt bei Sektoren mit hohen Fixkostenanteilen (Nichtkonvexität!) problematisch. Ob ein Unternehmen aus Effizienzgründen im Markt sein soll, hängt in diesem Fall bekanntlich nicht allein von den Grenzkosten ab. Auf dieses Problem weist Käufer nicht explizit hin und schenkt im auch bei der Diskussion über die Öffnung von Sektoren keine Beachtung.

Im übrigen hängen seine Grenzkosten unter Umständen von Nachfrage-
daten im Sinne des Verzichts eines marginalen Nachfragers auf eine Alternative ab. An diese Situation muß sich der Leser, der bisher Grenzkosten als ein betrieblich orientiertes Konzept verstanden hat, erst einmal gewöhnen.

Als nächstes wird dann die Ramsey-Boiteux-Theorie der *quasi-optimalen* Preise reproduziert, allerdings nur für den Fall verschwindender Kreuzpreiselastizitäten (Formel der inversen Elastizitäten). Auch das *Spitzenlastproblem* (peak load pricing) erfährt eine rein graphische Behandlung unter der zusätzlichen Einschränkung limitationaler Produktionsfunktionen. Aus normativer Sicht — so die korrekte Folgerung — erweist sich die allgemeine Regulierungspraxis, einen Großteil der Kapazitätskosten in Anlehnung an das Prinzip der Fully Distributed Costs der Schwachlastperiode zuzuschlagen, als unsinnig.

Der letzte Abschnitt von Kapitel 4 beschäftigt sich mit der Anpassung der Tarifstruktur eines regulierten Unternehmens gegenüber potentieller Konkurrenz. Wie schon oben erwähnt, wird hier der normative Bezugsrahmen leider nicht sauber erarbeitet und dargestellt. Dieselbe Kritik erstreckt sich auch auf das knappe Kapitel 5 über die Regulierung des Marktzutritts und der Qualität. Im Zusammenhang mit Qualitätsregulierung wäre außerdem eine Behandlung gewisser Ergebnisse der Informationsökonomie am Platze. Der Stellenwert des Anhangs über die öffentliche Regulierung der Sicherheit und Wirksamkeit von Arzneimitteln hingegen bleibt unklar. Es gibt kaum einen Bezug zum übrigen Text.

In Kapitel 6 behandelt Käufer das *Tarifniveau-Problem*. Mit blumigen Worten beschreibt er zunächst die Schwierigkeiten der Kostenkontrolle und die Neigung des Managements, im regulierten wie im öffentlichen Unternehmen „Speck anzusetzen“, um die Kapitalbasis zu erweitern, auf der eine bestimmte Rendite erwirtschaftet werden darf. Weit sachlicher fällt die anschließende Diskussion des *Averch-Johnson-Effektes* vom überoptimalen Kapitaleinsatz aus. Auch hier zieht Käufer die geometrische Illustration der Theoreme einer analytischen Behandlung vor. Allerdings werden dabei einige Annahmen lediglich durch speziell gewählte Konfigurationen in den Abbildungen zum Ausdruck gebracht. So etwa erscheint der Arbeitseinsatz in Abb. 6.4 unabhängig von der Renditenbeschränkung. Diese Annahme erleichtert die Analyse, schränkt aber auch ihren Anwendungsbereich ein.

Schließlich werden im Kapitel 6 noch die Auswirkungen der Regulierung auf Industrien mit periodisch schwankender Nachfrage (Wellisz-Effekt) und das Konzept der *optimalen fairen Rendite* im Sinne einer zweitbesten Lösung diskutiert. Ein Anhang beschreibt den zeitlichen Ablauf der *General Passenger Fare Investigation* durch den *Civil Aeronautics Board*.

Bei Kapitel 7 handelt es sich um eine vom Rest des Buches ziemlich unabhängige Erörterung des Themas der Öffentlichen Regulierung. Hier stellt Käufer die Bedeutung des Hanges zum natürlichen Monopol als Regulierungsmaßstab weitgehend in Frage. Man wundert sich da, warum er denn vorher dem Tarifstruktur-Problem soviel Platz eingeräumt hat. Als ein Grund für die Existenz der Regulierung bleibt dann noch die Möglichkeit, daß es lediglich um den Schutz gewisser Interessensgruppen geht. Aus normativer Sicht erlangt die Regulierung nach Käufers Ansicht Bedeutung als Institution zur Senkung von Transaktionskosten in Märkten für den Austausch und die Herstellung komplexer Rechtsverhältnisse. Hier sieht er das eigentliche Kriterium für Regulierungseingriffe. Es ist eigentlich schade, daß er diesen zweifellos wichtigen Punkt erst so spät berührt und dazu noch so wenig ausführlich abhandelt.

Er empfiehlt dann den Regulierungskommissionen, die Theorie der Grenzkostenpreisbildung zu beachten und versteht diesen Rat als eine Art Erzie-

hungsprogramm, dessen Befolgung zur Einsicht führen wird, daß der Abbau von Zutrittsschranken weniger problembeladen als bisher angenommen sei. Werden aber die Märkte geöffnet, muß gleichzeitig — so Kaufers Forderung — die Preisregulierung aufgegeben werden. Seine Argumente für *De-Regulierung* bleiben nach meinem Empfinden allerdings recht vordergründig.

Auf den rund zehn letzten Seiten des Buches findet sich ein Vergleich der amerikanischen Institution der Öffentlichen Regulierung mit ihrem deutschen Gegenstück des Öffentlichen Unternehmens. Hier behauptet Käufer wohl zu Recht, daß es keine mikroökonomisch fundierte und empirisch untermauerte Verhaltenstheorie der Öffentlichen Unternehmung vergleichbar derjenigen der Öffentlichen Regulierung gebe. Dies hindert ihn aber nicht, Behauptungen über das inhärent schlechte Funktionieren von Öffentlichen Unternehmen aufzustellen. So sei die Manipulierbarkeit deutscher Aufsichtsbehörden größer, da sie weisungsgebundene Anstalten der Ministerien und nicht wie die amerikanischen Regulierungskommissionen des Kongresses sind. Denkt man da an Kaufers eigene Schilderung der Entwicklung der Regulierung im Verkehrssektor, so scheint der Nachweis dieser Behauptung kaum erbracht.

Auch sei die Kontrolle von öffentlichen gegenüber privaten Unternehmen infolge größerer politischer Macht schwieriger. Immerhin müßte man hier bedenken, daß die deutsche Institution die Methode der Spitzenlastpreise bereits anwendete als man diese in den USA — nach Kaufers eigenen Worten — noch für eine exotische Erscheinung des fernen Europa hielt. Lediglich die Behauptung, daß das Antitrustrecht in den USA tiefer als in Deutschland in die regulierten Branchen hineinreiche, wird überzeugend nachgewiesen.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß Kaufers Buch im Teil A einige interessante Fallstudien zur Entwicklung der Öffentlichen Regulierung enthält. Weniger befriedigend erscheint der theoretische Kern des Buches (Kapitel 4 bis 6), da die Forschungsergebnisse der letzten 10 bis 15 Jahre — sieht man von der nützlichen Zusammenstellung ausgewählter Literatur ab — im eigentlichen Text kaum ihren Niederschlag finden.

Auch das letzte Kapitel mit den wirtschaftspolitischen Forderungen wird den kritischen Leser kaum überzeugen. Der Bezug auf die vorangehenden empirischen und theoretischen Kapitel bleibt oberflächlich. Selbst wenn man Kaufers Forderungen inhaltlich zustimmt, so entsteht doch ein gewisses Gefühl der unzureichenden wissenschaftlichen Begründung.

U. Schweizer, Bielefeld