

## Buchbesprechungen

Köpp, Günter: Finanzierungsprobleme der Rentenversicherung. Die langfristige Entwicklung der Finanzlage in der gesetzlichen Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten (Sozioökonomische Forschungen, Bd. 33). Verlag Paul Haupt, Bern/Stuttgart/Wien 1995. 131 S.

Buchbesprechungen, insbesondere kritische, schreiben sich wesentlich leichter, wenn das Buch Teile hat, die man loben kann. Diese Möglichkeit ist bei der vorliegenden Arbeit nicht gegeben. Die von Günter Köpp im September 1994 abgeschlossene Arbeit erreicht schon in formaler Hinsicht kaum das heute übliche Niveau. Das kurz gehaltene Vorwort enthält Fehler in der Kommasetzung und den Satz „An dieser Stelle sei ebenfalls darauf hingewiesen, daß sich die Zitierrichtlinien an die international üblichen knappen Geflogenheiten [sic], wie z. B. im American Review, orientieren“. Hier häufen sich die Fragwürdigkeiten, angefangen bei der in Fachkreisen nicht bekannten Zeitschrift „American Review“ (gemeint ist wohl „American Economic Review“) über die Grammatik („an die ... orientieren“) bis hin zur Wortwahl (statt „Zitierrichtlinien“ müßte es „Zitierweise“ heißen).

Die Arbeit hat vier Hauptabschnitte, A, B, C und D. Sie beginnt mit einem kurzen „historischen Rückblick“ (A). Es werden Eckpunkte der Entwicklung der Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten seit den Bismarckschen Sozialreformen Ende des 19. Jahrhunderts skizziert und ein Überblick über den Inhalt der übrigen Hauptkapitel der Arbeit gegeben. In Abschnitt B wird der Leser anhand elementarer Leslie-Matrizen in die verwendete Methodik der Bevölkerungsfortschreibung bzw. -vorausberechnung eingeführt. Das der deutschen Rentenversicherung zugrundeliegende Umlageverfahren, Begriffe wie Schwankungsreserve etc. werden im dritten Hauptabschnitt (C) erläutert. Die endogene Bestimmung des erforderlichen Beitragssatzes zur Deckung der Ausgaben wird ausführlich beschrieben. Es folgen eine detaillierte Darstellung der Zusammensetzung der Einnahmen- und Ausgabenseite der Rentenversicherung und eine Erklärung, wie diese Größen für die Modellrechnung bis zum Jahr 2020 vorausgeschätzt werden. Der letzte Abschnitt (D) führt drei verschiedene Modellrechnungen der Bevölkerungsentwicklung, die sich durch ihre Annahmen bezüglich der Immigration unterscheiden, mit dem Rentenmodell zusammen und erläutert die Ergebnisse, speziell die vorausberechnete Beitragssatzentwicklung. In einem Anhang werden die Prognoseergebnisse in Tabellenform vorgelegt und es wird die Herleitung einiger Schätzwerte für die Parameter des Rentenmodells erläutert.

In manchen Teilen gibt sich die Arbeit einen relativ formalen Anstrich und suggeriert, eine mit ökonometrischen Methoden abgesicherten Blick in die Zukunft tun zu können. Das führt gelegentlich zu Mißverhältnissen zwischen formalem Aufwand und inhaltlicher Aussage.

Das vom Verband Deutscher Rentenversicherungsträger (VDR) im April 1995 vorgestellte Prognos-Gutachten „Perspektiven der gesetzlichen Rentenversicherung für Gesamtdeutschland vor dem Hintergrund veränderter politischer und ökonomischer

Rahmenbedingungen“ liefert ein gutes Beispiel dafür, wie eine handwerklich solide Forschungsarbeit auf diesem Gebiet auszusehen hat. Und auch der jährlich von der Bundesregierung vorzulegende Rentenversicherungsbericht (zuletzt im Juli 1995 veröffentlicht als Bundestagsdrucksache 13/2017) wirkt sorgfältiger gemacht als die hier vorliegende Arbeit. Mit diesen Veröffentlichungen kann sie nicht annähernd konkurrieren. Es fällt auf, daß die Arbeit nicht nur einen fundamentalen Mangel an sprachlichem und wissenschaftlichem Handwerkszeug offenbart, sondern auch normative Aspekte vernachlässigt. So wird die Frage, wie die hergeleiteten Resultate zu bewerten, ob aus ihnen sozial- und wirtschaftspolitische Konsequenzen zu ziehen sind, und wenn ja, welche, ausgespart. Das ist bedauerlich, weil Berechnungen wie die hier unternommenen seit langem in der Öffentlichkeit kontrovers diskutiert werden. Daß sich die oben genannten Modellrechnungen der Entwicklung der Rentenversicherung von Prognos und der Bundesregierung mit Wertungen zurückhalten, verwundert nicht. Aber angesichts eines Themas, zu dem Leserbriefschreiber in Zeitungen häufig Stellung nehmen, würde den Leser auch die Einschätzung eines inzwischen promovierten Ökonomen interessieren, ob die mit der Rentenreform von 1989 veränderten Rahmenbedingungen der gesetzlichen Altersvorsorge auf Dauer stabil und sinnvoll sind oder ob eine weitere Reform notwendig werden wird.

Die Arbeit ist ein Beispiel für das Unwesen der substanzlosen Promotion allein des Titels wegen. Daß die Arbeit – unbeschadet der Promotionsordnung der Universität der Bundeswehr Hamburg und der Kontrolle durch die beiden als Herausgeber der Reihe „Sozioökonomische Forschungen“ firmierenden Professoren – auf ihrem Weg zur Buchveröffentlichung auch nur einen kritischen und Korrekturen vorschlagenden Leser gefunden hat, kann mit großer Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen werden.

S. Dudey, Erkrath

*Fischer, Peter A./Straubhaar, Thomas: Ökonomische Integration und Migration in einem Gemeinsamen Markt. Haupt Verlag, Bern 1994.*

Das vorliegende Buch beschäftigt sich mit den ökonomischen Auswirkungen und Folgen eines Gemeinsamen Arbeitsmarktes im Europäischen Wirtschaftsraum. Ein Gemeinsamer Arbeitsmarkt besteht bereits seit 1954 zwischen den nordischen Ländern Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden. Die Intention des Buches ist es, einige Fragen bezüglich der Wirkungen des seit 1994 bestehenden Europaweiten Gemeinsamen Arbeitsmarktes aus den empirischen Erfahrungen des Gemeinsamen Nordischen Arbeitsmarktes heraus zu beantworten.

Das Buch gliedert sich in 3 Teile. Teil 1 beschäftigt sich mit den aus theoretischer Sicht erwarteten Auswirkungen von Wanderungen in einem integrierten Arbeitsmarkt sowie den Ursachen für diese Wanderungen. Teil 2 berichtet über Erfahrungen im gemeinsamen Nordischen Arbeitsmarkt. Teil 3 schließlich versucht eine Synthese sowie Lehren für einen gemeinsamen Europäischen Arbeitsmarkt zu ziehen.

Der erste Teil beginnt mit einer Diskussion der Integration von Güter- und Faktormärkten. Zunächst beschreiben die Autoren die Erkenntnisse der traditionellen Außenhandelstheorie ohne mobile Faktoren, die als Basis einer Reihe von Handelsabkommen verstanden wird. Es folgt dann eine Kritik der Annahmen der neoklassischen Außenhandelstheorie, wie zum Beispiel der Annahme identischer Produktionstechnologien und konstanter Skalenerträge. Abschließend weisen die Autoren darauf hin, daß optimale ökonomische Integration nur unter Einbezug von Faktorwanderun-

ZWS 116 (1996) 2



gen zu erreichen ist. Im Anschluß werden dann Modelle internationaler Faktorwanderungen diskutiert, gefolgt von einer Kritik rigider Annahmen. Leider wird hier ein Großteil der neueren Literatur über Faktorwanderungen nicht erwähnt, die sich vieler dieser Probleme annimmt.

Die Autoren diskutieren im Anschluß Migrationsursachen. Positiv hervorzuheben ist, daß sich die Autoren nicht auf eine Diskussion der ökonomischen Ursachen beschränken, sondern Erklärungsansätze verschiedener Wissenschaftsrichtungen vorstellen. Dieser Teil ist sehr informativ. Die Berücksichtigung verschiedener Ansätze allerdings ist ein sehr ehrgeiziges Projekt, und die nachfolgende Diskussion verliert sich etwas zwischen den verschiedenen Erklärungsansätzen. Bei der Diskussion ökonomischer Ansätze findet man zwar Sjaastad und Hicks, neuere Ansätze der Erklärung von Wanderungsverhalten fehlen jedoch.

Es folgt eine Diskussion der Migrationswirkungen, welche sich auf ein einfaches neoklassisches Modell mit homogener Arbeit bezieht. Hier stellt sich die Frage, ob eine Analyse, die nicht mindestens zwischen gelernter und ungelernter Arbeit unterscheidet, der Europäischen Situation gerecht wird. Der erste Teil schließt dann mit 9 Thesen bezüglich der Migration in einem gemeinsamen Arbeitsmarkt.

Teil 2 ist eine Beschreibung der historischen Entwicklung, sowie der Erfahrungen im Gemeinsamen Nordischen Arbeitsmarkt. Dieses Kapitel ist sehr informativ und stellt sicherlich den interessantesten Teil der Arbeit dar. Der Leser erfährt umfangreiche Fakten und Details über die Geschichte, institutionelle Regelungen, Maßnahmen und Politiken der nordischen Länder. Man erfährt zum Beispiel, daß in den nordischen Ländern die intranordische Mobilität nie auch nur annähernd das Niveau der internen Migration erreicht hat. Trotz teilweise erheblicher Einkommensunterschiede (bis zu 60 Prozent) zwischen den nordischen Ländern blieben resultierende Migrationsströme relativ gering. Dieses ist eine für den gemeinsamen Europäischen Arbeitsmarkt äußerst wichtige Beobachtung, und eine tiefere Analyse der geringen Elastizität von Migrationsströmen bezüglich von Einkommensdifferentiale wäre hier wünschenswert. Das Kapitel schließt mit einer Gegenüberstellung der im ersten Teil aufgestellten Thesen und der empirischen Befunde im Gemeinsamen Nordischen Arbeitsmarkt.

Teil 3 versucht dann eine Synthese der im ersten Kapitel gezogenen theoretischen Schlußfolgerungen und der im zweiten Kapitel dargestellten Erfahrungen im Nordischen Gemeinsamen Arbeitsmarkt. Dieser eigentlich wichtigste Teil der Arbeit ist sehr kurz gehalten (lediglich 10 Seiten), und der Leser hat den Eindruck, daß die gezogenen Konsequenzen teilweise wenig mit den vorhergegangenen Kapiteln zu tun haben.

Einige Beobachtungen verdienen sicherlich eine tiefere Analyse. Zum Beispiel wird im zweiten Teil hervorgehoben, daß nordische Integration sich nicht nur auf wirtschaftliche Zusammenarbeit beschränkte, sondern immer auch nordische Identität zu fördern versucht. Gerade die Politik einer Europäischen Identität ist gegenwärtig sehr umstritten, und man vermißt eine Analyse von Parallelen und Unterschieden. Weiterhin ist für die Bewertung der europäischen Situation die Reaktion von Wanderungen auf Lohnunterschiede zwischen den Nationen ganz besonders wichtig. Gerade dieser Punkt führt zur Sorge bei den reicheren Europäischen Nationen und wird sicherlich bei den Aufnahmeverhandlungen potentieller neuer Mitglieder aus den östlichen Ländern Europas eine starke Rolle spielen, da diese ein teilweise erheblich geringeres Lohnniveau vorweisen. Gerade hier scheint die nordische Erfahrung zu zeigen, daß Migration rechtlich unelastisch auf Lohndifferentiale reagiert. Es wäre

äußerst lehrreich zu verstehen, ob und unter welchen Umständen sich diese Erfahrungen auf die Europäische Situation übertragen lassen.

Insgesamt läßt sich sagen, daß das vorliegende Buch eine informative Einführung in verschiedene Aspekte der Migration in einem Gemeinsamen Arbeitsmarkt gibt. Aus den nordischen Erfahrungen für Europa zu lernen, ist ein gutes Konzept. Manchmal hat der Leser allerdings den Eindruck, daß die Autoren sich mehr auf einige wichtige Punkte hätten konzentrieren und diese etwas strukturierter und tiefer hätten analysieren sollen. Das Buch vermittelt eine Menge interessanter Informationen über den Nordischen Arbeitsmarkt. Sehr positiv ist, daß die Autoren in den einzelnen Kapiteln ihre Kernthesen abschließend jeweils zusammenfassen, was das Lesen erheblich erleichtert, und das Buch so auch für Nichtökonomern zugänglich macht.

C. Dustmann, London

*Furubotn, Eirik/Richter, Rudolf (Hrsg.): The New Institutional Economics – Bounded Rationality and the Analysis of State and Society. Jite, Vol. 150, Nr. 1, Verlag J. C. B. Mohr, Tübingen 1994, 326 S.*

The special issue contains the proceedings of a Symposium in Wallerfangen/Saar in June 16 – 18, 1993, which brought together scholars who subscribe to "The New Institutional Economics" as well as experts of bounded rationality. Due to the founding of the Journal (in 1844) – under its former name: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* – *Terence W. Hutchinson* reviewed its development. It is quite interesting to learn from inspecting the traces of a more and less economic journal how science has developed.

*Daniel Kahneman* then challenges the rationality assumption, e. g. by questioning that one's future evaluations are known. Of course, this could be captured by incomplete information about one's future ego even in a neoclassical framework. I agree with Reinhard Selten's comment that the concept of hedonic utility is a too half-hearted departure from the rationalistic approach. When explaining human decision behavior we should rely on concepts which naturally apply to such problems instead of relying on close analogues of classic utility.

"An Economist's Perspective on the Evolution of Norms" is then offered by *Ken Binmore* and *Larry Samuelson*. By drawing on a previous study (with J. Gale) the authors mainly discuss the evolution of norms for the ultimatum game by computer simulations for discrete replicator dynamics. By introducing noise – one misperceives the distributive norm – they show that people might settle somewhat (say 20 %) away from the subgame perfect equilibrium.

*Robert Boyd* and *Peter J. Richerson* discuss the evolution of norms from an anthropological perspective. The model assumes that children first adopt their parents' memes in the sense of behavioral inclinations which they may modify later on in view of their own experiences which, however, can be biased – certain inclinations may be more persuasive. And since it is the modified meme which they pass on to their own children, this implies natural selection of cultural traits like behavioral inclinations. It is an interesting aspect that this picture of cultural evolution, based on Darwinian ideas, nevertheless allows for conscious individual decision making.

The next section informs the reader about a panel discussion on *Robert Ellickson's* book "Order without law", based on an empirical study of liability to cattle trespass in rural communities where different legal rules did not affect liability settlements.

ZWS 116 (1996) 2



After a brief summary of the monograph's merits, this was discussed by several invited discussants.

*James Buchanan* tries to account for non-opportunistic choice behavior by the idea that individuals impose moral constraints limiting their choice sets. The fact that many people do not even consider certain immoral acts as shoplifting can in such framework be easily explained by moral constraints rendering this an infeasible behavior. The main claims are that interacting parties constrain their individual choice sets as to enable a chance for non-anarchic social interaction – this can be observed already for primate societies –, what can generate enormous welfare increases like the ones generated by human labor division.

Should the German Verwaltungsakt be seen as a way of taking into account the bounded rationality of citizens and administrators? This bold interpretation is forwarded by *Christoph Engel*, who argues that by the Verwaltungsakt the bounded rationality of individuals is outweighed by procedural rationality in the form of ex post governance – since citizens can appeal they can try to achieve individual justice what, in turn, might teach administrators to improve their performance. In general terms this is a trivial statement: If one believes in bounded rationality of human decision making – if you don't, ask yourself how you would play chess –, then this will apply everywhere. So all legal institutions will account for bounded rationality. To substantiate a more specific claim one would like to see a more specific picture of the choice problems for the parties involved, the legislators, the administrators, and the citizens.

The next paper is also rather provocative: *Terry M. Moe* and *Michael Caldwell* claim that the choice between a presidential and a parliamentary system, for which they choose the US and UK as examples by comparing their environmental regulations and ways of executive control, has far-reaching consequences for government performance in the sense of their induced political dynamics. The discussion reveals that this is up to now only an inspiring conjecture for which the evidence, a rather bold interpretation of the US- and the UK-system, is still very questionable and scarce.

*Arnold Picot* and *Brigitta Wolff* try to outline general rules how to improve the public sector by providing rather abstract criteria – how does one measure strategic relevance of outputs and specificity of inputs? – when a certain task should be publicly fulfilled and how, in this case, the public provision can be improved to render it more efficient. Even for the special situation of providing security in a local subway system the recommendations remain rather vague although the recommended decision process is substructured into 13 (!) steps.

Transborder transactions are studied in the two contributions of *Beth* and *Robert Yarbrough* and of *Georg Röss* where third-party enforcement is not available or hard to achieve. Nevertheless, as we all are aware of, such activities became more and more frequent. Reasons are the unattractiveness of third-party enforcement, even when available, and reputational effects: A country denying to pay back its debts may be closed off from any further international aid program; the same, of course, applies to firms and other organizations. Reading these articles makes us understand why the "anarchy" of international exchanges is less chaotic than one naively might have expected.

Altogether it is quite entertaining to read the contributions of this inspiring symposium. There are different ways of how the interested reader can inform her- or himself. I did it by first reading the editorial preface which surveys the contributions,

mainly by pointing out their claims and merits. Then I quite often looked at the comments which sometimes state in a very rigorous way what in essence has been achieved and which also point out the weaknesses. Of course, reading the original contributions last may be unfair to the authors. But it certainly motivates reading and helps to understand the message and to evaluate more critically the methods employed. Afterwards I felt as if I would have been a participant without being invited and without having to travel to Wallerfangen.

Of course, not all articles combine the two topics – bounded rationality and institutional economics – in the same way. (Partly the discussants try to provide such links.) There are, however, enough attempts to analyse institutional design problems for boundedly rational decision makers to allow an inspiring exchange of ideas how to supplement the normative theory of mechanism design by an institutional design based on an behavioral approach.

Another interesting aspect of the special issue is, of course, that it brought together highly acknowledged scholars with different backgrounds. Like others, scientists are more interested in learning what the VIPs say than what ordinary colleagues claim. Reading the issue helps to satisfy this sort of curiosity.

In my view, this a very inspiring volume of contributions and comments which I strongly recommend for any social scientist. After all most social scientists are more (the microists) or less (the macroists) institutionalists.

W. Güth, Berlin

*Hohmeyer, O. / Ottinger, R. L. (Hrsg.): Social Costs of Energy, Present Status and Future Trends. Springer Verlag, Berlin u. a. 1994. 430 S.*

Externe Effekte der Energieproduktion und Energienutzung interessieren die Umwelt- und Ressourcenökonomie seit längerem. Der Sammelband publiziert zu diesem Thema die Diskussionsbeiträge verschiedener Autoren, die sich im September 1992 zu einer Konferenz in Racine (Wisconsin) getroffen haben. Die Beiträge werden vier Themenschwerpunkten zugeordnet. Im ersten Abschnitt werden Grundsatzfragen der Theorie der sozialen Kosten und der Internalisierung externer Effekte erörtert. Daran anschließend werden Beiträge präsentiert, die sich mit der empirischen Messung der sozialen Kosten der Energieproduktion und Energienutzung beschäftigen. Im dritten Abschnitt werden Instrumente und Strategien zur Internalisierung externer Effekte vorgestellt. Im abschließenden vierten Abschnitt werden Probleme des Sustainable Development und der effizienten Energienutzung erörtert. Aus Platzgründen können natürlich nicht alle Beiträge kommentiert werden, und die Besprechung beschränkt sich auf Arbeiten, die sich eng an den skizzierten Themenschwerpunkten ausrichten.

Im ersten Abschnitt liefern Krupnick et al. einen einführenden Beitrag, der sich unter der Überschrift 'The Social Costing Debate: Issues and Resolutions' mit der Theorie der sozialen Kosten beschäftigt. Vor dem Hintergrund einer Pareto-optimalen Internalisierung votieren die Autoren dafür, nicht über command and control Strategien, sondern mit Hilfe ökonomischer Anreize Externalitäten abzubauen. Da jedoch eine solche first best Lösung (z.B. Pigou-Lösung, private Eigentums- und Nutzungsrechte) politisch oft schwer durchsetzbar ist oder an fehlenden Informationsvoraussetzungen scheitert, wird eine second best Strategie vorgeschlagen, die auf der Zurechnung sozialer Kosten beruht. Die sozialen Kosten der Energieproduktion und

ZWS 116 (1996) 2



Energienutzung sollen zusammen mit den privaten Kosten minimiert werden. Im einzelnen werden allerdings soziale Kosten ebenso wie ihr Unterschied zu externen Kosten nicht näher definiert. Ein gewisses Maß an Beliebigkeit und Offenheit für unterschiedliche politische Zielsetzungen zeichnet somit das vorgestellte Konzept des ‚social costing‘ aus. Diese second best Strategie hängt damit entscheidend davon ab, welche Kosten als soziale Kosten registriert und dem Energieverbrauch zugerechnet werden. So ist nach Auffassung der Autoren etwa bei sozialen Kosten der Energienutzung politisch zu entscheiden, ob transnationale Effekte (die in Verbindung mit der Energienutzung und den Klimaänderungen zu erwarten sind) in die Kalkulation einzubeziehen sind, was aus ökonomischer Sicht sicherlich sinnvoll wäre. Hat man sich über die zurechenbaren Kosten verständigt, geht es für die Verfasser beim ‚social costing‘ vor allem darum, entsprechende Zuschläge auf die Kosten der öffentlichen Versorgungsunternehmen zu bestimmen, mit deren Hilfe die sozialen Kosten zugerechnet werden sollen. Diese hängen in ihrer Höhe von den jeweiligen umweltpolitischen Rahmenbedingungen ab. Da mit den eingesetzten Energieträgern unterschiedliche soziale Kosten verbunden sind, richten sich bei einer command and control Strategie die Zuschläge auf die Energieträger an deren sozialen Schäden aus. Bestehen bereits Emissionssteuern, sind, je nachdem ob der Steuersatz ober- oder unterhalb des Gleichgewichts von Grenzscha­den und -nutzen liegt, Ab- oder Zuschläge vorzunehmen. Werden die unterschiedlichen sozialen Kosten der Energieträger in einem System handelbarer Emissionsrechte nicht berücksichtigt, schlagen sich diese nicht im Lizenzpreis nieder und können gleichfalls über entsprechende Zuschläge berücksichtigt werden. Die Autoren diskutieren schließlich Einführungs- oder Implementationsprobleme. Eine Zurechnung der sozialen Kosten bei Alt- und Neuanlagen mag zwar prinzipiell der richtige Weg sein, aber mit ihm sind unmittelbar hohe Umstellungskosten verbunden. Die Autoren gehen deshalb pragmatisch vor, offerieren verschiedene Möglichkeiten, um abrupte Preissteigerungen und Strukturbrüche zu vermeiden. Ein erster Schritt in Richtung auf das ‚Social Costing‘ wird darin gesehen, die Investitionsentscheidungen zu beeinflussen. Unter alternativen Investitionsprojekten sind diejenigen auszuwählen, die die geringsten sozialen Kosten aufweisen. Zusätzlich ist die Einführung einer Steuer denkbar, bei der der Energiepreis für Neuanlagen die gesamten sozialen Kosten reflektiert. Im Gegenzug mag darauf verzichtet werden, die laufenden Umweltschäden in den Kosten der Energieversorgung zu berücksichtigen (ranking with grandfathering).

Im Beitrag der EU-Kommission („The Prospects for the Use of Environmental Benefit Assessment in the EC“) vertreten durch P. Valette und L. DeNocker werden zum einen die jüngsten energiepolitischen Vorgaben der EU sowie spezielle Umwelt- und Energieprogramme vorgestellt. Einen genaueren Aufschluß über die Umwelt- und Energiepolitik der Europäischen Union erhält der Leser allerdings nicht. Zwar wird davon gesprochen, daß die Preise externe Schäden reflektieren und energiepolitische Vorhaben auf der Basis von Nutzen-Kosten-Analysen entwickelt werden sollten, aber die dazu notwendigen Voraussetzungen werden nicht näher konkretisiert. Auch der Vorschlag der Europäischen Union für eine kombinierte Energie- und CO<sub>2</sub>-Steuer wird nicht näher erörtert. Während sich Valette und DeNocker zurückhalten, spricht E. Moth vom Bundesministerium für Wirtschaft eine erfrischend offene Sprache. Er beklagt, daß in der Bundesrepublik das Vorsorgeprinzip immer häufiger im Sinne eines ‚Paranoiaprinzips‘ interpretiert wird. Danach wird das Konzept der Internalisierung externer Effekte zunehmend politisch mißbraucht, und er zählt dazu etwa Vorschläge von seiten des Rates von Sachverständigen für Umweltfragen, die darauf abzielen, den Benzinpreis schrittweise auf 5,- DM/Liter zu erhöhen. Er unterstellt, daß es sich hierbei in erster Linie um fiskalisch ausgerichtete Interessen handelt, wäh-

rend ökologische Lenkungsziele im Hintergrund stehen. Unabhängig davon, wie seine Kritik im einzelnen zu bewerten ist, macht der Beitrag (plakativ) deutlich, welche Interpretationsspielräume mit dem ‚Social Costing‘ verbunden sind und welche Umstellungskosten sich mit den dadurch induzierten Energiepreisteigerungen für Volkswirtschaften ergeben. Seine Kritik an einem Internalisierungsansatz greift jedoch zu kurz, wenn er das Problem der externen Schäden als Paranoia-Problem bagatellisiert und sich mit Lösungen nicht auseinandersetzt, die einen ‚sanften‘ Übergang zur Internalisierung externer Kosten erlauben. Darüber hinaus sind auch institutionelle Strukturen denkbar, die dann fiskalischen Mißbrauch von Lenkungssteuern vorbeugen (z.B. Regelbindung).

Läßt man die Ergebnisse des Social-Costs Konzepts Revue passieren, wird deutlich, daß der Begriff der sozialen Zusatzkosten noch mit sehr vielen Unzulänglichkeiten und Ungenauigkeiten behaftet ist. Darauf weisen zahlreiche Referenten (z.B. auch J. D. Tranen: ‚Perspectives on Incorporation of Environmental Externalities‘) hin. Sozialkostenzuschläge sind zwar administrativ mehr oder weniger einfach implementierbar. Ob sie aber als Platzhalter für soziale oder externe Kosten eine Lenkungsfunktion übernehmen oder für alle möglichen politischen und fiskalischen Ziele eingesetzt werden, läßt sich nur vor dem Hintergrund einer nachvollziehbaren und quantifizierten Kostenschätzung entscheiden. Insofern interessieren die im zweiten Kapitel zusammengestellten Beiträge besonders, weil sie versuchen, das Phantom der sozialen Kosten empirisch zu stellen, indem die sozialen Energiekosten geschätzt werden. Die Beiträge von R. Lee (‚Estimating the Impacts, Damages and Benefits of Fuel Cycles‘ und K. P. Masuhr (‚Identification and Incorporation of External Costs Associated with Energy Use‘) geben einen ausgezeichneten Überblick zu methodischen Problemen der Kosten-Nutzen-Bewertung alternativer Energiesysteme (Kohle, Biomasse, Öl, Gas, Uran, Wind und Wasser als Quellen der Energieerzeugung). K. P. Masuhr stellt die Ergebnisse der Prognos-Studie zur Abschätzung und Internalisierung externer Kosten der Energienutzung dar. Er macht deutlich, daß die verschiedenen Kategorien sozialer Kosten (etwa beim Vergleich von Kernenergie und Kohle) kaum konsistent einander gegenübergestellt und in eine eindeutige Rangordnung gebracht werden können. Masuhr diskutiert eine Reihe von Inkorporationsstrategien zur Internalisierung externer Effekte. Wie die übrigen Referenten erörtert er Emissionssteuern, Emissionszertifikate sowie administrative Ansätze. Dabei wird für eine angepaßte Strategie plädiert, um exogene Anpassungsschocks in der privaten Volkswirtschaft zu vermeiden. Masuhr kommt zu dem Ergebnis, daß lediglich qualitative Nutzen-Kosten-Aussagen getroffen werden können, die die Grundlage abgeben, um externe Effekte zu vermeiden sowie intolerable Eingriffe und Risiken für menschliches Leben und die natürliche Umwelt auszuschließen. Er plädiert schließlich für eine Energiesteuer, die unabhängig von einzelnen Energieträgern die auf breiter Front auftretenden Externalitäten der Energienutzung korrigiert. Zusätzlich werden für den Verkehrssektor sowie für globale Klimaprobleme spezifische Internalisierungsmaßnahmen gefordert. Schließlich werden politische Entscheidungen vorgeschlagen, soweit im Bereich der nuklearen Energienutzung nicht versicherbare Risiken auftreten und traditionelle ökonomische Ansätze (z.B. über das Haftungsprinzip) versagen. Für diese zuletzt angesprochene Thematik ist der Beitrag (‚Economics of Nuclear Risks - A German Study‘) von H.-J. Ewers und K. Rennings von besonderem Interesse. Sie stellen die Ergebnisse ihrer Studie zur ökonomischen Risikobewertung von Kernkraftwerken vor und setzen sich mit den komplexen Problemen der Bewertung von Gesundheitsschäden und Todesfällen auseinander. Sie beschäftigen sich damit, ob Nuklearrisiken am besten durch staatlich korrigierte Preise internalisiert werden sollen, oder ob nicht ein ‚ökologischer Ordnungsrahmen‘ leistungsfähiger ist,



Nuklearrisiken optimal zu steuern. Sie kommen zu dem Ergebnis, daß die ordnungspolitische Strategie gegenüber Lösungen, die sich an einer Pigou-Steuer orientieren, leistungsfähiger ist. Eine Zurechnung der erwarteten sozialen Schäden der Kernkraft würde in Deutschland den Energiepreis um etwa vier Pfennige je kWh steigern. Die dadurch induzierten Präventionsmaßnahmen halten sie angesichts der möglicherweise irreversiblen Schäden mit intergenerativen Langzeitwirkungen etc. für nicht ausreichend. Aus ähnlichen Gründen scheidet für sie auch eine ausschließlich private Versicherungslösung aus, zumal die Risiken der Kernkraft über weite Strecken nicht versicherbar sind. Vielmehr wird ein Ordnungsrahmen vorgeschlagen, bei dem ausgehend von einer quantitativen Risikoanalyse, zusätzliche Sicherheitskriterien eingeführt werden, die das Irreversibilitäts- und das Langzeitrisko bewerten. Über unfreiwillige, irreversible multigenerationelle Schäden soll aber nicht auf der Basis des in der Wohlfahrtsökonomie üblichen Kaldor-Hicks-Kriteriums entschieden werden, sondern im Sinne von Rawls sollten Fairneßüberlegungen den Umgang mit diesen Risiken bestimmen. Statt dessen fordern sie ein Rahmenwerk, das über Haftungsregeln sowie Sicherheitsstandards Risiken in der Größenordnung von Tschernobyl abschließt.

A. Markandya (*Measuring the External Costs of Fuel Cycles in Developing Countries*) gibt einen Überblick zur empirischen Abschätzung der durch Luftschadstoffe verursachten Schäden, geht aber auf spezifische Probleme von Entwicklungsländern jedoch nicht ein. Mit einer ähnlichen Problematik beschäftigt sich der Aufsatz von M. R. Holland und N. J. Eyre, die die Ergebnisse einer Untersuchung präsentieren, die externe Kosten der Landwirtschaft, verursacht durch Kohlekraftwerke, untersucht (*Measuring the External Costs of UK Coal Fired Power Station on Agricultural Crops*). Der Beitrag von H. Herz (*External Costs of Rational Use of Energy*) beschäftigt sich mit externen Kosten rationaler Energienutzung. Es geht um die Frage, ob es unter dem Aspekt der sozialen Kosten vorteilhafter ist, dem wachsenden Energiebedarf durch Energieeinsparung oder durch Ausdehnung des Energieangebotes zu begegnen. Vor dem Hintergrund der beeindruckenden technischen Einsparungspotentiale versucht er, die verschiedenen Möglichkeiten mit Hilfe von Kostenanalysen zu bewerten. Die vorgestellten Untersuchungsergebnisse beschränken sich allerdings auf den Energieverbrauch durch Raumwärme sowie Leuchtmittel. Auf der Basis einer Monetarisierung von Umweltschäden des Energiesystems kommt Herz zum Ergebnis, daß Energieeinsparung gegenüber Ausdehnung des Energieangebotes erheblich größere wirtschaftliche Vorteile offeriert und zu einer Minderung der sozialen Kosten beiträgt.

Im dritten Abschnitt werden schließlich Instrumente und Ansätze für die Internalisierung sozialer Kosten vorgestellt. Emissionssteuern, handelbare Emissionslizenzen und andere Instrumente der Umweltpolitik stehen im Mittelpunkt und werden unter dem Aspekt der Effektivität, der Anpassungsfähigkeit gegenüber wechselnden Umweltbedingungen, der Anreize zum technischen Fortschritt sowie der Kostenallokation und den Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit diskutiert. Während administrative Ansätze generell kritisch bewertet werden, fällt das Urteil bei Emissionssteuern und handelbaren Lizenzen nicht einheitlich aus. Von P. Chernick und S. Birner (*Indispensability of Externality Evaluation in Least-Cost Planning*) werden handelbare Emissionsrechte als Instrument der Umweltpolitik im Energiesektor favorisiert, während R. Friedrich (*Evaluation of Instruments for the Incorporation of Externalities*) eher eine Steuerlösung präferiert. Ist die Schadensfunktion nur teilweise linear und kommt es in Abhängigkeit von der Schadstoffkonzentration zu ansteigenden Grenzscha­den sind Steuern mit Auflagen (max. Konzentrationswerte) zu kombinieren. Demgegenüber werden handelbare Emissionsrechte und administrative

Auflagen (Anlagenstandards) kritisch bewertet. Administrative Auflagen sind bekanntermaßen ineffizient und behindern den technischen Fortschritt. Die Beurteilung der empirisch zu erwartenden Effizienzanreize handelbarer Emissionsrechte bringt die Skepsis von Friedrich gegenüber diesem Instrument zum Ausdruck. Er befürchtet, daß die Preissignale des Lizenzmarktes falsche Anreize setzen. Will etwa ein Unternehmen Lizenzen verkaufen, weil es eine Anlage stilllegt, wird kurzfristig keine Lizenznachfrage erwartet und der Lizenzpreis fällt unter den langfristigen Gleichgewichtspreis. Die bei sinkenden Preisen auftretenden Käufer der Lizenzen werden unter diesen Rahmenbedingungen keine langfristig optimale Vermeidungstechnologie erwerben. Dies kann dazu führen, daß auf lange Sicht Emission nicht dort vermieden werden, wo dies zu den geringsten Kosten möglich ist. Da außerdem technische Fortschritt die Emissionsrechte entwertet, werden im Unterschied zu einer Steuer negative Entwicklungsanreize erwartet. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, daß dauerhafte Anreize zur Verbesserung der Vermeidungstechnik existieren, da dies die Möglichkeit eröffnet, bei attraktiven Lizenzpreisen das Angebot auszuweiten bzw. den Kauf von Emissionsrechten zu vermeiden. Allerdings ist die Argumentation nicht immer klar nachvollziehbar, weil die präsentierte komprimierte Fassung eines Gutachtens häufig nur die Ergebnisse darstellt. Ebenso wie R. Friedrich votiert auch R. L. Ottinger („Pollution Taxes - the Preferred Means for Incorporations of Environmental Externalities“) für Emissionssteuern, um externe Effekte der Energiewirtschaft zu korrigieren. Cavanagh et al. („State Externalities Policy and Carbon Dioxide Emissions: Who Bears the Risk of Future Regulation?“) setzen sich mit der Klimaschutzpolitik auseinander. Es geht ihnen darum, zukünftige Generationen vom Treibhausrisiko zu befreien und es jenen Generationen zuzuordnen, die es verursachen. Die Frage, wer das Risiko zu den geringsten Kosten tragen kann, spielt in diesem Beitrag keine Rolle.

D. J. Dudek und W. R. Z. Willey („An Overview of Taxes and Trading as Environmental Policies“) geben einen Überblick über Steuern und handelbare Emissionsrechte. Zunächst werden die auf einen Einzelmarkt auftretenden Effekte einer Emissionssteuer untersucht. Für den Fall, daß die Steuerinzidenz einseitig zu Lasten des besteuerten Unternehmens geht, wird gezeigt, wie der Preis für umweltbelastende Güter steigt und die nachgefragte Menge rückläufig ist. Da sich der Steuersatz der Basis einer Kosten-Nutzen-Analyse der Emissionsvermeidung ergibt, werden mit einer Emissionssteuerpolitik zwei Nachteile erwartet. Zum einen können Informationsmängel die Schätzung der Vermeidungskosten verzerren und die angestrebten Umweltziele zu gering oder zu anspruchsvoll ausfallen lassen. Zum anderen kann der Wert des Gutes Umweltschutz in der Regel nicht ausreichend monetär erfaßt und bewertet werden, was tendenziell zu einer suboptimalen Verschmutzung führt. Schließlich wird gezeigt, daß die Wirkung einer Umweltsteuer von der Elastizität der Güternachfrage abhängt. Vor dem Hintergrund der Öko-Steuerdiskussion wird darauf hingewiesen, daß die Besteuerung von Umweltbelastungen im Zeitablauf zu erheblichen Verschiebungen der Güternachfragefunktionen führen kann und deshalb die fiskalisch erwünschte Einnahmensicherheit nicht gegeben ist. Vor diesem Hintergrund schätzen die Autoren die Möglichkeiten einer CO<sub>2</sub>-Steuer sowie einer Energie- und Luftverschmutzungssteuer sehr zurückhaltend ein. Eher werden Möglichkeiten bei handelbaren Emissionsrechten gesehen, nicht zuletzt deshalb, weil hier das Umweltverhalten unmittelbar über Mengenrestriktionen beeinflusst wird und fiskalische Interessen umweltpolitische Zielsetzungen nicht von vornherein dominieren können. Allerdings wird in dem Beitrag eine weitergehende Analyse der Unterschiede zwischen Preis- und Mengensteuerung nicht vorgenommen. Nicht zuletzt deshalb, weil praktische Beiträge die Veranstaltung bestimmen, ist der Aufsatz von D. Harrison („Utility Externalities and Emissions Trading: California is Developing a Better Way“)



über praktische Erfahrungen des Emissionsrechtshandels in Kalifornien hervorzuheben. Auf die Implementierungsprobleme, die bei der Einrichtung von Emissionsrechtsmärkten auftreten, geht der Beitrag nicht näher ein. Die erwarteten Einsparungspotentiale und Effizienzgewinne sind zwar beeindruckend, aber leider sind die Schätzungen nicht immer nachvollziehbar. Gegenüber dem ‚Social Costing‘ hebt Harrison hervor, daß eine Lizenzlösung das Problem Sozialkostenzuschläge nicht gänzlich löst, aber sein praktisches Gewicht erheblich reduziert, weil vor dem Hintergrund der Mengensteuerung zahlreiche Bewertungsfragen nicht mehr von der Politik und Bürokratie, sondern von den Marktteilnehmern beantwortet werden.

Im dritten Kapitel finden sich außerdem eine Reihe von Beiträgen, die methodische Probleme des ‚Social Costing‘ erörtern. Einen darstellenden Überblick zu Verfahren der Risikobewertung bieten R. D. Rowe und C. Lang („Observations on Extending the Set of Externalities to be Quantified“), die sich mit den Möglichkeiten der Quantifizierung von externen Effekten in der Stromwirtschaft auseinandersetzen. Es werden eine Fülle unterschiedlicher Ansätze und Verfahren vorgestellt, die zur Modellierung von Schadensfunktionen herangezogen werden. In diese Richtung zielt auch der bereits erwähnte Beitrag von P. Chernick und S. Birner, die einerseits die Notwendigkeit quantitativer Externalitätenmessung betonen, sich aber andererseits über die Grenzen des Instrumentariums bewußt sind.

Im vierten Kapitel werden Fragen der nachhaltigen Entwicklung erörtert. S. Bernow et al. („From Social Costing to Sustainable Development: Beyond the Economic Paradigm“) schlagen im Unterschied zu einem ausschließlich ökonomisch orientierten Ansatz vor, Umwelt und Entwicklung im Kontext sozio-ökologischer Zusammenhänge zu erörtern und damit die ökonomisch orientierten Vorgaben des Social Costing zu überwinden. Dazu werden die Konzeptionen für Simulationsmodelle vorgestellt, die mit Hilfe verschiedener Module (Demographische Entwicklung, Lebensstil, Haushalte, Energiesystem, Ressourcen etc.) das sozio-ökologische System beschreiben und die Wirkungen umweltpolitischer Interventionen abbilden. Stärker auf den Energiesektor bezogen ist die von O. Hohmeyer vorgeschlagene Nachhaltigkeitsstrategie („Beyond External Costs“). In Anlehnung an die Hartwick-Regel wird die Reinvestition von Energieressourcenrenten in erneuerbare Energieressourcen (bzw. back stop Technologien) gefordert, um einen konstanten Konsumpfad zu sichern. Entsprechend ist ein Reinvestmentzuschlag auf den Energieverbrauch zu erheben, der in einen Reinvestitionsfonds eingezahlt wird. Die Modellrechnungen, bei denen Photovoltaik als back stop Technologie dient und externe Kosten der übrigen Energieträger beachtet werden, kommen zu beeindruckenden Reinvestitionszuschlägen, die die Energiepreise erheblich in die Höhe treiben würden. In diesem Zusammenhang weist der Autor auf die politischen Probleme des Fonds hin, denn nicht nur in Zeiten knapper Kassen dürfte die Gefahr einer zweckentfremdeten Nutzung drohen.

Insgesamt gibt der Sammelband einen guten Überblick zur ‚Social Costing‘-Debatte in der Energieökonomie. Während die Beiträge zur Bewertung und Quantifizierung meist Bekanntes präsentieren, werden interessante neue Überlegungen vorgestellt, wenn es darum geht, ob bestimmte Instrumente der Umweltpolitik fähig sind, externe Kosten ausreichend zu reflektieren und ein staatliches ‚Social Costing‘ zu ersetzen. Allerdings wird einem die Freude am Lesen häufig verdorben, weil Erklärungen für exzessiv eingesetzte Abkürzungen (z.B. bei Krupnick et al.) nicht oder nur verstreut auftauchen, und nicht immer sind die präsentierten Daten für den Leser nachvollziehbar. Hier hätte man sich bei der redaktionellen Aufbereitung mehr Sorgfalt gewünscht.

H. Karl, Bonn

*Delaunay, J. C./Gadrey, J.:* Services in Economic Thought – Three Centuries of Debate, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London 1992, 130 S.

Die Arbeit von Jean-Claude *Delaunay* und Jean *Gadrey*, eine Übersetzung vom Französischen ins Englische, ist nach der Einleitung (1) in 5 Hauptkapitel gegliedert, die jeweils aufeinanderfolgenden Zeitperioden zugeordnet und auf englische und französische Literatur eingeschränkt sind.

Im ersten Hauptkapitel (2) geben die Verfasser einen Überblick über den Stellenwert von Dienstleistungen (DL) in der klassischen und vorklassischen Analyse, bezogen auf das 18. Jahrhundert bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts.

Demnach interessierte aus merkantilistischer Sicht alles, was den nationalen Reichtum förderte, wozu auch bestimmte DL (wie rechtliche, militärische und sonstige öffentliche Dienste) zählten, ohne daß eine klare analytische Abgrenzung von DL vorgenommen wurde. Diese eher fiskalische Sichtweise wird – laut Autoren – durch die Klassifikation von A. Smith abgelöst, dessen Unterscheidung in „produktive“ und „nicht produktive“ Arbeit die Zuordnung von DL während der gesamten weiteren Periode bestimmt. „Produktiv“ galt die Arbeit von „Industriearbeiten“, die „den Wert des bearbeiteten Materials erhöht“ – und damit den materiellen Wohlstand und die Kapitalakkumulation (S. 12, wo A. Smith zitiert wird). Im Gegensatz dazu seien DL „unproduktiv“. Der sich ändernde Charakter der DL auf dem Weg zur bürgerlichen Gesellschaft scheint bei A. Smith noch nicht genügend berücksichtigt, wenn er seinen DL-Begriff auf das Dienstpersonal des Adels bezieht.

Die Nachfolger und Kritiker von A. Smith (wie Say, Sismondi, Mill, Saint Simon) stellten zwar nach *Delaunay/Gadrey* interessante Fragen, die die Diskussion belebten, kamen aber selbst über die von Smith vorgenommene Unterscheidung nicht hinaus. Wir lernen, daß davon ein wenig bekannter Autor ausgenommen sei: Heinrich Storch (1766 - 1835) lenkte die Aufmerksamkeit auf die Wechselwirkung zwischen DL und Industrie und sprengte damit die enge begriffliche Unterscheidung von produktiver und nicht produktiver Arbeit, die die Wahrnehmung allzusehr vorstrukturiert.

Anschließend gehen die Verfasser in einem eigenen Kapitel (3) auf die Beiträge von Marx ein. Die Ausbeute für einen theoretischen Ansatz, in dem DL eine besondere Bedeutung zukäme, ist nicht sehr groß. Bemerkenswert ist zwar das Bemühen, in Marx's Schriften verschiedene Formen von DL zu entdecken (S. 47 f.). Diese werden an anderer Stelle zusammengefaßt und unterteilt in persönliche DL, DL für die Reproduktion der Gesellschaft sowie auf private Firmen und Kapitalakkumulation bezogene DL (S. 121/122). Die Verfasser weisen aber darauf hin, daß die Marx'schen Schlüsselbegriffe – wie produktive und nicht produktive Arbeit und Klassen, Mehrwert, Profit, Gebrauchswert, soziale Reproduktion des Kapitals etc. Grenzen für die Erfassung von DL als analytischen Grundbegriff setzen.

Im nächsten Kapitel (4) werden dem Leser die geänderten Betrachtungsweisen und neueren Inhalte von DL für die Periode 1850 - 1930 nähergebracht. Die Aufmerksamkeit wurde von der „klassischen“ Frage, ob bestimmte Aktivitäten produktiv seien (materielle Produktion) oder nicht (immaterielle Produktion, DL) zur Frage nach den gegenseitigen Beziehungen zwischen Aktivitäten gelenkt.

Die grundlegende Rolle, die der Wechsel der Analyse (insbesondere in Cambridge, Lausanne und Wien) von der objektiven (Arbeits-)Wertlehre zur subjektivi-



ven Wertlehre und Nutzenanalyse für die Ansicht spielt, daß alle Aktivitäten – und damit auch DL – produktiv seien, wird von den Verfassern zwar ebenso erwähnt (S. 58) wie die Tatsache, daß mit dieser Einbeziehung von DL in produktive Aktivitäten ein neuer Grundstein für die statistische Erfassung des nationalen Einkommens gelegt wurde (S. 64). Die Verfasser dürften aber mehr von der Absicht geleitet worden sein, der Fachwelt die Bedeutung von zwei französischen Autoren für ihr Leitthema vorzustellen: nämlich F. Bastiat und C. Colson. In der Arbeit des Erstgenannten wird bereits 1851 die produktive Eigenschaft von DL-Beziehungen hervorgehoben. Mit einem von *Delaunay/Gadrey* vorgenommenen zeitlichen Sprung bis 1924 kommt C. Colson zu Wort, der in seinem Werk sowohl die starke Verflechtung zwischen Produktion und DL als auch die faktische Zunahme der öffentlichen DL (insbesondere Infrastruktur) herausarbeitete. Mit seinem Hinweis auf zunehmende Budgetdefizite (S. 72) wird man an die Diskussion der 70er Jahre erinnert.

Die Verteilung der Beschäftigten auf verschiedene DL-Bereiche in Frankreich um 1900 (S. 66f.) bis hin zur extremen Deutung von Kriegshandlungen als „produktive Aktivitäten“ durch L. v. Stein und A. Schaeffle runden das Bild der empirisch-statistischen und analytischen Zuordnung von DL in dieser Periode ab. Die letztgenannten Beispiele zeigen einmal mehr den nach Interessen ausgerichteten instrumentalischen Gebrauch des Wohlfahrtsbegriffes. Wenn Krieg als „produktiv“ i.S. einer Wohlfahrtssteigerung nach damaliger nationalistischer Sicht angesehen wurde, dann müßte die für alle Wohlfahrtsargumente notwendige Zusatzfrage folgen: Wohlfahrt für wen? (Verteilung von Nutzen und Kosten).

Die unübersehbare Zunahme der DL und ihre Analyse für die Zeit der 30er bis 60er Jahre dieses Jahrhunderts bzw. zwischen 1965 - 1975 werden im folgenden Kapitel (5) behandelt.

Hier begegnet man zunächst der klassifikatorischen Kennzeichnung in primäre, sekundäre und tertiäre Wirtschaftssektoren, mit einer von den Verfassern erstellten Übersicht (S. 83). Diese Unterscheidungen gehen zurück auf die Arbeiten von A. Fisher (1935/45), C. Clark (1940/51/57), J. Fourastié (1949) und S. Kuznets (1957/66), in denen Indikatoren für Wachstum, Produktivität und Beschäftigung als Beschreibungsinstrumente für Industrieländer angewandt wurden. Dadurch erhielten DL einerseits stärkere Konturen der Abgrenzung. Andererseits wurde die Grundlage für eine präzisere Unterteilung von DL, für Fragen nach den Bestimmungsgründen für deren Wachstum sowie für die Analyse der Beziehungen zwischen den Sektoren gelegt.

Die diesbezüglich wichtigsten Erklärungsansätze seit 1965, die primär auf den Arbeiten von W. Baumol und D. Bell beruhen, werden anschließend vorgestellt.

Das ökonomische Modell von Baumol (1967f./S. 92f.) hebt die Kosten- und Produktivitätsunterschiede zwischen den Sektoren hervor und konstatiert eine „Produktivitätslücke“ zugunsten der Industrieproduktion im Vergleich zur Produktion von DL. Nach der darauf folgenden hypothetischen Erklärung finden Arbeitskräfte, die wegen Produktivitätsfortschritten im Industriesektor freigesetzt werden, deshalb im DL-Sektor Beschäftigung, weil die zunehmende Nachfrage nach (relativ teureren) DL auf Grund des allgemein gestiegenen Einkommens preis-unelastischer ist. Die Verfasser sehen in der Verwendung von traditionellen Produktivitätskonzepten aus der Industrieproduktion für den DL-Bereich und der einfachen Preis-Elastizitätshypothese für die Nachfrageerklärung die Grenzen dieses Ansatzes.

Demgegenüber ist das Erklärungskonzept des Soziologen D. Bell weiter angelegt. In der „Nach-industriellen Gesellschaft“ (1973) ist die Mehrheit der Arbeitskräfte im DL-Sektor beschäftigt. Auch öffentliche DL nehmen zu und die Dominanz von Wissen/Wissenschaft und Technologie mit den entsprechenden Berufsgruppen ist ebenso kennzeichnend wie der Einfluß auf den sozialen und kulturellen Wertewandel. Die hypothetische Erklärung für die wachsende Bedeutung des DL-Sektors berücksichtigt auch sektorale Produktivitätsunterschiede, geht aber bei der Erklärung der Nachfragesteigerung im DL-Sektor über Baumol hinaus. Bell sieht die Verschiebung der Nachfrage vom primären über den sekundären zum tertiären Sektor als eine Art „Engel’sches Gesetz“, indem mit höheren Einkommen (den Sektoren entsprechende) „höherwertige“ Bedürfnisse befriedigt werden. Somit werden relativ weniger Massenkonsumgüter und relativ mehr DL nachgefragt, einschließlich öffentlicher DL zur Befriedigung von neu bewerteten Kollektivbedürfnissen.

Mit der weiteren relativen Zunahme von öffentlichen und privaten DL wurde die Aufmerksamkeit von der bisherigen Unterscheidung und Analyse der Beziehungen zwischen Gütern und DL abgelenkt und auf die Klassifikation und Analyse innerhalb der DL konzentriert. Als Beispiel für derartige Pionierarbeiten wird eine Klassifikation von Singelmann präsentiert (1974, S. 101), deren DL-Bereiche mit besonderen wirtschaftlichen Verhaltensweisen verknüpft werden. Die Bereiche sind: Produktion (Banken, Unternehmensberatung etc.), Verteilung (z.B. Kommunikation, Handel), Soziales (wie Gesundheit, Bildung) und persönliche Dienste (Heimhilfe, Restaurants etc.).

Nach dieser Rekonstruktion der klassifikatorischen Vorarbeiten werden im letzten Kapitel (6) die neuesten analytischen Ansätze seit den späten 70er Jahren behandelt, als die Stagflation auch den DL-Bereich erfaßte. Diese negativen Erfahrungen beeinflussen auch die Vorstellung von der „Nach-industriellen Gesellschaft“ als „Dienstleistungs-Gesellschaft“ und die Autoren stellen insofern eine Richtungsänderung fest, als wieder die Industrie als Basis für zunehmende DL angesehen wird. Die technologischen Neuerungen führen zur „neo-industriellen“ Interpretation der Entwicklung der DL, deren Ausgangspunkt bei J. K. Galbraith (The New Industrial State, 1967) und den komplexen Aktivitäten in Großbetrieben gesehen wird.

Ein Zweig dieser Neuinterpretation wird in Arbeiten von J. Gershuny über die „self-service“-Gesellschaft vertreten (1967/83). Seine mikroökonomisch orientierte Analyse führt die Verlagerung von eigenen Produktionsstätten zu den Endverbrauchern (Konsumentenhaushalte) auf die steigende Produktivität und auf neue Produkte zurück. (Man denke etwa an die möglichen Arbeitsverrichtungen mit Heimcomputern.)

Ein anderer Zweig wird in der „neo-industriellen“ Produktion von DL gesehen, die ihren Ursprung in neuen, DL-intensiven Produktionsmethoden und in technologischen Änderungen im DL-Bereich hat. Da die neue Technologie vor allem auf Informationen und elektronischer Datenverarbeitung beruht, wird in einem eigenen Unterkapitel die Frage aufgeworfen und verneint, ob deshalb von einem eigenen Informationssektor auszugehen sei. Die schlüssige Begründung betont, daß ansonsten die bisher angewandten Unterscheidungsmerkmale für DL, wie die Art der Tätigkeit, die Art des Produktes oder die Beziehung von Produzenten und Verbrauchern, vermischt würden. Demgegenüber wären Informationen zweckmäßigerweise als eine spezielle Art von DL zu behandeln.



Auf diese Weise verfährt auch jene Analyse-Richtung (innerhalb des letztgenannten Zweiges), die besonders auf die Rationalisierung und Konzentration im DL-Bereich eingeht, wobei immer mehr kodifizierte Informationen Verwendung finden (z.B. T. Levitt 1972 f., P. Baran/P. Sweezy 1966 u.a.). Da dabei Arbeitskräfte freigesetzt werden, scheint die These von Baumol und Bell, daß die Arbeitslosen aus den produktiveren Sektoren vom weniger produktiven tertiären Sektor aufgenommen werden – zumindest bei Rationalisierung der DL-Produktion – nicht mehr angemessen zu sein. Man erfährt von Rationalisierungs- und Konzentrationstendenzen, die zuerst im Bankenbereich einsetzten und sich mehr und mehr auch im Handel, in der Kommunikationsbranche und bei Büroarbeiten bemerkbar machen (R. Barras 1990).

Eine andere Analyse, die von der Frage ausgeht, wie und was produziert wird, stellt eine Art Kompromiß zwischen der „Nach-industriellen“ und „neo-industriellen“ Richtung dar. Sie begründet die Zunahme von DL mit den komplementären Beziehungen zwischen Konsumverhalten und Produktionsverhalten bzw. der ergänzenden Funktion von DL bei der Industrieproduktion (T. M. Stanback, T. Noyelle 1980 f.). Die Verfasser stellen dazu fest, daß öffentliche DL bei diesem Ansatz noch zu sehr ausgeklammert seien.

Die abschließende, kurze Zusammenfassung weist noch einmal auf die Bedeutung des Wachstums und der analytischen Berücksichtigung von DL für die gegenwärtige Gesellschaft hin, insbesondere seit dem 2. Weltkrieg. Verschiedene Aspekte der Wahrnehmung werden auch weiterhin konkurrieren oder sich ergänzen. Die Fragen und Antworten, die sich immer wieder auf die realen Änderungen konzentrieren müssen, werden auch in Zukunft die von den Autoren aufgeworfenen Grundprobleme bezüglich der angemessenen Erfassung von DL beinhalten: die Klassifikationsfrage, die Angebotsseite und die Nachfrageseite (mit der Produktivitätsdebatte und der komplementären Nachfrage von Gütern und DL) sowie die Beziehungen zwischen Produktion und Konsum. Die Verfasser haben dafür einen wichtigen Schritt gesetzt. Sieht man von kleineren Unzulänglichkeiten ab (eine mögliche Straffung der Darstellung oder die etwas unklare zeitliche Zuordnung im 5. Kapitel), so handelt es sich um ein durchaus empfehlenswertes Buch. Jedenfalls könnte es einigen eng an der ökonomischen Tradition ausgerichteten Lesern andere Aspekte näherbringen und neue Perspektiven eröffnen.

W. Tschiderer, Salzburg

*Zweifel*, Peter (Ed.): Services in Switzerland. Structure, Performance, and Implications of European Economic Integration. Springer Verlag, Berlin et al. 1993, 274 S.

Mitten in Europa lag einmal eine kleine Insel der Seligen, die sich durch Arbeitslosenquoten von unter einem Prozent, durch relativ geringe Inflationsraten, das höchste Pro-Kopf-Einkommen Europas und eine nahezu ausgeglichene Leistungsbilanz auszeichnete. Viele Einwohner anderer Länder hätten gerne dort gearbeitet – wenn sie gedurft hätten – und gar mancher wäre mit Vergnügen für immer dorthin gezogen – wenn es ihm erlaubt worden wäre. Allein, die Inselbewohner umhегten und pflegten zwar ihre Kurzbesucher mit bester Gastronomie und, je nach Kanton, auch mit Herzlichkeit, doch ansonsten hatte der Außenstehende den Eindruck, daß die Schweizer lieber unter sich bleiben wollten.

In den frühen neunziger Jahren allerdings bekam das Image einige Kratzer: Das Wachstum stagnierte, die Inflationsraten dagegen stiegen, die Luxemburger wurden pro Einwohner gerechnet wohlhabender als die Schweizer und die Arbeitslosenzahlen überstiegen erstmals die Einhunderttausendergrenze, was einer Quote von immerhin 4,5% im Jahr 1993 gleichkam.

Grund genug also, über die wirtschaftliche Zukunft der Schweiz nachzudenken. Die Schweizer Wirtschaft wird vom Dienstleistungssektor getragen, welcher rund zwei Drittel der Wertschöpfung sowie der Beschäftigung stellt. Konsequenterweise hat das Bundesamt für Außenwirtschaft ein Gutachten in Auftrag gegeben, das einerseits Struktur, Verhalten und Zukunftsaussichten von Dienstleistungsbranchen eruiert, um die wissenschaftliche Grundlage für eine zukünftige Außenhandelspolitik zu schaffen. Andererseits sollte (im Rahmen eines EFTA-Beschlusses) abgeschätzt werden, welche Auswirkungen vom EG-Binnenmarkt auf diese Branchen zu erwarten sind. Das Gutachten wurde an Peter Zweifel vergeben, der weitere 16 Mitautoren eingebunden hat.

Insgesamt wurden acht Dienstleistungszweige untersucht, deren Produkte im Prinzip international gehandelt werden können: Bauwirtschaft, Telekommunikation, Straßengütertransport, Einzelhandel, Banken, Versicherungen, Fremdenverkehr und Unternehmensberatung. Dabei fällt die Bauwirtschaft aus dem Rahmen (wie auf S. 67 auch eingeräumt wird). In Anlehnung an die Nachfragetheorie von Lancaster wird eine Dienstleistung nämlich dadurch definiert, daß ein Bündel gewünschter Eigenschaften nicht direkt an Gütern, sondern an Personen hängt oder an Gütern, die sich ihr Endbesitzer bereits angeeignet hat (S. 3). Bei der Bauwirtschaft jedoch sind die gewünschten Eigenschaften vorrangig am Objekt gebunden. Eine Begründung dafür, warum dieser Bereich dennoch einbezogen wurde, zumal die Handelbarkeit sehr eingeschränkt ist (S. 34), habe ich nicht gefunden. Aber auch mit der Bauwirtschaft umfassen die acht untersuchten Bereiche lediglich ein Drittel der Beschäftigten des Dienstleistungssektors (und damit ein Viertel der Beschäftigten in der Gesamtwirtschaft).

Das Gutachten ist in zehn Kapitel unterteilt. Das von Zweifel verfaßte Kapitel 0 bietet einen Überblick und eine Synthese. Die Kapitel 1 bis 8 gehen auf die einzelnen Branchen ein, wobei Zweifel bei vier Branchenstudien an erster Stelle als Autor genannt wird. Für die übrigen Dienstleistungsbereiche konnte er ausgewiesene Experten gewinnen, wie Jörg Finsinger (Bauwirtschaft), Bruno Tietz (Einzelhandel) und Niklaus Blattner (Banken). Dabei folgt die Darstellung einem einheitlichen Gliederungsschema (bis auf das Kapitel über Bauwirtschaft, die auch hier aus dem Rahmen fällt): Jeweils beschrieben wird die Regulierung der Branche seit 1980, die Struktur und Entwicklung des Dienstleistungszweigs, die zukünftigen Veränderungen, falls die Schweiz an der europäischen Einigung teilnehmen würde und ein Ausblick. Das letzte Kapitel stammt von einem Mitarbeiter des Auftraggebers und befaßt sich mit der Bedeutung für die Außenhandelspolitik der Schweiz.

Im Vergleich zum Überblick wirken die Branchenstudien sehr deskriptiv, was teilweise durch die Datenlage bedingt ist. Wie jeder empirische Forscher weiß, ist die Datenlage für Dienstleistungen weitaus schlechter als für das Produzierende Gewerbe. Damit hatten auch die Autoren zu kämpfen. Allerdings wäre es wünschenswert gewesen, solche Indikatoren, welche für das Projekt „Auswirkungen von ‚1992‘ auf die Dienstleistungssektoren der EG- und EFTA-Länder“ erarbeitet wurden, so weit als möglich übersichtlich zusammenzustellen. Außer im Branchenbericht über die Bauwirtschaft (wo sich jedoch sowohl bei den Zahlenwerten



als auch bei der Benennung von Indikatoren Fehler eingeschlichen haben), wurde dies nur in der Zusammenfassung geleistet.

Im Kapitel 0 findet der eilige Leser die wesentlichen Informationen in geraffter Form, wobei diese nochmals in 20 „conclusions“ komprimiert sind. Daneben wird einleitend (und ausführlicher im Anhang, S. 60ff.) der theoretische Hintergrund der Analyse erläutert, welcher in einer Anwendung der Nachfragetheorie von Lancaster auf Dienstleistungen besteht. Diese theoretischen Überlegungen können als ausgesprochen gelungen bezeichnet werden.

Der Überblick selbst wendet sich zunächst der Regulierung zu, welche auf den Ebenen Marktzugang, Zugang zu Faktormärkten, Produktentwicklung, Preispolitik, Besteuerung und Gewinnverwendung greifen kann. Dabei wird zwischen einer nichtdiskriminierend oder diskriminierend wirkenden Regulierung unterschieden, je nachdem, ob in- und ausländische Anbieter gleichermaßen oder unterschiedlich betroffen sind. Der unterschiedlichen Bedeutung der Staatseingriffe wird bei der Bildung eines Regulierungsindex Rechnung getragen, indem die Maßnahmen ein Gewicht zwischen 1 und 3 erhalten, welches zumeist durch Befragung von Branchenrepräsentanten gewonnen wurde. Die so ermittelte Regulierungsdichte erscheint mit 69 von maximal 288 Punkten nicht besonders hoch. Allerdings gibt es zwei Regulierungen, die für die Entwicklung von Dienstleistungen in der Schweiz durchaus von größerem Einfluß sein können. Die eine besteht in der starken Regulierung des Arbeitsmarktes. Auch wenn diese Zugangsbeschränkung zum Faktormarkt nichtdiskriminierend ist, kann sie für potentielle Anbieter eine erhebliche Einschränkung bedeuten, weil Fremdarbeiter nach Kantonen und Branchen quotiert sind. Die andere Regulierung dagegen ist von vornherein diskriminierend. Es handelt sich um die Einengung der Gewinnverwendung ausländischer Firmen durch die sog. „Lex Friedrich“, welche den Grundstückserwerb durch Nicht-Schweizer erheblich einengt.

Der zweite Abschnitt der Zusammenfassung (S. 19ff.) legt die Struktur und Entwicklung der betrachteten Dienstleistungszweige dar. Dabei wurden als Indikatoren herangezogen: Beschäftigung, Konzentration (Umsatz- bzw. Beschäftigtenanteil der vier und acht größten Firmen sowie der Entropie-Index von Theil), Anteil der Firmen unter ausländischer Kontrolle, Ausmaß der Diversifikation (ebenfalls erfaßt mit dem Theilschen Entropie-Maß), Economies of scale und scope, Grad der Produktdifferenzierung (Entropie-Maß) und ein Wert für das Bedürfnis nach Nähe zwischen Anbietern und Nachfragern (qualitative Einschätzung). Zur Abschätzung der Skalenerträge kommt ein nichtparametrisches Verfahren zur Anwendung, die sogenannte „data envelopment analysis“ (DEA), welche im Anhang zu Kapitel 1 näher erläutert wird. Die Berechnung der economies of scope bleibt dagegen mit Ausnahme des Wertes für die Versicherungsbranche unklar.

Obgleich Angaben zur quantitativen Besetzung der Anbieterseite vermißt werden, handelt es sich bei den Strukturmerkmalen ohne Frage um einen anspruchsvollen Katalog. Aufgrund der schlechten Datenlage verwundert es nicht, daß für keine einzige Branche alle Kriterien ermittelt werden konnten. Auf die Sektoren bezogen, konnten die wenigsten Angaben für den Straßengütertransport und die Unternehmensberatung zusammengetragen werden. (Die besonders unzureichenden Daten im Bereich Unternehmensberatung sollten durch eine schriftliche Befragung der wichtigsten Firmen ergänzt werden, welche sich allerdings wenig bereit zur Mitarbeit zeigten.) Hinsichtlich der Merkmale weisen insbesondere die Angaben zur Produktdifferenzierung, zum Anteil der fremdkontrollierten

Firmen und zu den Umsatzanteilen der vier bzw. acht größten Firmen Lücken auf. Insofern ist das Bild, das von der Struktur der acht Branchen gezeichnet wird, notwendigerweise unvollständig, was für die Einzelberichte, wie erwähnt, erst recht gilt. Aus dem Präsentierten lassen sich immerhin einige durchaus erstaunliche Schlußfolgerungen ziehen: Von dem Anteil der in der Branche direkt Beschäftigten her kommt weder dem Fremdenverkehr noch den Versicherungen oder gar der Telekommunikation eine besondere Bedeutung zu (die Beschäftigtenanteile an der Gesamtwirtschaft lagen 1991 in der genannten Reihenfolge bei 2,3%, 1,5% und 0,6%). Etliche Branchen sind hochkonzentriert, und zwar nicht nur Banken, Versicherungen und Unternehmensberatung, sondern auch der Einzelhandel (mit einem CR<sub>4</sub> beim Umsatz von immerhin 32%). Die hohe Konzentration kann nicht mit economies of scale oder scope in Verbindung gebracht werden, sondern hängt wohl eher mit der geringen Größe des Landes zusammen.

Die Entwicklung der Dienstleistungssektoren seit 1980 wird an den Veränderungen der Strukturindikatoren Firmenanzahl, Umsatz, Beschäftigung, Konzentration, Anteil fremdkontrollierter Firmen sowie an den Fusionen innerhalb und mit Firmen außerhalb der Schweiz gemessen. Die Datenlage war hier eher noch schlechter. Dennoch lassen sich wichtige Aussagen ableiten: Das Wachstum der Dienstleistungsbereiche war nicht höher als das der Gesamtwirtschaft; nur Banken, Versicherungen und Reisebürounternehmen (als Teil des Fremdenverkehrs) expandierten überdurchschnittlich. Dort – und im Einzelhandel – nahm auch die bereits hohe Konzentration weiter zu. Einbezogen werden ferner Veränderungen in Bestimmungsfaktoren der Marktstruktur, wie Veränderungen der Diversifikation, technischer Wandel, Produktinnovationen und Veränderungen in der Regulierung. Die Aussagen hierzu beruhen weitgehend auf qualitativen Einschätzungen. Sie lassen den (aus eigener Anschauung nachvollziehbaren) Schluß zu, daß technischer Wandel und Produktinnovationen keineswegs als wesensfremd für Dienstleistungen anzusehen sind, sondern insbesondere bei Telekommunikation, Unternehmensberatung, Versicherungen und Reisebüros eine wichtige Rolle spielen.

Da der Außenhandel mit Dienstleistungen den Hintergrund des Gutachtens bildet, wurde auch versucht, das Ausmaß der Internationalität einzuschätzen, wobei die Datenlage wiederum enge Grenzen setzte. Die größten Exportanteile werden für den Fremdenverkehr, die Banken und die Versicherungen ausgewiesen (bei diesen kommt noch ein erheblicher Anteil an ausländischen Direktinvestitionen hinzu). Zwei Bereiche, denen in der Einleitung (S. 5) geringe immanente Grenzen des Handels zugesprochen worden sind, nämlich die Telekommunikation und der Einzelhandel, weisen dagegen nur eine geringe Außenhandelsverflechtung auf. Im ersteren Fall liegt das an der Regulierungsdichte, während im zweiten Fall die örtliche Begrenztheit der Märkte ausschlaggebend ist. Da sich die Regulierungsdichte im Telekommunikationssektor verringern ließe, muß also das Augenmerk, welche Auswirkungen die wirtschaftliche Integration Europas auf die Schweizer Dienstleistungssektoren hat, vor allem auf Banken, Versicherungen, Telekommunikation und Fremdenverkehr gerichtet sein.

Wie sich die Wirtschaft der Schweiz entwickelt, ist seit der Volksabstimmung am 6. Dezember 1992, als der Beitritt zum EEA-Vertrag (Einheitliche Europäische Akte) abgelehnt wurde, ungewisser denn je. Um einen möglichst weiten Bereich abzustecken, wurden daher bei der Abschätzung der zukünftigen Entwicklung vier Szenarien unterschieden: Beibehaltung des heimischen Status-quo bei der Regulierung (was nur mit der Nicht-Integration kompatibel ist) oder eine Anpassung der Regulierung zwecks Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit, wobei eine



solche Anpassung stattfinden kann bei Nicht-Integration, Beitritt zum EEA-Vertrag oder bei einer Mitgliedschaft in der EU.

Als mögliche Deregulierungsmaßnahmen werden verschiedene recht ungewöhnliche, aber sehr interessante Maßnahmen angesprochen, wobei zwei die gesamte Wirtschaft betreffen: eine Neugestaltung des Arbeitsmarktes für Fremdarbeiter und die Abschaffung der „Lex Friedrich“. Falls kein weiterer Anschluß an die EU gesucht wird, ließen sich für den Arbeitsmarkt effizientere Verteilungsmodi einführen. Da Fremdarbeiter mit Familienanhang die Infrastruktur eines Landes beanspruchen, ohne daß sich dies im Lohn niederschlägt (wobei die Inanspruchnahme höher sein muß als die Steuerzahlung, was jedoch unerwähnt bleibt), wird als eine Möglichkeit eine Internalisierungssteuer erwogen, deren Höhe gemäß dem Preis-Standard-Ansatz von Baumol/Oates zu finden wäre. Diese müßte von Unternehmen entrichtet werden, die Fremdarbeiter ins Land holen. Eine andere Möglichkeit wird darin gesehen, gesamtwirtschaftliche Quoten für Fremdarbeiter festzulegen und die Rechte für deren Beschäftigung zu versteigern. Beide Maßnahmen würden die Arbeitskosten freilich erhöhen. Um einen „Ausverkauf der Schweiz“ zu vermeiden, der ebenfalls als negativer externer Effekt angesehen wird, ließe sich mit der Abschaffung der „Lex Friedrich“ eine Internalisierungssteuer beim Grunderwerb durch Ausländer einführen.

Bei einem Beitritt zum EEA-Vertrag bzw. bei einer EU-Mitgliedschaft könnten allerdings keine Internalisierungssteuern erhoben werden, sondern Arbeitsmarkt und Grundstückserwerb wären zu liberalisieren. Die übrigen Maßnahmen, die bei Nicht-Integration ergriffen werden könnten bzw. bei einer Integration ergriffen werden müßten, wirken sektorspezifisch. So wäre die Bauwirtschaft durch eine Liberalisierung des sehr protektionistischen öffentlichen Beschaffungswesens negativ betroffen. Eine Abschaffung des Netzwerkmonopols würde die PTT nach Einschätzung des Gutachtens in ihrer finanziellen Stabilität bedrohen. Banken und Versicherungen könnten dagegen bei Nicht-Integration von einem Regulierungswettbewerb mit der EU profitieren, bei einer Assoziation dagegen von Erleichterungen bei Aktivitäten innerhalb der EU.

Mit einem Index zwischen 1 und 3 wird versucht, die kurz- bzw. langfristige zukünftige Entwicklung der Dienstleistungsbranchen auszudrücken und durch Aufsummierung einen Indikator zu gewinnen, der Auskunft über die Vorteilhaftigkeit der vier Szenarios gibt. So objektiviert, stellt sich kurzfristig die Beibehaltung des Status-quo als am günstigsten heraus, langfristig dagegen eine Deregulierung mit Nicht-Integration. Vier der acht Zweige (nämlich Banken, Versicherungen, Unternehmensberatung und Straßengütertransport) haben durchweg gute Zukunftsaussichten – egal, welchen Weg die Schweiz geht. Langfristig gesehen, haben auch Bau und Telekommunikation keine ungünstigen Aussichten. Nur für den Einzelhandel und – ausgerechnet – für die Tourismusbranche sind die Perspektiven eher düster; für den Einzelhandel insbesondere dann, wenn die Schweiz der EU als Mitglied beitrifft und für den Fremdenverkehr, wenn der Beitritt nicht erfolgt oder der EEA-Vertrag unterzeichnet wird.

Dieser Versuch der Objektivierung ist sicherlich angreifbar. Die Vergabe eines Punktes mehr oder weniger an eine Branche kann das Ergebnis bereits verändern. Dies sieht auch Zweifel, wenn er schreibt: „... Table 0.23 *appears* to contain the following main messages“ (S. 55, Hervorhebung von mir). Allerdings liegt er mit seiner Einschätzung durchaus im Rahmen von Studien, die im Vorfeld der Volksbefragung erstellt worden sind, und welche für die Gesamtwirtschaft der Schweiz nur ein sehr geringes zusätzliches BSP-Wachstum durch eine Integration prognos-

stizierten (S. 47f.). Jedenfalls kann die Frage, ob die Schweiz dem EEA-Vertrag beitreten oder gar die Mitgliedschaft in der EU anstreben sollte, aus den Ergebnissen des Gutachtens nicht klar beantwortet werden. Nur eines stellt sich als relativ sicher heraus: Ohne Reformen bringt die Nicht-Integration erhebliche Nachteile mit sich.

Das Gutachten ist selbstverständlich zunächst einmal für Leser interessant, welche sich mit der Wirtschaftspolitik der Schweiz und den Auswirkungen der Europäischen Union beschäftigen. Es bietet jedoch auch zahlreiche Anregungen für die empirische Forschung. Insofern läßt es sich gewinnbringend für unterschiedliche Fragestellungen heranziehen.

S. Wied-Nebbeling, Köln

*Lange, Carsten: Seigniorage. Eine theoretische und empirische Analyse des staatlichen Geldschöpfungsgewinnes (Veröffentlichungen des Instituts für Empirische Wirtschaftsforschung, Band 32). Duncker & Humblot, Berlin 1995, 359 S.*

Vollwertiges Geld, wie eine Goldmünze, enthält soviel Metall, daß der Waren- oder Produktionswert der Münze in etwa ihrem Nenn- oder Umlaufwert entspricht. Deshalb konnten unter dem Goldstandard auch Private Metall zur Münze bringen und gültige Geldeinheiten prägen lassen. Unterwertiges Geld, wie Nickelmünzen oder Banknoten, haben einen Produktionswert, der meistens erheblich unter dem Umlaufwert liegt. Die Differenz zwischen beiden Werten wird im Englischen als Seigniorage, im Deutschen als Schlagschatz bezeichnet – historische Begriffe, die auf das Münzprägemonopol des Souveräns hinweisen. Bis heute ist es herrschende Ansicht, daß die Existenz eines Seigniorage dagegen spricht, die Produktion von Primärgeld (Münzen und Banknoten) dem Wettbewerb zu überlassen.

Seit einigen Jahrzehnten gibt es in der englischen Literatur eine Seigniorage-Diskussion, die dort Tradition hat. So stieg in England nach dem Napoleonischen Krieg der in Pfund ausgedrückte Goldpreis erheblich an. Ein Komitee des Unterhauses ging den Gründen für „The High Price of Bullion“ (1810) ebenso nach, wie David Ricardo in einer kleinen Schrift gleichen Titels, mit der er erstmals als wissenschaftlicher Autor hervortrat. Nach dem Ersten Weltkrieg sprach sich John Maynard Keynes in seiner international vielbeachteten Publikation „A Tract on Monetary Reform“ (1923) gegen eine Wiedereinführung der Goldwährung in England aus. Statt sich erneut goldene Fesseln anzulegen, sollten Regierung und Zentralbank in England eine Währungsordnung verwirklichen, die eine stabile Kaufkraft des Pfundes gewährleiste. Die gegenwärtige Diskussion zu diesem Thema wurde ausgelöst durch Untersuchungen über die weltweit zu verzeichnende Inflation in den ersten Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg, insbesondere durch die theoretische Analyse von Martin J. Bailey über „The Welfare Cost of Inflationary Finance“ (1956) und die damit gekoppelte empirische Studie von Phillip Cagan „The Monetary Dynamics of Hyperinflation“ (1956).

Alle Seigniorage-Diskussionen durchzieht die Frage nach den Kosten und Konsequenzen der Inflation in einer Währungsordnung mit unterwertigem Geld, die dem Geldproduzenten Staat einen Gewinn verschafft. Da dieses zusätzliche Staatseinkommen das reale Sozialprodukt nicht – jedenfalls nicht ohne weiteres – vergrößert, findet eine Umverteilung zu Lasten der Privaten statt. Der Staat kann über Teile des



Sozialprodukts verfügen, so als hätte er die Privaten besteuert. Für den Staat liegt es deshalb nahe, sich weiteren Zugriff auf das Sozialprodukt durch zusätzliche Ausgaben von Geld zu verschaffen, also die Inflation als Mittel der Besteuerung einzusetzen. Wenn die Inflation eine verdeckte Besteuerung ist, scheint es rational, sich ihrer neben der offenen Besteuerung zu bedienen und beide zu optimieren. Im übrigen impliziert eine Inflationssteuer die Gültigkeit der Quantitätstheorie. Der Autor von „A Tract on Monetary Reform“ bezeichnete es als töricht, zu leugnen, daß eine Geldmengenausdehnung zu Inflation führe.

Das Buch von Carsten Lange arbeitet die Diskussion nach dem Zweiten Weltkrieg erstmals im deutschen Schrifttum gründlich auf. Hierzulande hat man sich bisher vor allem mit einem fiskalischen Teilaspekt des Seigniorage, dem Bundesbankgewinn, befaßt. Der Autor nennt als Ziel seiner Arbeit unter anderem, die Bedeutung des Seigniorage zu analysieren sowie zu diskutieren, ob und unter welchen Bedingungen er als Einnahmequelle des Staates geeignet ist. Eine empirische Untersuchung für die Jahre 1968 - 1992 belegt die quantitative Bedeutung des Seigniorage in der Bundesrepublik Deutschland. Ausführlich geht Lange auf den Zusammenhang zwischen Seigniorage und Inflation ein. Den Abschluß vor einem kurzen Resümee bilden zwei Kapitel mit wohlfahrtsökonomischen Analysen des Seigniorage in einer Pareto-optimalen- und einer Second-Best-World.

Lange legt eine Arbeit vor, die große Anerkennung verdient. Die theoretischen Analysen sind präzise und anspruchsvoll, teilweise auch originell. Lobenswert ist auch eine Schreibweise der mathematischen Symbole, die weitere Erklärungen überflüssig macht. Der empirische Teil der Untersuchung wird hohen professionellen Ansprüchen gerecht. Er belegt, daß der Seigniorage in Deutschland bis ein Fünftel des Lohnsteueraufkommens ausgemacht hat, also beachtlich ist.

Kritisch ist anzumerken, daß Lange aus unvermeidlich stringenten wohlfahrtsökonomischen Analysen wirtschaftspolitische Empfehlungen ableitet. Der Verfasser meint, für Entwicklungsländer, die meistens kein leistungsfähiges Steuersystem besäßen, könne es unter Umständen ratsam sein, die Inflation als Bestimmungsmittel einzusetzen. Solche Empfehlungen sind weder theoretisch durch die Arbeit gedeckt noch politisch bedacht. Lange hat – mehr als einige andere Autoren – wichtige Wirkungen der Inflation aus seiner wohlfahrtsökonomischen Analyse ausgeschlossen, so z. B. auf die Umverteilung innerhalb des privaten Sektors, auf die Kapitalbildung und auf die Beschäftigung. Außerhalb seiner Überlegungen bleiben auch einschlägige politische Aspekte wie z. B. das historische Vorrecht eines Parlaments, die Steuern festzusetzen und diese Gewalt nicht der Regierungsagentur Notenbank zu überlassen, gleichgültig, wie unabhängig diese auch sein mag. Daraus folgt, daß Lange die Kosten seines Vorschlags zu gering veranschlagt – im übrigen empirisch auch nicht geschätzt hat – und dessen politische Konsequenzen nicht voll bedenkt. Wer um die verheerenden Wirkungen der Inflation in Entwicklungsländern weiß – wie derzeit z. B. in Zentralasien –, wird im Aufbau einer funktionierenden Finanzverfassung die dringlichste Aufgabe der Entwicklungspolitik sehen, vor allem um die Inflationsbesteuerung zu beseitigen. Die Fairneß gebietet hinzuzufügen, daß Lange einen dosierten Einsatz des Seigniorage als fiskalisches Instrument nur in engen Grenzen für angezeigt hält und Hyperinflation in Entwicklungsländern nicht rechtfertigen möchte.

A. Woll, Siegen