

## Buchbesprechungen

*Frey, Bruno S.: Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik. Verlag Franz Vahlen, München 1981. 401 S., XII. DM 56,—.*

1. Die von Frey vorgelegte Arbeit stellt den — insgesamt gesehen: sehr gelungenen — Versuch dar, neue Ansätze für eine „Theorie der Wirtschaftspolitik“ zu gewinnen. Er geht dabei zunächst von der Erkenntnis aus, daß Wirtschaftspolitik mehr als angewandte Wirtschaftstheorie ist und erst fruchtbar wird, wenn sie über den rein wirtschaftlichen Bereich hinausgeht und den politischen Bereich einbezieht (S. V). Dies ist an sich noch nicht neu gegenüber traditionellen Ansätzen. Neu ist aber der Versuch, den Zusammenhang dergestalt wechselseitig zu interpretieren, daß nicht nur die Wirtschaft in Abhängigkeit von der Politik gesehen, letztere also als „exogener“ Faktor interpretiert wird; umgekehrt wird auch die Politik in Abhängigkeit von der Wirtschaft gesehen und damit zu „endogenisieren“ versucht. Aus der Hypothese, daß in einer Demokratie die Wirtschaftspolitik „dem Willen der Bevölkerung entsprechen soll“ (S. 1), folgt im Umkehrschluß, daß eine Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik — will sie in einer demokratischen Verfassung wiedergewählt werden — eben diesen Willen zu respektieren hat. Das umschreibt der Begriff der „demokratischen“ Wirtschaftspolitik.

2. Mit diesem Ansatz versucht Frey, das Paradigma der „Neuen Politischen Ökonomie“ für die Theorie der Wirtschaftspolitik nutzbar zu machen. Die Verbindung von Wirtschaft und Politik wird dadurch hergestellt, daß — in Anwendung wirtschaftstheoretischer Analysetechnik — untersucht wird, wie die Wirtschaftssubjekte (und die sie repräsentierenden Gruppen) auf die Veränderung der wirtschaftlichen Lage, die von ihnen wiederum auf die Politik zurückgeführt wird, auf eine bestimmte — systematisch erfaßbare — Weise reagieren, sofern damit eine Erhöhung (oder ein Rückgang) ihres Nutzens verbunden ist (S. 6). Nimmt die Regierung auf diese Reaktion Rücksicht — und das muß sie, um wiedergewählt zu werden —, so ist die Politik „endogenisiert“, die politische Entscheidungsfindung mit wirtschaftstheoretischen Kategorien analysierbar und insoweit auch rationalisierbar. Dieser paradigmatische Ansatz ist gewiß nicht unproblematisch:

- Er unterstellt ein bestimmtes „Wahl“-Verhalten der Bevölkerung, das davon ausgeht, daß die Wahlentscheidung der Bevölkerung — wenn nicht ausschließlich, so doch dominant — durch die wirtschaftliche Lage determiniert ist. Dies ist nicht zwingend. Die Wahlentscheidung kann auch entscheidend durch außen- und/oder innenpolitische (jedenfalls: metaökonomische) Faktoren bestimmt werden; und überdies schließt das Wahlverhalten soziale und solidarische Verhaltensweisen ein, die ebenfalls ein höheres Gewicht haben können als ein individuelles ökonomisches Nutzenkalkül.
- Er unterstellt ein bestimmtes „Politik“-Verhalten der Regierung, das davon ausgeht, daß die Regierung die politischen Entscheidungen ganz darauf ausrichtet, anstelle der Wohlfahrt der Bevölkerung die (Wahl-)Stim-

men zu maximieren, und daß sie in der Lage ist, die wirtschaftliche Lage so zu steuern, daß die Voraussetzungen dafür — eine (relativ) günstige Lage gegen Ende der Wahlperiode — gegeben sind. Auch dies ist nicht zwingend. Abgesehen davon, daß eine zeitlich hinreichend exakte Steuerungsmöglichkeit einer Volkswirtschaft an Grenzen stoßen dürfte, gibt es Institutionen, die einen großen Einfluß auf die wirtschaftliche Lage haben, aber dennoch von der Maximierungshypothese nicht erfaßbar sind — sei es, daß sie sich keiner Wahl stellen müssen (z. B. Bundesbank — hier argumentiert Frey einmal etwas zu undifferenziert, S. 262), sei es, daß sie nicht von „der“ Bevölkerung gewählt werden (z. B. Interessenorganisationen — hier hat die Maximierungshypothese eine andere Qualität).

Insoweit erweist sich der paradigmatische Ansatz der Neuen Politischen Ökonomie gewiß als verengt. Nicht umsonst haben sich inzwischen bestimmte Forschungsbereiche (z. B. Präferenzaggregation, Parteienkonkurrenz) als wenig erfolgversprechend erwiesen; und auch die empirische Evidenz bezüglich einer Existenz von „politischen“ Konjunkturzyklen ist noch umstritten\*.

3. Trotz dieser methodischen Bedenken ist einzuräumen, daß der wechselseitige Zusammenhang von Wirtschaft und Politik, wie Frey ihn interpretiert, wenn auch nicht in seiner quantitativen Stringenz so doch in seiner qualitativen Plausibilität, gegeben ist. Und dies erscheint ein durchaus hinreichender Grund, auf der Basis dieses paradigmatischen Ansatzes neue — und vor allem: wichtige — Elemente einer Theorie der Wirtschaftspolitik herauszuarbeiten. Frey hat diese Elemente überzeugend und folgerichtig entwickelt (S. 7 ff.):

- Wenn wir es mit einem politisch-ökonomischen System im o. a. Sinne zu tun haben, so folgt daraus, daß eine Wirtschaftspolitik nicht nur technokratisch die Wohlfahrtsmaximierung anstreben kann, sondern auch auf andere Entscheidungsträger (Wirtschaftssubjekte, Interessengruppen) Rücksicht nehmen muß.
- Wenn dieses politisch-ökonomische System indessen nicht deterministisch-geschlossen sondern offen ist, weil die wirtschaftlichen Akteure nie über vollständige Informationen (etwa über ihre eigene zukünftige Lage oder über die Reaktion anderer Akteure auf eigene ökonomische Entscheidungen) verfügen, entsteht die Gefahr, daß das System ineffizient wird — bis hin zu dem Punkt, wo es in einem Kampf „jeder gegen jeden“ einmündet.
- Aufgabe eines wirtschaftspolitischen Beraters ist es demzufolge, diese Ineffizienz zu vermeiden, indem er wirtschaftspolitisch relevante Informationen liefert, die zwischen den Akteuren einen gesellschaftlichen Grundkonsens herbeiführen bzw. den Akteuren helfen, im laufenden gesellschaftlichen Prozeß rationale Strategien zu entwickeln. Eine Theorie der Wirtschaftspolitik hat diese Informationen demzufolge systematisch zu analysieren.

4. Die in Ziff. 3 vorgestellten Überlegungen sind Gegenstand des ersten Teils (Kap. 1, S. 1 - 19) der Arbeit, den man sich insoweit etwas umfangreicher hätte vorstellen können, als an sich ein Leser hätte erwarten können,

---

\* R. Lenk und R. Dinkel, Fiskalpolitik in der Demokratie, in: ifo-Wirtschaftskonjunktur 1/1979. Frey, S. 12 ff., ist hinsichtlich der Evidenz offenbar optimistischer.

eine etwas tiefergehende theoretische Fundierung der Ausgangspunkte bzw. Ausgangsposition einer so konzipierten Theorie der Wirtschaftspolitik zu erhalten. Dies gilt insbesondere für die Auseinandersetzung mit dem zugrundeliegenden Paradigma (vgl. Ziff. 2), wofür gerade Frey — ein Exponent der „Neuen Politischen Ökonomie“ — prädestiniert wäre. Diese Einschränkung ändert aber nichts daran, daß es Frey gelungen ist, seiner Theorie der Wirtschaftspolitik ein neuartiges Fundament zu geben. Mit der Herausarbeitung der Notwendigkeit, einen gesellschaftlichen Grundkonsens zu finden (um Unsicherheit zu minimieren) und innerhalb des so gewonnenen Rahmens optimale Strategien zu entwickeln (um Effizienzverluste zu vermeiden), kann sich Frey zu Recht von zwei herrschenden Strömungen der Theorie der Wirtschaftspolitik distanzieren (S. 257 ff.):

- Einmal von der „Theorie der quantitativen Wirtschaftspolitik“ (Tinbergen-Typ), die — abgesehen von ungelösten methodischen Problemen — davon ausgehe, den gesellschaftlichen Grundkonsens über eine Wohlfahrtsmaximierung „technokratisch“ herbeiführen zu können. Letztlich impliziere dieser Ansatz aber die Existenz eines (vielleicht durchaus wohlwollenden) „Diktators“, der das Modell umsetzt und sich über die souveränen Wirtschaftssubjekte hinwegsetzt.
- Zum anderen von der „Theorie der Ordnungspolitik“ (Eucken-Typ), die die wirtschaftspolitische Gestaltung letztlich auf die Setzung von Rechtsnormen reduziere (einschließlich ihrer Stabilisierung durch Wettbewerbspolitik) und davon ausgehe, daß sich der gesellschaftliche Grundkonsens „am Markt“ herausbildet. Mit diesem Ansatz werde aber der Markt idealisiert — weder werde gesehen, daß der Wirtschaftsprozess durch gesellschaftliche Entscheidungsprozesse zustande kommt, noch werden alternative Entscheidungssysteme in Erwägung gezogen.

Mit dieser Auseinandersetzung macht Frey deutlich, daß er in der Tat eine neue Position bezieht. Und von dieser Position her gesehen, sind die weiteren Schritte der Arbeit vorgezeichnet:

- Zunächst stellen sich die Fragen des gesellschaftlichen Grundkonsenses (Ziff. 5);
- sodann stellt sich das Beratungsproblem im laufenden politischen Prozeß (Ziff. 6);
- schließlich ergeben sich daraus Fragen für die wirtschaftspolitische Beratung selbst (Ziff. 7).

5. Im zweiten Teil der Arbeit von Frey wird das Problem des gesellschaftlichen Grundkonsenses analysiert (S. 21 - 275). Dieser Teil bildet zweifelsohne das Herzstück der Arbeit (er macht nahezu zwei Drittel des ganzen Buches aus). Dies ist konzeptionell auch durchaus verständlich. Denn die tragende Idee des Konzepts, die die Theorie der demokratischen Wirtschaftspolitik interpretiert als Beitrag zur gesellschaftlichen Konsensfindung, um die Unsicherheit der Akteure zu minimieren und damit die Effizienz des politisch-ökonomischen Systems zu erhöhen, stellt ja das eigentlich neue Element dar; denn hier wird ein Problem sichtbar, das eben weder technokratisch gelöst werden kann noch sich am Markt selbst löst. Dieses Problem geht Frey nun in drei Schritten an:

- Zunächst (Kap. 2 und 3, S. 22 - 69) analysiert er die grundlegenden Dimensionen des Problems. In den Vordergrund rückt er hier die materiellen

- Einigungsbedingungen (zum Konsens) und die formale Notwendigkeit, den Konsens rechtlich und institutionell abzusichern. Gerade das Konsensproblem als Ausgangspunkt erlaubt ihm — über Probleme von Dezentralisierung und Gewaltenteilung hinaus — sehr viel differenzierter die Übertragung demokratischer Rechte (auch) auf den Wirtschaftsprozess (Mitbestimmung) zu analysieren, als dies herkömmlicherweise geschieht.
- Sodann (Kap. 4 - 7, S. 70 - 195) analysiert er die vier möglichen gesellschaftlichen Entscheidungsverfahren — Marktmechanismus, Demokratie, öffentliche Verwaltung, wirtschaftliche Interessengruppen — hinsichtlich ihrer Vorteile aber auch hinsichtlich ihrer Restriktionen für eine gesellschaftliche Konsensbildung. Gerade in Bezug auf den Marktmechanismus gewinnt Frey in wohlthuender (da kritischer) Weise Abstand von dessen idealtypischer Betrachtung, ohne darauf zu verzichten, Eingriffe in den Marktmechanismus selbst einer kritischen Prüfung zu unterziehen. So hält er die Möglichkeit offen, eben im Interesse eines gesellschaftlichen Grundkonsenses, alternative gesellschaftliche Entscheidungsverfahren einzubeziehen.
  - Schließlich (Kap. 8 - 10, S. 196 - 255) geht er von den Entscheidungsverfahren über zu den eigentlichen Problembereichen, wo er die Notwendigkeit sieht, daß diese Probleme nur gelöst werden können, wenn ein gesellschaftlicher Konsens über Grundregeln herbeigeführt wird. Die Notwendigkeit solcher Grundregeln sieht er insbesondere auf den Gebieten der Allokation, der Einkommensverteilung und der konjunkturellen Stabilisierung. Dabei gelangt er immer wieder zu der wichtigen Feststellung, daß solche Grundregeln weder technokratisch erzwungen werden können (Widerspruch zum Demokratieverständnis) noch eine Lösung sich am Markt herausbildet (Problem der Unsicherheit), wenn der Grundkonsens fehlt. So zeigt er z. B. sehr anschaulich auf (S. 243 f.), daß eine Einkommenspolitik nur dann zur Preisstabilisierung herangezogen werden kann, wenn ein Grundkonsens über Verteilungsprobleme erreicht worden ist — und dies auf kooperativem Wege zwischen den gesellschaftlichen Gruppen und nicht „am Markt“, wo die Gefahr besteht, daß bestimmte Gruppen (zunächst) Verteilungszugeständnisse machen, um sich dann (später) düpiert zu fühlen.

In einer abschließenden — hier bereits vorweggenommenen (Ziff. 4) — Abgrenzung von anderen wirtschaftspolitischen Konzepten (Kap. 11, S. 256 - 275) hebt Frey nochmals die Bedeutung des gesellschaftlichen Grundkonsenses hervor.

6. Im dritten Teil der Arbeit von Frey erfolgt dann der Übergang zur Wirtschaftspolitik auf der Ebene des laufenden politischen Prozesses (S. 277 - 365). Hier steht im Mittelpunkt die Frage, wie — auf der Grundlage eines gesellschaftlichen Konsenses — die Wirtschaftspolitik das Verhalten der verschiedenen Entscheidungsträger (Individuen, Gruppen, Regierung) steuern und beeinflussen kann. Auch in dieser Frage setzt Frey wiederum drei Schwerpunkte:

- Zunächst (Kap. 12, S. 278 - 283) analysiert er wieder die grundlegenden Dimensionen des Problems. Im Gegensatz zur Herbeiführung des Grundkonsenses, wo die Wirtschaftspolitik — die Informationslieferung erfolgt gewissermaßen aus einer objektiven, neutralen Position heraus — ihren Beitrag leisten muß, damit „zwischen“ den Akteuren ein tragfähiger Konsens entsteht, stellt sich jetzt das Problem, die Interessen „der“ jeweiligen

Akteure dergestalt zu wahren, daß die Theorie der Wirtschaftspolitik innerhalb dieses Grundkonsenses ihnen Informationen liefert, damit sie ihre Präferenzen, Aktionsmöglichkeiten und Strategien besser erkennen.

- Diese Überlegungen überträgt Frey zunächst einmal (Kap. 13, S. 284 - 292) auf die Frage, inwieweit der Informationsstand der Bevölkerung selbst erhöht werden kann.
- In den Mittelpunkt rückt dann aber die Frage, wie die eigentlichen institutionalisierten Akteure (Regierung, Parteien, Verwaltung) wirtschaftspolitisch beraten werden können. Dabei geht es einerseits um Methoden zur Präferenzfassung (Kap. 14, S. 293 - 311), andererseits dann aber vor allem um das Problem der wirtschaftspolitischen Strategie, d. h. der Instrumente und ihrer Anwendung (Kap. 15, S. 312 - 365). Hier gelingt es Frey unschwer, den Kontakt zur traditionellen Instrumenten- und Strategieanalyse aufzunehmen.

7. Die bisherigen Überlegungen haben deutlich gemacht, daß Frey einer Theorie demokratischer Wirtschaftspolitik letztendlich die Aufgabe zuweist, jene Aspekte und Bedingungen systematisch zu analysieren, die es ermöglichen, einmal einen gesellschaftlichen Grundkonsens zu finden, der die Unsicherheit des Handelns in einem politisch-ökonomischen System vermindert, und zum zweiten optimale Strategien für alle Akteure — innerhalb des Grundkonsenses — zu entwickeln. Beides mündet letztlich in eine umfassende (und ideologiefreie) Informationsvermittlung ein. Damit stellt sich abschließend die Frage, welche Konsequenzen diese Aufgabe für die wirtschaftspolitische Beratung selbst hat. Diese Frage wird im vierten Teil der Arbeit (S. 367 - 392) behandelt. Dabei hebt Frey besonders auf zwei Schwerpunkte ab:

- Einmal (Kap. 16, S. 368 - 383) untersucht er die Beratungstätigkeit selbst. So werden noch einmal systematisch die beiden Beratungsebenen herausgearbeitet, sodann die Bedingungen der Beratung (Anreize) skizziert und schließlich Formen der Institutionalisierung diskutiert.
- Zum zweiten (Kap. 17, S. 384 - 392) geht Frey auf die Frage ein, wie und unter welchen Bedingungen (und Beratungsstrategien) der Übergang von der Wirtschaftstheorie („reine“ Theorie) zur wirtschaftspolitischen Beratung („praktische“ Relevanz) gefunden werden kann.

Dieser — ohnehin sehr knappe — vierte Teil kann m. E. nicht ganz befriedigen, wengleich die Probleme selbst, die Frey hier anspricht, ihren Stellenwert in seinem Konzept zweifelsohne haben. Der Grund dafür ist darin zu sehen, daß Frey zu sehr davon ausgeht, daß innerhalb der Wirtschaftswissenschaften ein „beträchtlicher Konsensbereich“ (S. 384) besteht, so daß sich für ihn nur noch die Umsetzungsfrage stellt. Diese Einschätzung kann nicht uneingeschränkt geteilt werden; dies zeigt gerade die jüngste Diskussion über die Lösung der anstehenden Probleme. Schließlich geht die Monetarismus-Fiskalismus-Kontroverse in letzter Konsequenz über eine reine Strategiediskussion hinaus und mündet in alternative ordnungspolitische Vorstellungen ein. Und dies führt dazu, daß bereits die Basiselemente eines gesellschaftlichen Grundkonsenses unterschiedlich gesehen werden dürften. Dann gewinnt die Form der Beratung (Abhängigkeit oder Unabhängigkeit der Berater) ebenso eine neue Qualität wie die Frage der Präsentation der Ergebnisse der Beratung (Veröffentlichungsrecht oder Veröffentlichungspflicht durch die Regierung); und nicht zuletzt stellt sich ein neues

Problem für den gesellschaftlichen Grundkonsens, wenn die Beratung selbst nicht mehr einstimmig ist (Mehrheits- und Minderheitsvoten). Hier läßt der vierte Teil der Arbeit von Frey noch Fragen offen.

8. Gleichwohl bleibt abschließend festzuhalten, daß es sich bei der Arbeit von Frey — trotz der skizzierten Einschränkungen — um ein wichtiges und lesenswertes Buch handelt. Denn es vermittelt für die Theorie der Wirtschaftspolitik neue Akzente, die geeignet sein könnten, ideologische Verkrustungen aufzubrechen und zusätzliche Bedingungen für eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik sichtbar zu machen. Die Ansätze hierfür hat sich Frey dadurch geschaffen, daß er — mit vollem Recht — den Wirtschaftsprozess als einen gesellschaftlichen Prozeß begreift und damit deutlich macht, daß eine Wirtschaftspolitik bzw. eine wirtschaftspolitische Beratung, wenn sie effizient sein will, sich nicht auf sog. „ökonomische Sachzwänge“ zurückziehen kann, sondern den gesellschaftlichen Grundkonsens ständig suchen bzw. ihn zu finden helfen muß. Dies überzeugend sichtbar gemacht zu haben, ist ein Verdienst der Arbeit von Frey.

Hervorgehoben sei noch, daß die Arbeit — ohne auf wissenschaftliches Niveau zu verzichten — auch didaktisch geschickt aufgebaut ist. So stellt Frey jedem Kapitel eine Übersicht voraus, die dem Leser eine erste Orientierung ermöglicht. Wichtig erscheint auch das Bemühen, Einzelaussagen ständig auf ihre empirische Evidenz zu überprüfen zumindest mit empirischem Material zu illustrieren. Schließlich ist jedem Kapitel ein kommentiertes Literaturverzeichnis beigelegt, das den Leser in die Lage versetzt, Detailprobleme „gezielt“ zu vertiefen.

W. Glastetter, Bielefeld

*Clauß, Franz-Joachim: Wissenschaftslogik und Sozialökonomie. Über die formalistische Degeneration einer Wissenschaft. Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 304. Duncker & Humblot, Berlin 1981. 446 S. DM 168,—.*

Nach seiner „synthetischen Wissenschaftstheorie“ (1980) dokumentiert der Verfasser nun in der vorliegenden Veröffentlichung die Anwendung seiner wissenschaftslogischen Perspektive auf sozialwissenschaftliche Elementarprobleme. Seine Grundposition läßt sich dahingehend umreißen, daß zwischen Natur- und Sozialwissenschaften ein unüberbrückbarer Unterschied besteht: Die ausnahmslose Gültigkeit klassischer Naturgesetze und damit eine zureichende Invarianz der zu erfassenden empirischen Realität ist im Objektivbereich der Sozialwissenschaften alles andere als selbstverständlich. Wird diese Voraussetzung „strenger“ Wissenschaft nicht hinreichend untersucht und geklärt, bildet sich eine illusionäre Forschungslogik heraus. Die umfangreiche Abhandlung des Verfassers illustriert diese Position anhand eines reichhaltigen Materials aus der sozialökonomischen Forschung und Theoriebildung.

Zunächst wird die Suche nach sozialökonomischen Gesetzen als Illusionismus gebrandmarkt, der zur Aufstellung falscher Idole führt. Hierzu gehört nach Ansicht des Verfassers insbesondere die vorrangige Behandlung von „Methodenproblemen“ anstelle empirischer Realitätsprobleme, wodurch z. B. der nur schematischen Imitation mathematisch-naturwissenschaftlicher Methoden Vorschub geleistet wird. Von didaktischem Wert in diesem Teil sind insbesondere die Ausführungen des Verfassers über das „Greshamsche Gesetz“, das „Engelsche Gesetz“ sowie das „Fundamentale Gesetz des Sparver-

haltens“ von Keynes. In diesen Exkursen stützt sich der Verfasser hauptsächlich auf Ergebnisse der empirischen Wirtschaftsforschung. Ausführlich werden auch immer wieder Autoren zitiert, die zum Theorie-Praxis-Problem in der Sozialökonomie Stellung genommen haben.

Es geht dem Verfasser also nicht um eine im strengeren Sinne wissenschaftstheoretische Abhandlung, sondern eher um die Nutzenanwendung aus wissenschaftstheoretischen Überlegungen. So werden z. B. ökonometrische Modelle kritisiert, weil ihnen die praktische Gleichsetzung einer Volkswirtschaft mit einem Mechanismus und seinen linearen Kausalverhältnissen zugrundeliegt (S. 110). Es ist also vor der Anwendung komplexer Methoden zunächst nach dem Charakter der empirischen Wirklichkeit und ihrer Kausalstruktur zu fragen. Die Sozialwissenschaften sind hier mit einem ständigen schnellen Wandel konfrontiert, der aber nach Meinung des Verfassers keinen Minderwertigkeitskomplex gegenüber den Naturwissenschaften auslösen sollte.

Im 2. Kapitel setzt sich der Verfasser mit dem vermeintlichen Ausweg durch Begründung einer Wahrscheinlichkeitslogik als Ersatz für eine unzureichende Invarianz-Basis auseinander. Er bringt zahlreiche Beispiele für die Unanwendbarkeit empirisch-statistischer Wahrscheinlichkeit auf individuelle Ereignisse, wie sie im sozialwissenschaftlichen Bereich typisch sind. Verifizierbare und falsifizierbare Wahrscheinlichkeitsaussagen können aber immer nur den kollektiven, seriellen Charakter des Einzelereignisses meinen. Andernfalls wird lediglich subjektive „Überzeugungs-Wahrscheinlichkeit“ geschaffen (S. 148). An die Stelle des objektiv unmöglichen Zukunftswissens treten Hypothesen und Vermutungen, die allerdings formal exakt, logisch korrekt erscheinen können, was dem Empiriker jedoch nur Ausdruck einer mathematizistischen Illusion ist (S. 154).

Anschließend beschäftigt sich der Verfasser sehr ausführlich mit dem Prognoseproblem in der Sozialökonomie. Mit einer gewissen Redundanz wird noch einmal die Grundproblematik sozialwissenschaftlicher Aussagen anhand zahlreicher Beispiele verdeutlicht: „Im gesamten Bereich zwischen Zufall und Notwendigkeit (stören) die irrationalen Faktoren aus menschlicher Willensfreiheit die Vorsehbarkeit so stark und in so wenig vorausbestimmbare Weise . . ., daß von grundsätzlicher Unbestimmbarkeit des zukünftigen Geschehens gesprochen werden muß“ (S. 177). Im einzelnen werden Voraussetzungen des Weltmodells 2025 von Mesarovic und Pestel sowie das Theorem der langen Fortschritts-Wellen kritisiert. Insbesondere wendet sich der Verfasser gegen die manchen Prognosemodellen zugrundeliegende monokausale Denkweise, die im Verfall des wirtschaftshistorischen Bewußtseins begründet ist. Die Skepsis gegenüber Prognosen bezieht sich allerdings insbesondere auf komplexe gesamtwirtschaftliche Vorhersagen, nicht jedoch auf die partialanalytischen, an individualökonomischen Verhältnissen orientierten Versuche. Hier werden durchaus „Möglichkeiten einer vernünftigen Deckung des legitimen Bedarfs“ (S. 223) gesehen. Konjunkturmodelle auf Gesetzmäßigkeits-Basis werden hingegen als illusionistisch bezeichnet, weil ihnen jene Wahrscheinlichkeits-Illusion zugrundeliegt, „die den Blick auf die Tatsache verstellt, daß Aussagen über ‚das wahrscheinlichste Ereignis‘ reine Theorie ohne zureichenden Grund sind“ (S. 249).

Als wichtigen Grund für die Irrwege einer sich aus der Sicht des Verfassers ungerechtfertigt als exakt verstehenden Sozialökonomie sind seiner Ansicht nach Störungen des Realitätsbewußtseins des modernen Ökonomen

in seiner Ausbildung. Allerdings gilt die Gefahr des Verbleibens im Elfenbeinturm nicht nur für eine übersteigerte Ökonometrie, sondern auch für Verhaltenswissenschaft im Wirtschaftsbereich, sofern sie sich nicht konkret den realen Problemen stellt.

Der Verfasser sieht durchaus ein, daß eine praktisch bedeutsame Sozialökonomie auf Prognosen nicht verzichten kann. Er verweist aber auf die Grenzen insbesondere ökonometrischer Untersuchungsverfahren, die überhaupt nur dort Erfolg versprechen, wo die Wirklichkeit klassenlogisch einteilbar ist (S. 395). Der Empirizismus hingegen versteigt sich zu oft in bloßer Detailbeschreibung. So kennzeichnet der Verfasser den Zustand der empirischen Wirtschaftsforschung als ein „Vorherrschen der Extreme“: „Am einen Ende des Spektrums die ... bloße Datenverarbeitung und ökonometrische Faktenhuberei. Am anderen Ende ... das bloße Sammeln und Zusammen-schreiben nächstliegender Fakten ...“ (S. 397).

Als Fazit aus seiner Analyse der Unzulänglichkeiten gegenwärtiger sozial-ökonomischer Forschung zieht der Verfasser die Forderung nach einer grundwissenschaftlichen Fundierung. Angesichts der raschen Veränderungen sozialwissenschaftlicher Erfahrungswirklichkeit wird aber empirisch fundierte Theorie nie etwas anderes sein „als ein mehr oder weniger subjektiver ... Ausschnitt der Wirklichkeit“ (S. 403).

Die engagierte Polemik des Verfassers gegen ein zu hohes Anspruchsniveau sozialökonomischer Aussagen ist angesichts des Scheiterns zahlreicher Erklärungs- und Prognoseversuche und des sicherlich nicht ungestörten Verhältnisses zwischen Theorie und Praxis sowohl zeitgemäß als auch berechtigt. Sicherlich ist zu wünschen, daß wissenschaftslogisch problematische Aussagen nicht im Gewand falscher Exaktheit präsentiert werden. Andererseits wäre aber mit Nachdruck zu fordern, daß trotz der bekannten erkenntnistheoretischen Probleme die Sozialwissenschaften sich weiter um realitätsbezogene Aussagen bemühen. Methodendiskussionen sind letztlich Mittel zum Zweck. Insofern wäre es dringend erwünscht, daß der Verfasser nach seiner Philippika konstruktive Wege zeigt, wie die Sozialwissenschaften aus seiner Sicht zu fundierten Aussagensystemen gelangen können, bzw. welche historischen und gegenwärtigen Beispiele nachahmenswert sind. Ein großer Teil der sozialwissenschaftlichen empirischen Forschung hat längst das Stadium der Stoffhuberei überwunden, ohne gleich den ungerechtfertigten Anspruch auf Entdeckung invarianter Gesetzmäßigkeiten zu erheben. Diese Tatsache kommt in dem vorliegenden Buch etwas zu kurz.

F. Fürstenberg, Bochum

*Mestmäcker*, Ernst-Joachim (Hrsg.): Kommunikation ohne Monopole. Über Legitimation und Grenzen des Fernmeldemonopols. Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1980. 217 S. DM 69,—.

Es ist verdienstvoll, daß der vorliegende Band die Beiträge zu einem internationalen Symposium (Hamburg 1980) der Öffentlichkeit zugänglich macht, handelt es sich doch um die zur Zeit viel diskutierte Frage nach Grundlagen und Grenzen des Fernmeldemonopols der Deutschen Bundespost. Verdienstvoll auch, daß entgegen dem durch den Titel vermittelten Eindruck die Legitimation des Fernmeldemonopols als solches nicht ernstlich in Zweifel gezogen, sondern über die Grenzen dieses Monopols diskutiert



wurde. Denn der Kern des „Monopols“, das für alle einheitliche Netz, läßt sich nicht aufspalten und muß wegen seines Monopolcharakters öffentlich, d. h. staatlich kontrolliert werden. Aber damit ist bekanntlich nicht gesagt, ob das Monopol auch für Endgeräte, Zusatzeinrichtungen und Nebendienste gelten soll. Diese Frage hat durch die neuen Kommunikationstechniken, die *Jürgen Kanzow* von der Bundespost einführend schildert, besondere Aktualität und Brisanz erhalten. Kanzow hebt die Notwendigkeit technischer Einheitlichkeit besonders hervor, die auch aus Gründen der weltweiten internationalen Kommunikation dringlich ist und für Eigenbrödelei wenig Spielraum läßt.

In der Endgeräte-Frage belegt Kanzow näher, warum die Bundespost Einfluß nehmen muß, er zeigt aber auch Wege zu einer sinnvollen Kooperation mit den Geräteherstellern unter Förderung des Wettbewerbs auf, wobei er für die Beteiligung der Post am Endgerätemarkt plädiert. Hier wie übrigens auch in den weiteren Beiträgen (Ch. von Weizsäcker; E. J. Mestmäcker) bleibt leider unerwähnt, daß es in Wahrheit nicht nur um die Intensität der Teilhabe der Post geht, sondern um das Verhältnis der großen, eingeführten „Hoflieferanten“ von Endgeräten zu den Außenseitern, „newcomern“ und Kleinlieferanten, die mehr als bisher ins Geschäft kommen wollen. Die eingeführten Lieferanten singen das hohe Lied des Wettbewerbs nur sehr verhalten mit, weil sie im Grunde am Monopol der Post partizipieren und bei voll geöffnetem Wettbewerb durchaus in ihrer Vormachtstellung gefährdet werden können (vgl. *Eberhard Witte*: Die Deutsche Bundespost im Wettbewerb, in: Neue Kommunikationsdienste der Bundespost, Baden-Baden 1980, 11, 19 ff.).

Im vorliegenden Band wird jedoch dieser Fragenkreis zunächst verlassen; es folgen zwei Beiträge in englischer Sprache zum US-amerikanischen System, das bei den deutschen Ökonomen nach wie vor als geistiger Bezugspunkt (m. E. über Gebühr) dominiert. Eingehend beschreiben *R. Wiley* und *M. Irwin* den durch „regulations“ bestimmten und den für den Wettbewerb freien Bereich, der sich in neuerer Zeit erweitert hat, sogar im eigentlichen Telefonbereich. Allerdings müssen dabei die — von den Autoren vielfach nur gestreiften — Rahmenbedingungen beachtet werden. Das gilt auch für den Bericht von *Ch. Dalfen* für Kanada, der in eine sehr vorsichtige Bewertung des Wettbewerbsprinzips mündet. Als Abschluß dieses Teils erläutert *G. Kaiser* (ebenfalls in englischer Sprache) die Schlußfolgerungen aus den amerikanischen Erfahrungen für Deutschland. Er betont den fortschrittsfördernden Wert privaten Eigentums und gibt damit den Anhängern des Wettbewerbsgedankens die Stichworte; er verschweigt aber auch nicht das Interesse amerikanischer Hersteller am Zugang zum deutschen Markt. Der Leser gewinnt (als Rechtsvergleicher wiederum) den Eindruck, wie stark die eingefahrenenen Gebräuche wirken und wie schwer sich einzelne Institute aus einer Rechts- und Wirtschaftsordnung in andere übertragen lassen. Immerhin besteht, wie auch die weiteren Beiträge zeigen, sicherlich die Möglichkeit zur behutsamen Umsetzung der Erfahrungen und zur Eröffnung von etwas mehr Wettbewerb, ohne die Praxis der z. T. engen „regulations“ mit übernehmen zu müssen.

Die behutsame Linie setzt sich fort. So plädiert *Ch. von Weizsäcker* zwar für eine Liberalisierung des Endgerätemarktes, will aber die Bundespost nicht völlig ausschließen und vor allem nicht je nach einer regulierenden Kommissionsentscheidung zulassen oder nicht. Er betont in aller Klarheit, daß der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren auch durch

wohlgemeinte Regulierungsentscheidungen Schaden leitet. Aber es soll eine Mißbrauchsaufsicht und eine kostenorientierte Gebührenpolitik der Post geben. Letzterem wird man voll zustimmen können, ersterem nur bedingt, weil „Mißbrauch“ von Freiheit im Wettbewerb auch nicht eben klar definierbar ist und mancher Willkür das Tor öffnet. Aber es gibt derzeit auch keine bessere Alternative.

Zur speziellen deutschen Situation nehmen zwei Juristen Stellung, P. Lerche als Verfassungsrechtler und E. J. Mestmäcker als Wettbewerbsrechtler. Naturgemäß geht vor allem Mestmäcker näher auf die Einzelfragen ein, wobei er auch auf das amerikanische Recht zurückkommt. Ansatzpunkte im deutschen Wettbewerbsrecht liefert die Nachfragemacht der Bundespost, im Grunde eine Folgewirkung, nicht der Gegenstand des Fernmeldemonopols. Die Ausführungen Mestmäckers zeigen, wie schwer unter der Herrschaft der Einheitstechnik rechtlich und tatsächlich eine größere Auflockerung zu erreichen ist. Immerhin belegt die hochinteressant aufbereitete Geschichte des Nebenstellengeschäfts (Zugriff des Staates im Dritten Reich), daß es insgesamt auch etwas anders gehen kann, wobei freilich der erhebliche Wandel der Technik zu berücksichtigen ist. Mestmäcker erkennt dann auch die Beschränkung des Postanteils beim Fernkopieren auf 20% als „vertretbaren Kompromiß“ an und plädiert somit auch für eine behutsame, schrittweise Auflockerung. Aus dem amerikanischen Vorbild leitet er allerdings das Prinzip der Trennung von Aufsicht und Unternehmensführung und überhaupt der verschiedenen, in der Bundespost vereinigten Funktionen im Kommunikationswesen ab. Darüber läßt sich gewiß streiten. — Lerche geht mehr auf die Grundprobleme des staatlichen Fernsprech- und Rundfunkmonopols unter Hervorhebung der föderalistischen und rechtsstaatlichen Aspekte ein. Er zieht aber auch konkrete Folgerungen für die Reichweite des Monopols: neue Telekommunikationsdienste gehören nicht automatisch in den Monopolbereich, sondern es bedarf, wenn der Bund sie ins Monopol ziehen will, einer besonderen Legitimation dafür und regelmäßig einer entsprechenden gesetzlichen Bestimmung. Der schleichenden Monopolausdehnung kann damit begegnet werden, aber aus anzuerkennenden Gründen kann die Post durchaus auch neue Nebendienste in das Monopol einbeziehen oder sich zumindest am Markt beteiligen.

Abschließend gibt Pappalardo (Brüssel) einen instruktiven Bericht über die Stellung des Fernmeldemonopols im EG-Recht und in diesem Rahmen über die Rechtslage in den anderen EG-Ländern unter Hervorhebung Großbritanniens. Wie man sieht, ist die Situation nicht überall gleich, aber doch sehr ähnlich. Jedenfalls gibt es die im Titel des Bandes verkündete „Kommunikation ohne Monopole“ nirgends; sie bleibt ein Wunschtraum des Herausgebers. Aber zur Bestimmung der sinnvollen Grenzen des Fernmeldemonopols liefert der Band wertvolle Anregungen, mit denen sich alle Beteiligten befassen sollten.

G. Püttner, Tübingen

Oser, Jan: Sozialistische Wirtschaftsmodelle. Unterschiedliche Konzeptionen ökonomischer Koordination, betrieblicher Lenkung und Interaktion ökonomischer Bereiche. Campus Verlag, Frankfurt/New York 1980. 193 S. DM 26,—.

Dieses Buch ist in der Absicht geschrieben worden, von einem sozialistischen Standpunkt aus eine Darstellung und Beurteilung sozialistischer Wirtschaftskonzepte vorzunehmen. Der Autor, gebürtiger Prager, hat nach dem

Kriege in Prag Politik- und Sozialwissenschaft studiert und lehrt heute sozialistische Wirtschaftstheorie an mehreren Universitäten in Südwestdeutschland.

Genauer gesagt, bemüht sich der Autor um „Politische Ökonomie des Sozialismus“, nämlich unterschiedliche Gesellschaftskonzepte zu untersuchen, die die bisherigen Mängel beseitigen wollen.“ (S. 9). Da es sich um eine ausdrücklich normative Studie handelt, muß eine Norm vorgegeben werden, die an die behandelten Modelle angelegt wird. Sie umschreibt gleichzeitig als Sozialismusverständnis des Verfassers: „... ein System, dessen Ziel es ist, über gleiche politische Bürgerrechte der liberalen Demokratie hinausgehend eine maximal mögliche, tatsächliche Gleichberechtigung aller Gesellschaftsmitglieder durch ihre ökonomische Gleichstellung zu erreichen, indem einerseits wirtschaftliche Privilegien beseitigt werden, andererseits allen Mitgliedern ein maximal mögliches effektives Dispositionsrecht über das sich auf allen Ebenen vollziehende Wirtschaftsgeschehen eingeräumt wird.“ (S. 9 f.).

In diesem sehr komplexen Kriterium wird „maximal mögliche“ Verwirklichung von Teilzielen angesprochen, und zwar in Bezug auf „tatsächliche Gleichstellung“ und „effektives Dispositionsrecht“. Nach solcherart klaren Absichtserklärungen tritt allerdings eine Ungereimtheit auf. Konzepte, das heißt *angestrebte* Zustände für das Wirtschafts- und Gesellschaftssystem, werden auf Seite 10 plötzlich mit „Modellen“ gleichgesetzt im Sinne von „vereinfachten Abbildern“ der ökonomischen Wirklichkeit (S. 11). Dies geschieht wohl um die Wahl des Buchtitels zu begründen und bleibt ohne nachteilige Konsequenzen.

In einer Exegese der Schriften von Marx und Engels versucht der Verfasser anschließend seine Auffassung vom Sozialismus zu legitimieren. Dabei stößt er auf die Schwierigkeit, daß Marx und Engels den Sozialismus als ein genossenschaftliches Koordinationssystem „ohne Dazwischenkunft des vielberühmten Wertes“ (S. 17), also ohne Märkte verstanden haben. Inzwischen hat sich jedoch, wie der Verfasser am Beispiel des Kriegskommunismus auch zeigt, mit Deutlichkeit erwiesen, daß eine „Nation als Genossenschaft und eine Genossenschaft als Nation“<sup>1</sup> ökonomisch nicht funktionsfähig ist. Die Forderung von Marx nach dem Verschwinden von Marktbeziehungen wird also abgeschwächt oder aufgehoben. Marx sei, so wird gezeigt, unnötig „marktfeindlich“ gewesen (S. 19). Märkte werden für Sozialisten legitim, sofern sie selbstverwaltete Produzenten miteinander in Verbindung bringen. Auch die Forderung von Marx nach einer Genossenschaft auf gesamtwirtschaftlicher Stufenleiter geht Osers zu weit. Für ein modifiziertes Sozialismuskonzept genügt es, selbstverwaltete Betriebskollektive zu schaffen, im Vertrauen darauf, daß die Zentralgewalt auf lange Sicht absterben wird. Eine solche Interpretation dürfte sich eigentlich nicht marxistisch nennen, denn Marx hat ausdrücklich ein syndikalistisches System von produzierenden Arbeiterkollektiven abgelehnt, weil es die Widersprüche des Kapitalismus nicht aufhebe<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Vgl. dazu nähere Ausführungen bei E. Boettcher, Genossenschaften in Zentralverwaltungswirtschaften, in: C. D. Kernig (Hrsg.), Marxismus im Systemvergleich, Ökonomie 2, S. 134.

<sup>2</sup> Siehe dazu auf S. 121 die Kritik der Radikalmarxisten am Selbstverwaltungssozialismus (E. Mandel). Zum negativen Urteil von Marx über die „genossenschaftliche Produktionsform als erste Änderungsstufe des Kapitalismus“ weitere Ausführungen bei E. Boettcher, a.a.O., S. 133.

Aber abgesehen davon erscheint auch die nun folgende Darstellung und Beurteilung der einzelnen Konzepte dem Rezensenten ökonomisch problematisch: Diejenigen Konzepte erhalten die besten Noten, die bezüglich der beiden genannten Teilziele eine „maximal mögliche“ Realisierung befürworten. Es wird bei der Behandlung der Arbeiter selbstverwaltung nicht der Versuch gemacht, eigenständig die Beeinträchtigung zu analysieren, die sich aus der maximalen Verwirklichung dieser Teilziele für andere ökonomische Ziele (beispielsweise Effizienz der Koordination, Wachstum der Produktion) ergeben und mit Hilfe empirisch gestützter Aussagen Beschränkungen für die Zielverwirklichung abzuleiten. Auf diesem Gebiet böte sich für Sozialisten ein fruchtbares analytisches Betätigungsfeld, nämlich zu fragen, was folgt für unser Wirtschaftssystem, wenn den beiden Teilzielen tatsächliche maximal Geltung verschafft werden würde. Statt dessen bleibt Osers streng bei der Exegese vorliegender Texte wie vor ihm schon viele sozialistische Wissenschaftler.

Der Wissenschaftler, der sich für Wirtschaftssysteme und Systemkonzeptionen interessiert, wird dieses Buch trotzdem nicht ohne Gewinn lesen, ganz gleich, ob er sich das Normensystem von Osers zu eigen macht oder nicht. Es ist ein Verdienst, die Modelle des Kriegskommunismus, der Neuen Ökonomischen Politik der Stalinschen Wirtschaftslenkung sowie die Modelle von Vanek, Horvat, Ward, Domar, Šik und Selucký (die im Falle von Ward und Domar als Kritik am Selbstverwaltungsprinzip gemeint sind!) in einem Bande kurz und prägnant dargestellt zu haben.

Nicht unerwähnt bleiben sollte schließlich, daß der Verfasser eine ausgewogene Darstellung der in der Literatur geäußerten Auffassungen gibt. Auch Argumente, die auf Nachteile bei der Verwirklichung der beiden sozialistischen Teilziele hinweisen, kommen zu Wort. Leider gilt Letzteres nicht für das Konzept des sogenannten „dritten Weges“ von Ota Šik, da dessen Studie erst kurz vor der Fertigstellung des Manuskripts (Herbst 1979) erschienen ist. Hier wäre eine eigene kritische Stellungnahme notwendig gewesen, weil „... bislang keine kritischen Stimmen in der Fachliteratur zu vermerken“ ... sind (S. 167). An dieser Stelle wird noch einmal deutlich, daß sich der Verfasser bemüht, vorliegende Literatur aufzuarbeiten ohne Ehrgeiz, einen eigenen theoretischen Beitrag leisten zu wollen. Manche Leser werden dies als eine Schwäche, manche aber auch als eine Stärke dieses Buches werten.

K.-E. Schenk, Hamburg

*Stier, Winfried: Verfahren zur Analyse saisonaler Schwankungen in ökonomischen Zeitreihen. Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg-New York 1980. 134 S. DM 69,—.*

In dem vorliegenden Buch werden zwei Saisonbereinigungsverfahren vorgestellt, die — im Vergleich zu traditionellen Verfahren — von einem methodisch anderen Ansatz ausgehen. Um dies zu verdeutlichen, beschreibt der Autor im ersten Kapitel einige traditionelle Saisonbereinigungsverfahren (das Census-X-11-Verfahren, das Berliner Verfahren und seine Versionen, das ASA-II-Verfahren), die insbesondere bei amtlichen Stellen eine weite Verbreitung gefunden haben. Sie beruhen alle auf einer Komponentenzerlegung der Zeitreihe und führen die Saisonbereinigung im Zeitbereich durch. Die kurze Darstellung der Verfahren beschränkt sich auf die Erläuterung der wesentlichen Arbeitsschritte, während ihre kritische Analyse einen

recht breiten Raum einnimmt. Die vernichtende Kritik am Census-X-11-Verfahren richtet sich gegen dessen theoretische Unklarheit und Undurchsichtigkeit; die Schwierigkeit, einen geeigneten Funktionsansatz für die Komponenten der Zeitreihe anzusetzen, wird als entscheidende Schwachstelle des Berliner Verfahrens und seiner Versionen und des ASA-II-Verfahrens herausgestellt. Dieses Problem umgeht das Verfahren von Schips-Stier, das im Kapitel II erläutert wird, indem es auf eine Komponentenzersetzung der Zeitreihe im Zeitbereich verzichtet und die Saisonbereinigung im Frequenzbereich durchführt. Ausgangspunkt dafür ist die Möglichkeit, auch für bestimmte nicht-stationäre Prozesse eine Spektraldarstellung anzugeben. Für die Beurteilung des Verfahrens wird angeführt, daß es — gemessen an der Transferfunktion — zwar den „Komponenten-Verfahren“ überlegen ist, eine Saisonbereinigung bis zum Reihende aber nicht ermöglicht. Außerdem unterscheidet sich die zugehörige Transferfunktion noch von der gewünschten idealen Transferfunktion und muß sehr umständlich über komplexe Demodulation erzielt werden.

Die im dritten Kapitel vorgestellten Verfahren sollen diese Nachteile vermeiden; sie sind mit dem Ziel konstruiert, die gewünschte ideale Transferfunktion zu realisieren. Weitere Forderungen an die Eigenschaften der Verfahren werden kurz diskutiert, außerdem werden einige Grundbegriffe der Filtertheorie erläutert. Die Verfahren führen die Saisonbereinigung im Frequenzbereich durch, indem die Zeitreihe sechs nacheinander geschaltete Filter durchläuft. Jeder einzelne Filter hat nur Einfluß auf eine saisonale Frequenz der Zeitreihe. Demzufolge nimmt die Konstruktion der Transferfunktion eines solchen einzelnen Filters für das erste Verfahren einen breiten Raum ein; die Transferfunktion der zusammengesetzten Filter wird nur kurz beschrieben. Die beiden Verfahren unterscheiden sich darin, daß das erste zum Ziel hat, die saisonalen Frequenzen jeweils vollständig und Frequenzen in einem vorgegebenen Frequenzband um diese saisonalen Frequenzen nur teilweise auszufiltern (Kerbenfilter), während das zweite in einem vorgegebenen Frequenzband um die saisonalen Frequenzen alle Frequenzen vollständig ausfiltern will (Bandstopfilter); die restlichen Frequenzen sollen beide Filter ohne Verzerrung passieren. Über die Größe des Frequenzbandes wird der Begriff „Saison“ im Frequenzbereich definiert. Die angegebenen Abbildungen einiger Transferfunktionen mit unterschiedlicher Bandbreite zeigen, daß sich die gewünschte ideale Transferfunktion realisieren läßt, wenn man berücksichtigt, daß die Transferfunktionen als ganze rationale Funktionen konstruiert werden. Das Ergebnis der Saisonbereinigung ist anschließend für beide Verfahren an zwei Zeitreihen dargestellt und analysiert. Für das erste Verfahren erfolgen zusätzlich noch Untersuchungen über die numerische Stabilität des Filters, Vergleiche mit dem Verfahren von Schips-Stier und die Beurteilung des Filters an Hand spektraler Gütekriterien.

Das vorliegende Buch ist als ein interessanter Beitrag zur Saisonbereinigung ökonomischer Zeitreihen anzusehen; insbesondere werden die Probleme der Saisonbereinigung ausführlich diskutiert. Der positive Eindruck, den speziell die Beschreibung der Filterauswahl im dritten Kapitel hinterläßt, wird leider durch einige Druckfehler und Mängel in der formalen Darstellung getrübt. So findet etwa in kurzer Folge ein Symbol für unterschiedliche Größen Verwendung oder in Formel ausdrücken taucht das Symbol  $i$  gleichzeitig als imaginäre Einheit und Laufindex auf. Weiterhin ist anzumerken, daß Lesern ohne Kenntnisse in Spektralanalyse das Buch teilweise nur schwer zugänglich sein wird.

B. Rickers, Siegen

*Irsigler, Johann: Stabilitätsprobleme in heterogenen Kapitalgütermodellen. Mathematical Systems in Economics, Bd. 64. Anton Hain, Königstein/Taunus 1981. 212 S. DM 76,—.*

Ob eine Volkswirtschaft in ihrer langfristigen Entwicklung nur ein „Wachstum auf Messers Schneide“ erreichen kann, oder ob sie sich unter Umständen als ökonomisch stabile „evolutorische Konkurrenzwirtschaft“ (Solow 1956) erweist, ist eine jener Fragen, die im Zeitalter monetarischer Rezepturen und der damit verbundenen Besinnung auf die Selbstheilungskräfte kapitalistischer Marktwirtschaften mit neuer Brisanz gestellt wird.

Nolens volens ist die Stabilitätsanalyse zu einem wesentlichen Element wirtschaftstheoretischer Studien geworden und gehört heute einfach zum normalen „Geschäft“ des auf Anerkennung bedachten Modellkonstruktors. Diese Entwicklung der mathematischen Volkswirtschaftslehre ist nicht ausnahmslos zum Vorteil der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung gewesen, sondern hat vielfach kaum noch durchschaubare Modellansätze hervorgebracht, bei denen der ökonomische Gehalt auf der Strecke geblieben ist.

Irsiglers „Stabilitätsprobleme in heterogenen Kapitalgütermodellen“ gehört zwar in dieses Genre, hebt sich jedoch, was die Nachvollziehbarkeit ihrer Analyseschritte betrifft, von den o. g. Negativbeispielen ab. Bevor eine Beurteilung und Einordnung der Arbeit erfolgen kann, erscheint es notwendig, den eingangs skizzierten Disput um die Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Wachstums in der Literatur zu rekapitulieren.

Glaubte Solow noch, die Stabilität seines Wirtschaftsmodells mit Hilfe der Annahme substitutionaler Produktionsfunktionen hinreichend begründet zu haben und gelang es Shinkai (1960) und Uzawa (1961) dieses Resultat für Zwei-Sektoren-Modelle zu verallgemeinern, so konnte doch Hahn (1966) nachweisen, daß sich die für gleichgewichtige Wachstumspfade von Solow abgeleiteten Bedingungen selbst bei Annahme der gleichen Cobb-Douglas-Produktionsstruktur nicht auf eine Ökonomie mit heterogenen Kapitalgütern übertragen lassen.

Hahns steady-state-Wachstumspfad war durch Sattelpunkteigenschaften im Raum der Kapitalgüterpreise und Kapitalintensitäten charakterisiert, neben dem eine Vielzahl anderer Wachstumspfade existieren konnten, die nicht zu vergleichbar stabilen Entwicklungstrends führten; ein Sachverhalt, der auch durch die Untersuchungen von Shell/Stiglitz (1967) und Caton/Shell (1971) bestätigt wurde.

Nun lassen sich auch Fälle aufzeigen, die das Instabilitätsproblem etwas mildern — z. B. Burmeister (1973) —, aber trotzdem noch weit von dem Stabilitätsoptimismus des frühen Solow-Modells entfernt sind.

An dieses „Instabilitätsproblem“ knüpft Irsiglers Arbeit an. Dabei steht im Mittelpunkt seiner Überlegungen die Frage nach den ökonomischen Ursachen für das Auftreten von Instabilitäten in heterogenen Kapitalgütermodellen und darüber hinaus die Frage nach den ökonomischen Bedingungen, welche die in der Realität feststellbare Tendenz zur Stabilität eines dynamischen, kapitalistischen Wirtschaftssystems garantieren. Mit der Formulierung dieser zentralen Fragestellung und einem Abriß des theoretischen Bezugsrahmens seiner Studie befaßt sich Irsigler in den ersten Abschnitten.

In Kapitel 2 werden sodann die wesentlichen stabilitätstheoretischen Aussagen des Solow-Modells dargestellt und mit einer grundlegenden Interpre-

tation wichtiger Begriffe und Definitionen verbunden. Der Verfasser setzt dabei jedoch beim Leser Kenntnisse der Grundzüge des Solow-Ansatzes voraus, verzichtet also auf eine ausführliche Darstellung und unternimmt statt dessen den Versuch, anhand des Solow-Modells die stabilitätstheoretische Untersuchungsmethode selbst zu skizzieren und zu veranschaulichen.

Die Lektüre dieser Passagen fällt dabei zweifellos nicht leicht, es empfiehlt sich aber trotzdem, die intensive Auseinandersetzung mit den aufgegriffenen Problemen nicht zu scheuen, da ihr Verständnis das Studium des weiteren Analyseweges erheblich erleichtert.

Die Kapitel 3 und 4 haben zum Ziel, die Ursachen der von Hahn für heterogene Kapitalgütermodelle diagnostizierten Dominanz der Instabilität herauszustellen. Dies unternimmt Irsigler mit Hilfe eines vereinfachten Drei-Güter-Modells (mit zwei Kapitalgütern und einem Konsumgut), anhand dessen unter der Bedingung der kurzfristig vollkommenen Voraussicht die Sattelpunkteigenschaften des Pfades eines ausgewogenen Wirtschaftswachstums aufgezeigt werden.

In diesem Zusammenhang geht er auf das sogenannte „Inkonsistenz-Theorem“ ein. Er stellt die Frage, ob die modelltheoretisch diagnostizierte Tendenz zur Instabilität letztlich ein Ergebnis der Zugrundelegung von Technologien ist, deren Transformationskurven Linearitäten bzw. unzureichende Krümmungseigenschaften beinhalten. Irsigler kann jedoch zeigen (S. 81 ff.), daß sich diese Vermutung nicht aufrecht erhalten läßt.

In Kapitel 5 setzt er sich mit der Bedeutung der Annahme statistischer Erwartungsbildung für die Stabilitätsproblematik auseinander. Dies ist wichtig, da bei statistischen Erwartungen, im Unterschied zur Annahme der kurzfristig vollkommenen Voraussicht, keine Kapitalgewinne antizipiert werden. Damit weist Irsigler nach, daß sich die Wahl der Erwartungshypothese als eigentliche Ursache für auftretende Instabilitäten im Modell einer Volkswirtschaft erweisen kann. Dieses Ergebnis relativiert die Aussage von Caton/Shell, die behaupten, daß statistische Erwartungen in ihrem Modell die Voraussetzung zur Stabilität seien.

In Kapitel 6 überträgt Irsigler den Stabilitätsnachweis für statistische Erwartungen auf ein Zwei-Sektoren-Modell mit beliebig vielen Kapitalgütern. Ansatz zu dieser Betrachtung ist ein von Cass und Stiglitz (1969) verfaßter Aufsatz, in dem beide in Abhängigkeit von unterschiedlichen Spar- und Erwartungshypothesen die Stabilität eines einsektoralen Wicksell-Modells nachweisen. Irsigler überträgt dabei die Analyse für den Fall statischer Erwartungen bei gleichzeitiger Annahme einer Marx'schen Sparfunktion auf ein neu formuliertes zweisektorales Wicksell-Modell, das mit Hilfe eines Systems von Differentialgleichungen (S. 53 ff.) abgebildet wird.

Allerdings schließen derartige Modelle das Auftreten von Oszillationen nicht aus und machen deshalb hier eine Begründung der zyklischen Schwankungen mit der Wiederkehr gleichartiger Produktionsprozesse (reswitching) notwendig.

Zusammenfassend läßt sich feststellen: Der Verfasser zeigt anschaulich, daß das Hahn'sche Instabilitätsproblem auf der Existenz eines gut funktionierenden Marktmechanismus für Vermögensanlagen beruht, in dem antizipierte und tatsächliche Kapitalgewinne immer übereinstimmen müssen. Dies impliziert, daß die Annahme der kurzfristig vollkommenen Voraussicht erfüllt sein muß.

Die Frage nach einem Mechanismus, der es verhindern könnte, daß ein kapitalistisches Wirtschaftssystem einen Entwicklungspfad beschreitet, der schließlich vom steady-state wegführt, ist damit allerdings nicht beantwortet. Es wird lediglich gezeigt, daß unter der Annahme von Produktionsfunktionen des Cobb-Douglas-Typs, einer extrem klassischen Sparhypothese und unter der Annahme kurzfristig vollkommener Voraussicht richtig antizipierte Kapitalgewinne auf den Kapitalgütermärkten und deren Einfluß auf die Preisstruktur die eigentliche Ursachenkette für das Auftreten von Instabilitäten in heterogenen Kapitalgütermodellen ist.

P. Lang, Bochum

*Franke, Siegfried-Franz: Löhne und Gehälter in langfristiger Sicht und ihre Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit — eine empirische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland. (Monographien der List-Gesellschaft e. V., Neue Folge, Bd. 4.) Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1979. 259 S. DM 57,—.*

Franke geht in seiner Studie einen empirisch und methodisch interessanten Weg, um in langfristig orientierter Analyse Verteilungs-, insbesondere Progressionseffekte der Einkommensbesteuerung darzulegen. Empirisch basiert die Arbeit auf Lohn- und Gehaltsdaten für typische Arbeitnehmergruppen, die den laufenden Verdienst- und den Lohn- und Gehaltsstrukturserhebungen entnommen sind. Für solche typischen Gruppen werden Zeitreihen unter Verwendung vielfältiger Annahmen gebildet, um „Karriere-Verläufe“ und Altersabhängigkeit der Lohnentwicklung einzubeziehen. Die Daten stellen jedoch keine echte Längsschnittinformation dar: Nur wenn Arbeitnehmer u. a. in ihrem Beruf und Wirtschaftszweig verbleiben, zudem die aus Querschnitten abgeleiteten altersspezifischen Lohnveränderungen auch im Längsschnitt zutreffen, könnten sie die Entwicklung des individuellen Bruttolohns adäquat widerspiegeln (vgl. hierzu die Diskussion zwischen Franke und mir in: *Wirtschaftsdienst*, 61. Jg. (1981), 345 - 360). Trotz dieser Einschränkungen ist es ein interessanter empirischer Ansatzpunkt, der u. a. nach Wirtschaftszweigen, Ausbildung, unterschiedlicher „Lohnkarriere“ differenzierte Untersuchungen ermöglicht, von Franke vorgelegt auf der Basis von Summen der Arbeitseinkommen (absolut und diskontiert). Die Diskontierung wirft — wie aus der Literatur bekannt — allerdings erhebliche Probleme auf. So nähern sich Einkommen u. a. um so mehr an, je höher der verwendete Zinssatz ist.

Breiten Raum nehmen Darstellung und Vergleiche „langfristiger Arbeitnehmereinkommen“ (Summen) ein. Die Untersuchungsschritte werden sorgfältig dokumentiert. Es dominiert hierbei die Deskription. Das Material bietet m. E. aber vielfältige Möglichkeiten für Ursachenanalysen, die noch durchzuführen wären. Das Datenmaterial bildet sodann die Grundlage für zwei finanz- und verteilungspolitisch interessante Fragen, zum einen, ob in längerfristiger Sicht die Familienstandsdifferenzierung im Rahmen der Einkommensteuer dem Leistungsfähigkeitsprinzip entspricht, zum anderen, welche quantitative Bedeutung für verschiedene Arbeitnehmergruppen die Progression einer auf jährlicher Steuerermittlung basierenden progressiven Einkommensteuer in längerfristiger Sicht besitzt. Die (summierte) Steuerersparnis durch das Ehegatten-Splitting wird gegenüber „der Ehefrau des weniger gut verdienenden Arbeitnehmers“ — und auch gegenüber dem brutto gleich gut verdienenden Jungesellen — als „diskriminierend“ bezeichnet (S. 170). Demgegenüber sei die durch Kinder bedingte Minderung der



steuerlichen Leistungsfähigkeit nicht genügend berücksichtigt. Aussagen, die auch aus Querschnittsinformationen abgeleitet wurden.

Die quantitative Ermittlung von Progressionseffekten basiert auf einer Trennung unterschiedlicher Effekte, die auf interperiodische Einkommenschwankungen und Verkürzungen der Verdienstspanne zurückgeführt werden können und in der Realität häufig zusammenwirken. Klar werden die methodischen und empirischen Probleme der Entwicklung und Verwendung eines adäquaten Vergleichsmaßstabes, um an ihm das quantitative Gewicht der Progressionseffekte zu messen, herausgearbeitet. Eines der herausstechenden Ergebnisse sind die starken Nivellierungstendenzen der Einkommen nach Steuer, „die teilweise so weit reichen, daß — wegen der unterschiedlich langen Ausbildungsdauer — der brutto mehr verdienende Angestellte mit Studium nach Steuern schlechter gestellt ist als ein qualifizierter Kollege ohne Studium“ (S. 229). Inwieweit diese, z. T. Querschnittsuntersuchungen zuwiderlaufende Aussage auch durch die verwendete Methode mitbedingt ist, wäre m. E. im einzelnen noch zu prüfen.

Angesichts der bisher noch geringen theoretischen und empirischen Beschäftigung mit Längsschnitt-Fragestellungen ist diese Arbeit zu begrüßen, bietet doch allein das sorgfältig aufbereitete Ausgangsmaterial Grundlagen für vielgestaltige weitere Auswertungen (z. B. über Veränderungen der Lohnstruktur). Allerdings sind die spezifisch damit verbundenen Begrenzungen sorgfältig zu beachten, um zu sachadäquaten Überprüfungen bzw. Ergänzungen von bislang im Regelfall auf Querschnitten beruhenden Verteilungsaussagen zu gelangen.

W. Schmähel, Berlin

*Wohlers, Eckhardt und Diana Winkler: Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen einer Arbeitszeitverkürzung. Empirische Analyse der Kosten- und Preiswirkungen einer Verkürzung der Wochenarbeitszeit. Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1981. 143 S. brosch. DM 32,—.*

Bisher wurden Arbeitszeitfragen überwiegend unter sozial- und wohlfahrtspolitischen Aspekten diskutiert, als Frage nach der gesellschaftlich optimalen Kombination zwischen Arbeitszeit und Einkommen auf der einen, sowie Freizeit, Muße etc. auf der anderen Seite, als Frage nach mehr individueller Entscheidungsfreiheit, mehr „Flexibilität“ in der zeitlichen Gestaltung von erwerbswirtschaftlicher Arbeit und Nicht — (erwerbswirtschaftlicher) — Arbeit. Erst mit dem Anstieg der Arbeitslosigkeit in den Jahren nach 1973 richtete sich das Interesse stärker auf die Frage, ob die ausgeübte gesamtwirtschaftliche Nachfrage nach Arbeit nicht mittels einer verordneten Arbeitszeitverkürzung für jedermann auf die zur Zeit Arbeitslosen umverteilt werden könne: Ein offenbar faszinierendes *ceteris-paribus*-Kalkül, wenn man sich klarmacht, daß „*rechnerisch*“ die Verringerung der wöchentlichen Arbeitszeit um zwei Stunden *ceteris paribus* einen Einstellungsbedarf von ca. 1,3 Millionen Arbeitnehmern bedeuten würde (Seite 52). Neuralgische Punkte dieser Vorstellung sind die technischen und organisatorischen Möglichkeiten einer solchen Arbeitsumverteilung sowie die implizit unterstellte Konstanz der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsnachfrage.

Beide Fragen werden nach einer einleitenden Skizze des Meinungsspektrums in der öffentlichen und wissenschaftlichen Diskussion (Seite 15 - 20) sowie der wichtigsten organisatorischen Formen einer Arbeitszeitverkürzung (Seite 20 - 22) von den Autoren einer theoretischen Analyse unterzogen.

Bereits als einzelwirtschaftliche Reaktion auf eine Arbeitszeitverkürzung stehen den Unternehmen *außer* den erhofften Neueinstellungen der Arbeitslosen drei weitere denkbare Alternativen zur Wahl: Zusätzliche Produktivitätssteigerungen (Rationalisierungen, Intensivierung der Arbeit), um mit dem verkürzten Arbeitseinsatz die Produktionshöhe zu halten, zusätzliche, übertarifliche Arbeitsstunden der alten Belegschaft (Überstunden etc.) und schließlich Produktionseinschränkungen.

Allgemein gesprochen werden die Unternehmen die rentabelsten Alternativen bzw. Kombinationen von Alternativen wählen. In einzelwirtschaftlicher Betrachtung geht es also darum, die Rentabilität von Neueinstellungen gegenüber den anderen Alternativen grob abzuschätzen. Nicht einmal bei unveränderten Stundenlöhnen ist damit zu rechnen, daß Neueinstellungen die rentabelste — und damit die überwiegend gewählte — Alternative darstellen werden. Arbeitszeitverkürzung wirkt sich auf die Arbeitsstundenproduktivität sowohl positiv (höhere Arbeitsintensität u. a.) als auch negativ (mangelnde Teilbarkeit des Arbeitseinsatzes u. a.) aus. Die Kosten der Arbeitsstunde werden dagegen eindeutig ansteigen (arbeitnehmerbezogene Kosten u. a.) (Seite 23 - 42). Mittelfristig werden die Unternehmen Rationalisierungsreserven im Produktions-, Personal-, Sachkapital- und Absatzbereich stärker als bisher nutzen (müssen) (Seite 42 - 48).

In der makroökonomischen Analyse werden die Zusammenhänge zwischen Arbeitszeitverkürzung, Arbeitseinsatz, Arbeitsproduktivität und Arbeitskosten ausgehend von tautologischen Identitätsgleichungen nochmals *global* erfaßt und um die Kreislaufzusammenhänge erweitert, die die Bedingungen erkennen lassen, unter denen Produktion und Absatz gesteigert bzw. gehalten werden können oder gedrosselt werden müssen (Seite 48 ff.).

Entscheidend ist neben den bereits angesprochenen Einflußfaktoren die Frage, ob mit Arbeitszeitverkürzungen die Arbeitsstundenkosten (Lohnsätze etc.) gesamtwirtschaftlich schneller steigen werden als ohne und wie sich die gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate (Investitionen, Konsum, Staats- und Auslandsnachfrage) verändern werden, da von beiden die gesamtwirtschaftlichen Produktions- und Absatzmöglichkeiten und die Rentabilität von Produktion und Arbeitseinsatz abhängen (vgl. Seite 57 - 73). Da Dreh- und Angelpunkt der gesamtwirtschaftlichen Folgen einer Arbeitszeitverkürzung ihre Auswirkungen auf die Erlös-Kosten-Relation der Unternehmungen sind, unterziehen die Autoren die Kosten- und Preiswirkungen einer empirischen Analyse (Seite 74 ff.).

Die Verkürzung der tariflichen Wochenarbeitszeit um eine Stunde erhöht bei vollem Lohnausgleich die Arbeitskosten um ca. 2 %. Jede Neueinstellung verursacht außerdem im Durchschnitt einmalige Einstellungs- und Einarbeitungskosten in Höhe von DM 1 500,— (Seite 77 - 82). In bezug auf die Produktivitätswirkungen bestätigen die durchgeführten Regressionsanalysen die theoretische Vermutung, daß Arbeitszeitverkürzungen einen Anreiz zu verstärkter Rationalisierungstätigkeit bilden, die als Produktivitätsanstieg nach einem Dreivierteljahr bis zu einem Jahr meßbar wird (Seite 83 - 91). Allerdings ist das Ausmaß des dadurch induzierten Produktivitätsanstieges höchst ungewiß.

Die Auswirkungen einer Arbeitszeitverkürzung auf die Lohnkosten, Lohnstückkosten und die Produktionsstückkosten können nur unter einer Reihe weitergehender Ausgangsannahmen grob geschätzt werden. Wichtig sind vor allem die Höhe des geschätzten Lohnausgleichs, der induzierte Produktivi-

tätsanstieg, die Größenordnung, in der auf Überstunden (angenommener Zuschlag 25 %) ausgewichen wird etc. Eine Arbeitszeitverkürzung um eine Stunde kann die Lohnstundenkosten um bis zu 2,5 % erhöhen (Seite 100). Infolge der induzierten Produktivitätssteigerungen halten die Autoren stückkostenneutrale Arbeitszeitverkürzungen auch bei einem positiven Lohnausgleich für möglich und rechnen ohne Lohnausgleich mit Stückkostensenkungen (Seite 103, Seite 119). Hier sollten sie allerdings überlegen, inwieweit der Produktivitätsfortschritt primär nicht arbeitszeitbedingt, sondern lohnkostenbedingt ist (V. Agartz) und ohne Lohnkostendruck ebenfalls wegfallen würde.

Aufgrund der ermittelten Stückkostenwirkungen einer Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit um eine Stunde errechnen die Verfasser außerdem einen induzierten Preisniveaustieg von bis zu 1,5 % (Seite 112 ff.).

Rückwirkende Folgerungen aus den induzierten Lohnkosten- und Preisniveaueffekten auf *Beschäftigungswirkungen* etwa auf der Grundlage einer bestimmten Reallohnelastizität der Arbeitsnachfrage können jedoch aus den empirischen Untersuchungen nicht gezogen werden, da in die Berechnungen bereits bestimmte Beschäftigungsannahmen (abgeleitet aus vorliegenden empirischen Untersuchungen; Seite 92 ff.) eingehen.

Insgesamt bietet die vorliegende Arbeit eine Aufarbeitung und einen guten Überblick über die Argumente der theoretischen Diskussion in der Literatur (Seite 15 - 73). Zur Frage der wahrscheinlichen Folgen einer Arbeitszeitverkürzung auf Lohnkosten und Preisniveau leisten die Autoren einen interessanten eigenen empirischen Beitrag. Bedauerlich ist u. E. vor allem, daß die Autoren die theoretische Untersuchung der Folgen einer Arbeitszeitverkürzung auf die *unmittelbaren* Folgen in kurzfristiger Sicht beschränken (vgl. Seite 51, Seite 73). Da eine Arbeitszeitverkürzung (wie die Autoren selbst sehen) eine kaum wieder rückgängig zu machende Entscheidung darstellt (Seite 56 f.), sind gerade die längerfristigen Wirkungen das eigentliche Problem. Der Hinweis, diese längerfristigen Wirkungen seien aus den „bekannten Zusammenhängen der makroökonomischen Theorie abzuleiten“ (Seite 51), ist insofern nichtssagend, als es im Rahmen der theoretischen Analyse makroökonomischer Zusammenhänge eine heftige Kontroverse zwischen theoretischen Ansätzen gibt, die sich mehr auf neoklassische, mehr auf keynesianische Zusammenhänge beziehen bzw. auf Zusammenhänge der Neuen Makroökonomie. In bezug auf die politische Anwendung makroökonomischer Zusammenhänge beginnt die Kontroverse bereits bei der Frage, ob eine expansive Lohnpolitik primär zu einer Vergrößerung der Arbeitslosigkeit (Sachverständigenrat) oder primär zu einer Überwindung der Arbeitslosigkeit (Memorandum-Guppe) führt. Hier sind u. E. weiterführende Beiträge notwendig und von hohem Interesse.

Dem Resümee der Autoren (Seite 120 f.), daß die von einer Arbeitszeitverkürzung ausgehenden positiven Beschäftigungswirkungen wahrscheinlich relativ klein und nach heutigem Wissen relativ unsicher sein werden, sich daher die Diskussion über Arbeitszeitverkürzungen wieder verstärkt wohlfahrtstheoretischen und sozialpolitischen Argumentationen zuwenden sollte, können wir jedoch voll zustimmen.

E. Knappe, Trier

Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 11, 1980: Neue Technologien — neue Märkte. Gahlen, Wiesbaden 1980. 112 S. DM 19,80.

Die Notwendigkeit der Entwicklung neuer Technologien und deren Innovation ist in den letzten Jahren — trotz der Vorbehalte einiger Gruppen gegenüber spezifischen neuen Techniken — immer deutlicher geworden. Das vorliegende Sonderheft der Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung trägt dieser Forderung Rechnung und faßt 7 Vorträge, die auf dem 33. Deutschen Betriebswirtschaftler-Tag (DBT) in Berlin gehalten wurden, zusammen. Neben Beiträgen von Hochschullehrern und Praktikern kommen zu diesem Thema auch ein Unternehmensberater und ein Vertreter des Bundesministeriums für Forschung und Technologie zu Wort. *Haunschild* beschäftigt sich in seinem Beitrag „Neue Technologien in der Wirtschaft — Dialog zwischen Forschung und Praxis“ (S. 9 - 17) insbesondere aus der Sicht des BFMT mit der Frage, wie neue Technologien entwickelt, gefördert und politisch durchgesetzt werden können und welche Probleme dabei auftreten. Er fordert die Intensivierung des unternehmensinternen (bessere Kommunikation zwischen Vertrieb und Technik, Ingenieuren und Kaufleuten) und des unternehmensexternen Dialoges (Hochschule und Praxis einerseits, Unternehmen und interessierte Gruppen des unternehmerischen Umfeldes andererseits). Der Schwerpunkt seiner Ausführungen liegt jedoch auf der Darstellung der Entwicklung der Prioritätenverlagerung bei der staatlichen Forschungsförderung von den 60er Jahren bis heute. Er beschäftigt sich dabei auch mit der Kritik an den staatlichen Förderungsmethoden und begründet aus der Sicht des BFMT, daß sowohl eine direkte, als auch eine indirekte Forschungsförderung sinnvoll sein kann. Darüber hinaus stellt *Haunschild* die steuerliche Behandlung von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen dar. Insgesamt ist der Beitrag sehr plakativ und für den Leser interessant, der sich allgemein in die Gedankengänge über Technologiepolitik im BFMT einlesen will.

In seinem Beitrag „Bewältigung des technischen Fortschritts in der Industrie“ (S. 18 - 20) definiert *Plettner* zunächst, was er unter technischem Fortschritt verstanden wissen will und stellt dessen Notwendigkeit für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit und des sozialen Netzes in der Bundesrepublik Deutschland heraus. Für das Haus Siemens stellt er eine Steigerung der Innovationsgeschwindigkeit fest und weist auf die Bedeutung kürzer werdender Produktlebenszyklen unter gleichzeitiger Forderung der Verringerung des Aufwandes, um wettbewerbsfähig zu bleiben, hin. Neben der organisatorischen Einbettung des F&E-Bereiches im Hause Siemens zeigt er, welche Probleme der technische Fortschritt in der Systementwicklung und beim Anlagenbau im Bereich der Energietechnik verursacht hat. In seinem Beitrag verdeutlicht *Plettner* die Auswirkungen solcher Entwicklungen auf die Struktur der Mitarbeiter bei Siemens. Während sich von 1962 bis 1978 die Zahl der beschäftigten Ingenieure, Naturwissenschaftlern und der sonstigen qualifizierten technisch Tätigen um 50 % (= 16 000) erhöhte, sank in dem gleichen Zeitraum die Zahl der gewerblich Tätigen um 22 % (= 25 000). Der kreative Menschentyp verdrängt den ausführend Tätigen. Die Probleme der geringen Produktivität im Dienstleistungsbereich, und die Bedeutung des Elektronenrechners zur Verbesserung der Effizienz im tertiären Sektor beschließen diesen Beitrag. Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die vielen praktischen Beispiele eine gute Ergänzung zu den mehr theoretischen Beiträgen der folgenden Autoren darstellen.

*Grochla* geht in seinem Beitrag „Betriebswirtschaftlich-organisatorische Voraussetzungen technologischer Innovationen“ (S. 30 - 42) auf die einzelnen Determinanten eines „Innovationsinstrumenten-Mixes“ ein und stellt letztlich die Forderung nach einem „Integrierten Innovationsmanagement“. Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist die Feststellung, daß der „Erfolg technologischer Innovationen keineswegs allein von der Effizienz technischer naturwissenschaftlicher Forschung experimenteller Entwicklung abhängt“, sondern auch „von einer Reihe betriebswirtschaftlicher und organisatorischer Voraussetzungen bestimmt“ wird. Nach der Darstellung von möglichen Zusammenhängen zwischen Produktinnovation, Verfahrensinnovation und Struktur- sowie Sozialinnovationen unterscheidet er drei Hauptphasen technologischer Innovationsprozesse, die er anschließend näher analysiert: (1) die Ideengeneration, (2) die Ideenakzeptierung und (3) die Ideenimplementierung. Für jede Phase stellt er das verfügbare verfahrenstechnisch-methodische betriebswirtschaftliche Instrumentarium dar, das die Aufgabe hat, technologische Innovationsprozesse systematisch zu unterstützen und zu verbessern. Im Anschluß daran zeigt *Grochla* den Einfluß der Arbeitsteilung, der Standardisierung, der Dezentralisation und der Kommunikationsstrukturen auf die Effizienz von Innovationsprozessen. Daneben weist er auf die enge Verzahnung des Personalbereiches mit der Organisationsplanung und -entwicklung hin, wenn die Innovationsfähigkeit und -bereitschaft der am technologischen Innovationsprozeß beteiligten Personen verbessert werden soll. *Grochla* gibt abschließend eine sich zumindest tendenziell ergebende Rangfolge innovationsfördernder Maßnahmen wieder. Der Beitrag von *Grochla* ist ein guter Überblicksaufsatz über den Stand und die Ansatzpunkte der betriebswirtschaftlichen Innovationsforschung auf dem Gebiet verfahrenstechnisch-methodischer Instrumentarien und der Organisation.

In seinem Beitrag „Finanzierung der Innovation in mittleren und kleinen Unternehmen“ (S. 43 - 47) schildert *Dietz* aus der Sicht des Geschäftsführers eines mittleren Unternehmens die Probleme, die sich aus der Finanzierung von Innovationen bei diesem Unternehmenstyp ergeben. Seine Überlegungen faßt er in drei Forderungen zusammen, in denen dem Staat bei der Finanzierung entweder durch steuerliche Anreize und/oder durch eine direkte Technologieförderung eine besondere Rolle zukommen soll. Der Aufsatz von *Dietz* stellt im wesentlichen den Erfahrungsbericht eines Betroffenen dar.

In dem Beitrag „Neue Produkte als unternehmerische Chance“ (S. 48 - 69) untersucht *Gümbel* die Hypothese, ob Unternehmen eine relative Vernachlässigung des Inlandsmarktes betreiben und stellt sieben Indikatoren vor, die diese These stützen könnten. Anschließend analysiert er, welche Hilfestellung die Betriebswirtschaftslehre auf dem Gebiet der Innovation für die Unternehmenspraxis zu leisten vermag. Dabei entsteht zunächst das Problem der Mehrdimensionalität (sachliche, zeitliche, räumliche und personale Dimensionsarten) des Begriffs Innovation. Das von ihm definierte tripolare Spannungsfeld zwischen dem technischen, ökonomischen und juristischen Denken bei Innovationen, wird seiner Ansicht nach hauptsächlich bei der Forschung und Entwicklung für nachfragebezogene Problemlösungen von ökonomischen Komponenten dominiert („Dominanz der ökonomischen Komponenten“). *Gümbel* stellt fest, daß die neuere Entwicklung wirtschaftswissenschaftlichen Bemühens dadurch gekennzeichnet war, „daß man über empirisch-statistische Methoden den Versuch unternahm, zwischen relevanten und nicht relevanten Produkteigenschaften zu unterscheiden“. Darüber hinaus kommt er zu dem Ergebnis, daß die Entwicklung weniger in Richtung objek-

tivierter Totalmodelle, als vielmehr in Richtung heuristische Verfahren geht. Die Rolle des Pionierunternehmens bei Innovationen wurde insbesondere von Schumpeter herausgestellt. *Gümbel* untersucht im dritten Abschnitt, inwieweit der Schumpeter'sche Ansatz (noch) heute Gültigkeit besitzt. Insbesondere die These des abnehmenden Widerstandes gegen Produktneuerungen und die Marktsättigungshypothese unterzieht *Gümbel* einer kritischen Analyse. Die Ergebnisse von neueren Untersuchungen über die Organisation, Größe und Marktform von Pionierunternehmen schließen sich diesen Ausführungen an. Die Darstellung der Probleme von Imitationsstandorten und der externen Kosten runden diesen Abschnitt ab. Nach einem einleitenden Überblick der Fragen, ob die Eigenerstellung oder der Fremdbezug von Innovationen sinnvoll ist, welches Produktionsverhalten empirisch festgestellt werden kann und der Einsatzmöglichkeiten verhaltenswissenschaftlicher Ansätze (SOR-Paradigma), geht *Gümbel* im einzelnen auf die Produktionsverfahren für Innovationen ein. Er stellt insgesamt 9 Bausteine, die sich wiederum aus vielen Einzelanalysen ergeben, zusammen. Abschließend bemerkt er, daß die Rückbesinnung auf ein potentialorientiertes, vor allem produktionspotentialorientiertes Denken dringend geboten erscheint und ein zu einseitig formuliertes Marketing-Denken kritisch überprüft werden muß. Der Beitrag von *Gümbel* stellt eine Fülle von Informationen, Gedankenanstößen und empirischen Befunden zusammen und bildet einen wesentlichen Bestandteil des Sonderheftes, der jedem interessierten Leser empfohlen werden kann.

*Henzler* geht in seinem Beitrag „Strategisches Marketing als Impulsgeber der 80er Jahre“ (S. 70 - 86) von den Entwicklungsstufen des Marketing vom „Verteilen bis zum Strategischen Marketing“ aus. Ziel des Strategischen Marketing soll das „Erahnen“ neuer Märkte, das Identifizieren von „New Venture“ und die Mitgestaltung der Zukunft sein. Basis für diese Betrachtung ist eine interaktive Planung. Die Relevanz für den Bedarf eines Strategischen Marketings für die Unternehmensentwicklung in den 80er Jahren wird zunächst aus einigen volkswirtschaftlichen und demoskopischen Entwicklungen der Bundesrepublik Deutschland bis zum Jahre 1990 abgeleitet. Um das Strategische Marketing einzuführen muß nach *Henzler* von einem „Antworten“ auf feststehende und bekannte Bedürfnisse („answerer“) das Schwergewicht auf das „Erfragen“ latent vorhandener, veränderlicher Bedürfnisse („questioner“) verlagert werden. Dazu muß im ersten Schritt der Unternehmenszweck (business mission) klar definiert werden. Im Anschluß daran unterscheidet *Henzler* vier Marketing-Optionen, die sich durch direkten oder indirekten Wettbewerb auf gleichem oder fremdem Terrain beschreiben lassen. Um den Unternehmenszweck und die Marketing-Optionen besser analysieren zu können, schlägt *Henzler* die Benutzung von mehreren Entscheidungshilfen vor: (1) die F&E-Portfolio-Planung, (2) den strukturierten Wettbewerbs- und Produktvergleich, (3) die Analyse strategischer Freiheitsgrade und (4) einen strategischen Fahrplan. Nach *Henzler* muß das Strategische Marketing organisatorisch abgesichert werden, wobei es zum Bestandteil der Unternehmensphilosophie erhoben wird. Der Beitrag von *Henzler* ist sehr praxisbezogen, liefert aber auch für den Theoretiker einige wertvolle Anregungen.

Das Sonderheft stellt abschließend vier Kurzbeiträge über Innovationen und deren Absicherung aus der Sicht der Praxis zusammen. Der Beitrag von *Klein* (S. 87 - 90) stellt sechs Produktentwicklungen und Innovationen aus dem Bereich der Glaskeramik (Schott-Gruppe) vor und verdeutlicht wie ein Unternehmen in einem Markt, der auf dem jahrtausende alten Werkstoff

Glas aufbaut, durch Innovationen in neue Produkte die Wettbewerbsfähigkeit erhalten konnte. *Schleussner* (S. 91 - 94) beschreibt die technologische Entwicklung der Folex/Celfa und von Biotest in seinem Beitrag. *Thiels* (S. 95 - 96) unterstreicht die Bedeutung des Inlandsmarktes für die Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen (hier: Roland Offset) und beschreibt das Innovationsvermögen von Roland Offset. Auf die mit dem Export bzw. der Erstellung von Investitionsgütern im Aus- und Inland und Handelswaren verbundenen Risiken konzentriert sich *Schwering* (S. 97 - 112) in ihrem Beitrag. Sie unterscheidet dabei zwischen Risiken für das Vermögen, für Sachwerte und für das Personal und beschreibt die Möglichkeiten einer Risikominimierung. Dabei werden die Risiken unterteilt je nach dem, ob sie für Investitions- und/oder Konsumgüter auftreten. Der Beitrag stellt eine gute Zusammenfassung der Risikoabsicherung in risikoreichen Märkten dar.

Zusammenfassend läßt sich für das Sonderheft der Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung feststellen, daß es eine interessante Mischung von Beiträgen aus Theorie und Praxis wiedergibt. Für den interessierten Leserkreis kann es deshalb als Lektüre empfohlen werden.

Manfred Perlitz, Bonn