

Buchbesprechungen

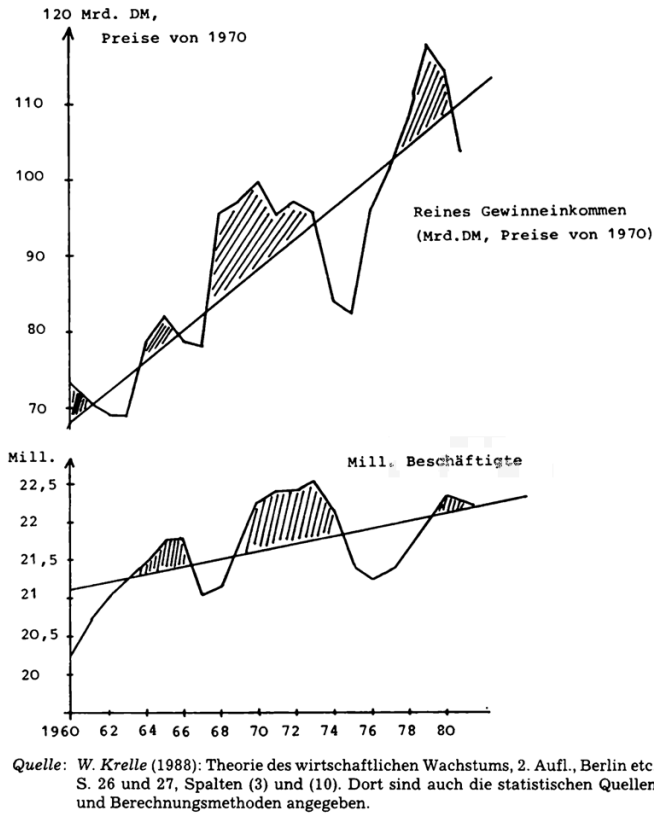
Kurz, Heinz D. (Hrsg.): Garegnani, Pierangelo. Kapital, Einkommensverteilung und effektive Nachfrage. Beiträge zur Renaissance des klassischen Ansatzes in der Politischen Ökonomie. Metropolis Verlag, Marburg 1989. 263 S. DM 36,80.

Das Buch enthält eine Auswahl von Artikeln und Beiträgen zu Sammelwerken sowie bisher unveröffentlichte Manuskripte von Pierangelo Garegnani, ins Deutsche übersetzt von Heinz D. Kurz und Christof Rühl. Garegnani, jetzt Professor an der Universität Rom, gehört zu den führenden Vertretern des Kreises, der sich im Anschluß an Keynes um Pierro Sraffa und Joan Robinson in Cambridge/England gebildet hat und eine Rückkehr zu Marx und Ricardo (Klassik genannt) verlangt. Pasinetti ist ein anderer führender Vertreter dieser Richtung. In der Bundesrepublik wird sie u. a. durch Kurz (den Herausgeber des Bandes), jetzt in Graz, Kalmbach (Bremen) und Schefold (Frankfurt) repräsentiert. Diese Richtung bildet die zeitgenössische Variante des kleinen Nebenstroms gegenüber dem großen Hauptstrom der ökonomischen Ideen, den es seit Beginn der Ökonomie als Wissenschaft immer gegeben hat. Seine Vertreter waren (und sind) meist, aber nicht ausschließlich, dem linken Spektrum der politischen Richtungen zuzuordnen. Die Blickrichtung auf das marktwirtschaftliche System ist verschieden von derjenigen des Hauptstroms: Arbeitslosigkeit, Konjunkturschwankungen, ungerechte Einkommens- und Vermögensverteilung, Machtausübung von Kapitalisten stehen im Vordergrund, während die Hauptstrom-Ökonomie die Faktorallokation, die Produktionssteuerung durch die Nachfrage und die Wachstumsgesetzmäßigkeiten im Blick hat und dabei Adam Smith's „unsichtbare Hand“ am Werke sieht. Entsprechend verschieden sind die Theorien.

Wenn ich auch die von den „Dissidenten“ vorgetragene Theorie für inferior gegenüber der neoklassischen Theorie (von den Dissidenten als „Orthodoxie“ bezeichnet) halte und die daraus abgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen für falsch, so meine ich doch, daß auch diese Richtung ihr Lebensrecht hat – als ständige Herausforderung und Infragestellung des Bestehenden. Dies muß sich behaupten können gegen solche Angriffe, sonst muß es weichen oder sich ändern. Konkurrenz belebt das Geschäft, auch im wissenschaftlichen Bereich. Soviel als Einleitung.

Der Aufsatzsammlung ist ein verständnisvolles „Vorwort“ des Herausgebers Kurz vorausgestellt, das eine gute Einführung in die Gedanken Garegnanis und der ganzen Cambridge/England-Schule gibt, allerdings nur für solche Leser voll verständlich ist, die die Literatur über die Kapitalkontroverse, das Reswitching-Problem und die Marx'sche Werttheorie einigermaßen präsent haben. Als Einführung hätte man etwa Harcourt (1972), „Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital“, Cambridge (University Press), oder das Sonderheft der *Revue d'économie politique*, Mars/Avril 1977, „Cambridge-Controverse sur la théorie du capital“ empfehlen können.

Es macht nun im Rahmen des zur Verfügung stehenden Raumes keinen Sinn, alle hier vorgestellten Arbeiten Garegnanis einzeln zu besprechen. Die Grundgedanken sind überall die gleichen. Sie erscheinen in den meisten Beiträgen immer wieder, wenn auch in anderem Zusammenhang. Sie können wie folgt formuliert werden:



Figur 1

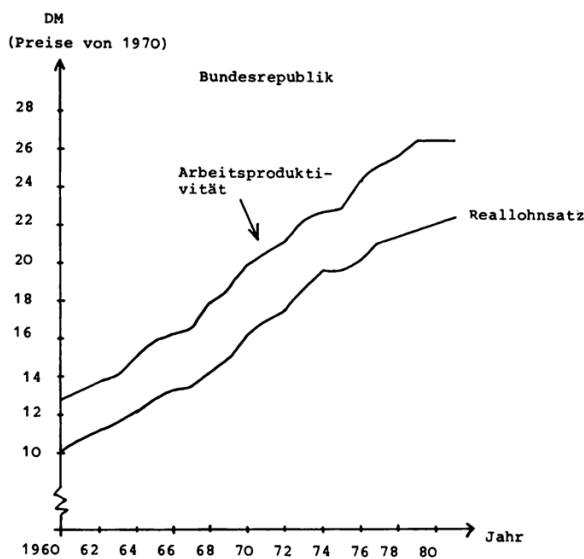
1. Der Reallohnsatz ist keine ökonomische Kategorie. Er wird „aus dem relativen Kräfteverhältnis der Klassen“ (S. 184) bestimmt und ist für die ökonomische Theorie exogen (S. 24). Das ist die These von Marx, und uns wird zugemutet, dorthin zurückzukehren. Bei Tarifverhandlungen, bei denen das „relative Kräfteverhältnis der Klassen“ am ehesten als Erklärungsgrund herangezogen werden kann, geht es aber um Geldlöhne. Die kann man durch „Macht“ (theoretisch jedenfalls) beliebig bestimmen; wie hoch der Reallohn ist, hängt dann von der Inflationsrate, also im wesentlichen von der Geldpolitik, ab. Die kann man wohl kaum als durch das „Kräfteverhältnis der Klassen“ gesteuert ansehen. Beides bestimmt dann auch (zusammen mit anderen Größen) die Beschäftigung, simultan mit dem Reallohn – ein Zusammenhang, der hier ganz außer Betracht bleibt. Die Reallohnhöhe hat nach Garegnani keinen Einfluß auf die Beschäftigung (S. 251, „... kann von geringen Reallohnen ... keine Absorption der „strukturellen“ Arbeitslosigkeit erhofft werden“). Das ist eine seltsame Vorstellung. Zum Reallohn 1 Mill. DM pro Stunde wird wohl niemand in der Bundesrepublik zu beschäftigen sein, zum Reallohn Null so ziemlich jeder – gegeben die reale Nachfrage und die ist ja nach Garegnani exogen bestimmt (siehe Ziff. 2).

2. Das *reale Sozialprodukt* ist ebenfalls exogen bestimmt (S. 24, 68), nämlich unabhängig von Preisen, Löhnen und Profiten (S. 157, 113 - 114). Es hängt (und hier folgt Garegnani Keynes) von der effektiven Nachfrage ab, auch langfristig, wie Garegnani meint (jedenfalls muß man seine Ausführungen S. 188 - 191 wohl so interpretieren). Damit ist dann auch die Beschäftigung bestimmt, ebenfalls unabhängig von der Verteilung und nicht identisch mit Vollbeschäftigung. – Diese Behauptung widerspricht den Beobachtungen: der Beschäftigungsgrad variiert mit der Gewinnrate. Fig. 1 zeigt dies in einfacher Form für die Bundesrepublik. Aufgetragen sind das reine Gewinneinkommen und die Beschäftigungszahl sowie lineare Freihandtrends. Wie man sieht, sind die Schwankungen hoch korreliert.
3. Die *Profite* sind dann eine Restgröße ($Q = Y - lA$), Y = Sozialprodukt, l = Lohnsatz, A = Arbeitsmenge, Q = Profite, (S. 24/25). Sie spielen für die Beschäftigung keine Rolle. Auch dies stimmt nicht, siehe Figur 1. Allerdings wird den Profiten richtigerweise eine bestimmende Rolle bei der Investition und damit bei der Bestimmung des Wachstums zugebilligt, was ja auch schon Ricardo und Marx bekannt war.
4. Die *Arbeitswertlehre* wird aufrecht erhalten, ihr fiktiver Charakter aber voll erkannt. Die beobachtbaren relativen Preise weichen von den relativen Arbeitswerten derart ab, daß die Profitrate bei allen Produktionen gleich ist. Marx hat sich mit dieser Umverteilung in Band III des „Kapitals“ befaßt. Garegnani zeigt einen Fehler bei der Marxschen Umrechnung von Arbeitswerten auf Preise auf und schlägt selbst zwei Methoden hierfür vor.

So interessant und intellektuell anregend diese Überlegungen auch sind, ich kann ihnen keinen ökonomischen Erkenntniswert abgewinnen. Zuerst behauptet man Wertbeziehungen zwischen Gütern, die (jedenfalls für moderne Produktions- und Absatzverhältnisse) reine Fiktionen sind, um danach in einem zweiten Schritt Umbeurteilungen vorzunehmen, damit man zu den beobachtbaren Preisen kommt. Mit dem gleichen Recht könnte man eine Werttheorie postulieren, nach der sich die Güter nach der Menge des darin inkorporierten (und geeignet definierten) Materials tauschen, wobei „besseres“ Material als „mehr“ Material aufzufassen ist, und dann die analoge Umrechnung vornehmen. Wenn alles Material von Natur den Arbeitern gehört, kann man sogar die Ausbeutungstheorie aufrecht erhalten.

Die Aussagen 1 - 4 bilden den „Kern“ (S. 25) der Theorie. Tatsächlich ist sie komplizierter, weil (in einem zweiten Schritt) eben doch Rückwirkungen der Profitrate auf die exogenen Größen zugelassen werden, also jedenfalls eine gewisse Interdependenz konzediert wird.

Ich kann nicht umhin, diesen ganzen Ansatz als inferior gegenüber dem der Neoklassik zu beurteilen. Bei letzterer wird die volle Interdependenz aller Größen angenommen, Bedingungen für die Stabilität des Gesamtsystems werden aufgestellt – alles natürlich in einem Modellrahmen, der aber, wie ich meine, der Realität weit näher kommt als der, den man vor über 100 Jahren verlassen hat. Soll man zu ihm zurückkehren und alles, was über 100 Jahre Forschung an den Tag gebracht haben, vergessen? Wird man im Ernst der staatlichen Wirtschaftspolitik und den Gewerkschaften die Botschaft verkünden wollen, die Reallöhne hätten nichts mit der Beschäftigung zu tun, sondern seien ein reines Produkt der gesellschaftlichen Kräfteverhältnisse ohne Auswirkung auf die Beschäftigung? Bei einigermaßen konstantem Beschäftigungsgrad folgen die Reallöhne der Arbeitsproduktivität. Dies ist ein Faktum (siehe Fig. 2 für die Bundesrepublik) und durch den neoklassischen Ansatz leicht zu erklären. Für Planwirtschaften hat man asymptotisch das gleiche Ergebnis; vgl. Gleichung (5.7), S. 146 und Tabelle 5.2, S. 148 in Kapitel 5 „Economic Growth and



Quelle: W. Krelle (1988): Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, 2. Aufl., Berlin etc. S. 28, Spalte (12) und (14). Dort sind auch die statistischen Quellen und Berechnungsmethoden angegeben.

Figur 2

Structural Change of CMEA Countries“, von Rumen Dobrinsky, in: W. Krelle (ed.), The Future of the World Economy, Berlin etc. (Springer), 1989, wobei dort in Gleichung (5.7) die Verteilung $q_{r-1} K/L$ langfristig als konstant anzusehen ist. Es scheint also, daß die Reallöhne doch nicht so willkürlich und einfach machbestimmt und ohne Einfluß auf die Beschäftigung sind, wie Garegnani und seine Mitstreiter annehmen. Die US-amerikanischen Erfahrungen mit der enormen Zunahme der Beschäftigung bei zurückgehendem Reallohn, was die Eingliederung eines großen Teils der Zuwanderer ermöglichte, ebenso wie die weitgehende Wirkungslosigkeit der Keynesianischen Beschäftigungspolitik in den 70er Jahren haben den Ansatz der Cambridge/England-Rebellen auch wirtschaftspolitisch diskreditiert. Die Theorien der rationalen Erwartungen und der langfristigen Inelastizität der Phillips-Kurve können letzteres im Rahmen der Neoklassik erklären. In dem ganzen Buch findet sich nur eine kleine in Klammern gesetzte Interjektion, die auf die enttäuschenden Erfahrungen mit den Keynesianischen Beschäftigungsrezepten unter den jetzigen Lohn- und Preisverhaltensweisen von Gewerkschaften und Arbeitgebern eingeht. Auf S. 188 heißt es: „Dieser ... keynesianische Weg zur effektiven Nachfrage ... war (zumindest bis vor kurzem) sehr erfolgreich ...“ (Unterstreichung von mir). Der Artikel stammt vom Jahr 1983, so daß man aus dem „zumindest bis vor kurzem“ schon hätte Folgerungen ziehen können.

Ist also die positive Theorie, die hier angeboten wird, nach meiner Ansicht schwach und der Neoklassik weit unterlegen („Neoklassik“ im weiten Wortsinn, nicht eingengt auf das Walrasianische Gleichgewichtssystem), so liegt die Bedeutung der Arbeiten Garegnanis und seiner Mitstreiter in der Kritik der Neoklassik durch Aufweisen bisher nicht gesehener Begrenzungen dieses Ansatzes. Alle Theorie ist ja eine verein-

fachte Modellvorstellung von der Realität; es fragt sich nun, wie groß diese Vereinfachungen sind. Garegnani wiederholt einen Teil der bekannten Kritik am Kapitalbegriff, wie er in Teilen der Neoklassik benutzt wird (S. 162 ff., S. 217 ff.). Dies Problem war das Thema des bereits erwähnten Sonderheftes der *Revue d'économie politique* von 1977. Ich habe dort ausführlich meine Ansicht dargelegt und will mich hier nicht wiederholen. Sicher hat der Angriff von Cambridge/England auf den in der Wachstumstheorie und anderswo benutzten Kapitalbegriff gezeigt, daß man Mehr-Sektoren-Wirtschaften nicht durch Ein-Sektoren-Wirtschaften exakt wiedergeben kann; repräsentative Haushalte und Firmen und gesamtwirtschaftliche Produktionsfunktionen mit den Faktoren Arbeit und Kapital als input und Sozialprodukt als output müssen als Approximationen aufgefaßt werden. Das eigentliche Problem ist, wie gut solche Approximationen sind, und da gehen die Meinungen auseinander. Wenn man die „stilisierten Fakten“ wachsender Volkswirtschaften nimmt und Stabilität voraussetzt, ist die neoklassische Theorie wohl die einfachste und überzeugendste Approximation. Bei Unstabilität sieht das anders aus. Aber unstabile soziale Organisationen müßten längst verschwunden sein; was wir beobachten, muß jedenfalls einen gewissen Grad von Stabilität besitzen.

Auch der Kapitalbegriff von Walras (als Vektor von langlebigen Gütern) wird kritisiert, meines Erachtens zu Unrecht. Die richtige Kritik von Garegnani am Walrasianischen System (S. 125 ff.) trifft nicht den Kern des Systems (exakt dargestellt durch Arrow und Debreu), sondern das in den letzten Auflagen der „Elements d'économie pure“ eingefügte Zusatzsystem zur Bestimmung gleichgewichtiger Anfangs-Kapitalausstattungen der Haushalte. Die Kritik hieran ist richtig. Man könnte in den Kritikpunkten noch viel weiter gehen: das Geldsystem ist nicht behandelt, Staat und Ausland fehlen, bei genügend großer Anzahl von Haushalten ergibt die Nutzenmaximierung der Haushalte keine Beschränkung der Gestalt der Nachfragefunktionen u.s.w.. Auch das Walrasianische System ist eben ein stark vereinfachtes Modell. Es muß weiterentwickelt werden, und daran arbeiten ja mit die besten Köpfe des Faches. Dem hochmütigen Urteil von Garegnani, daß diesem „theoretischen System keine – oder nur noch geringe – Bedeutung zukommt“ (S. 125), kann man keinesfalls zustimmen. Nach Schumpeter ist das Walrasianische System „... all the best work of our own time“ (History of Economic Analysis, New York (Oxford University Press), 1954, S. 1026). Schumpeter hat da sicher ein besseres Urteil als Garegnani.

Keynes wird kritisiert, weil er in der Ablehnung der Neoklassik nicht weit genug geht (S. 245/246), indem er die „marginalistische Prämisse“ bei Konsum und Produktion (mit Ausnahme beim Faktor Arbeit) nicht ablehnt. Das führt auf einen anderen wesentlichen Kritikpunkt Garegnanis an der neoklassischen Theorie: die Benutzung von Angebots- und Nachfragefunktionen zur Bestimmung der Faktorpreise. Sie können nach Garegnani jede mögliche Gestalt haben und sind daher zur Faktorpreisbestimmung ungeeignet. Wenn die Angebots- und Nachfragefunktionen sozusagen beliebig sind, braucht auch die Kapital-Arbeitsrelation keine steigende Funktion der Lohn-Zinsrelation sein; ebenso braucht die Lohn-Zins-Kurve nicht konvex zu sein. Damit ist in der Tat dem neoklassischen Ansatz auf der Basis einer Ein-Sektoren-Wirtschaft die Basis entzogen und der Weg freigemacht für die These, daß der Reallohn exogen ist und keinen vorhersagbaren systematischen Einfluß auf die Beschäftigung hat. Aber sind die gesamtwirtschaftlichen Angebots- und Nachfragefunktionen beliebig? Man mag Haushalte finden, die von einem bestimmten genügend eng definierten Gut bei steigendem Preis und bei sinkendem Einkommen mehr kaufen. Aber gilt das auch für Güter-Kategorien und für genügend viele Haushalte? Bei Haushalten läßt sich so etwas jedenfalls diskutieren, aber wohl kaum bei Firmen bezüglich der Faktornachfrage. Wie dem auch sein möge: hier kommt alles auf die Beobachtungen

an, und die sprachen bisher für die Annahmen, die der neoklassischen Theorie zugrunde liegen. Ich bin darauf in meinem Beitrag „Basic Facts in Capital Theory. Some Lessons from the Controversy in Capital Theory“, S. 282 - 329 in dem erwähnten Sonderband der *Revue d'économie politique*, Mars/Avril 1977 ausführlich eingegangen und werde das hier nicht wiederholen.

Es ist klar, daß eine kurze Besprechung nicht alle interessanten und wichtigen Thesen des Verfassers und der von ihm vertretenen Schule behandeln kann. Ohne Zweifel ist das kluge und anregende Büchlein lesenswert. Dem Herausgeber muß man dankbar sein für die Übersetzung, die, soweit ich nachprüfen konnte, bis auf Kleinigkeiten einwandfrei ist. Unglücklich ist die Übersetzung von „commanded labor“ als „kommandierte Arbeit“, ein Ausdruck, der ganz falsche Assoziationen weckt (S. 48). „Kaufkraftmäßig zugeordnete Arbeit“ wäre vielleicht eine sinngemäße Übersetzung, wenn man nicht das „commanded labor“ einfach stehen lassen will. Insgesamt: ein gutes Buch, um diesen „Nebenstrom“ der Ökonomie in der Bundesrepublik bekannter zu machen, aber wohl kaum mit der Wirkung, die Neoklassik zu stürzen.

W. Krelle, Bonn

Schmähl, Winfried: Beiträge zur Reform der Rentenversicherung. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1988. VI, 270 S. DM 92,-.

Der Band enthält 12 Veröffentlichungen des Verf. zu Aufgaben und Problemen einer Reform der gesetzlichen Rentenversicherung, die im Zeitraum 1983 - 1988 in verschiedenen Fachzeitschriften erstmals erschienen sind. Die Beiträge sind folgenden Kapiteln zugeordnet: I. Aufgaben und Fragen im Überblick (1 Beitrag nebst Einführung), II. Fragen der Zielformulierung (2 Beiträge), III. Reformmaßnahmen im Rahmen des gegenwärtigen Systems (9 Beiträge). Den größten Raum nehmen also Analysen von Reformmaßnahmen ein; bei ihnen bleiben Vorschläge eines teilweisen oder ganzen Systemwechsels ausgeblendet.

Bekanntlich ist inzwischen das „Rentenreformgesetz 1992“ mit breiter parlamentarischer Mehrheit verabschiedet worden. Man nimmt die Schrift deshalb mit besonderem Interesse zur Hand: Was hat der Verf., als Vorsitzender des Sozialbeirats mit der Materie bestens vertraut, in der vorangegangenen Reformdiskussion zu bedenken gegeben und inwieweit sind diagnostizierte Mängel mit der jetzigen Reform behoben?

Der erste, überblicksartig konzipierte Beitrag „Strukturreform der Rentenversicherung – Konzept und Wirkungen – Versuch einer Zwischenbilanz“ führt eine Reihe lösungsbedürftiger Probleme und möglicher Problemlösungen vor, die in den meisten der folgenden Beiträge wieder aufgegriffen werden und insofern die drei thematischen Schwerpunkte des Bandes bilden: Fragen der Zielformulierung; Probleme der Rentenanpassung und der Besteuerung von Alterseinkünften; Aspekte der Rentenfinanzierung.

(1) Fragen der Zielformulierung werden explizit in zwei Beiträgen behandelt, spielen aber auch in anderen Beiträgen eine Rolle. Gedanklicher Ausgangs- und Bezugspunkt des Verf. ist offenbar – leider kommt das nicht so klar zum Ausdruck – das Anfang der 80er Jahre von der Sachverständigenkommission Alterssicherungssysteme formulierte Leitbild eines altersgemäßen Lebensstandards: „... Alle Alterssicherungssysteme (sollten) darauf zielen, dem Gesicherten nach einem erfüllten Arbeitsleben einen Lebensstandard zu ermöglichen, der hinter demjenigen Lebensstandard nicht unangemessen zurückbleibt, den ihm sein aktives Einkommen gegen Ende seines Arbeitslebens ... ermöglichte. Damit ist gemeint, daß ein altersgemäßer

ZWS 112 (1992) 1

Lebensstandard nach etwa 40 - 45 Versicherungs- bzw. Dienstjahren gewährleistet sein muß.“ Zitiert nach *Schmähl* S. 55). Vor dem Hintergrund dieser leitbildhaften Vorstellung erörtert der Verf. insbesondere die Aussagekraft der zwei Indikatoren „Eckrentenniveau“ und „individuelles Rentenniveau“. Das erste ist die in der Rentendiskussion übliche Zielgröße, definiert als Verteilungsrelation, bei der im Zähler die sog. Eckrente (Altersrente bei 40 Versicherungsjahren und einem im Durchschnitt dieser Jahre erzielten durchschnittlichen Bruttoarbeitsentgelt) und im Nenner das gleichzeitig von den versicherten Arbeitnehmern erzielte durchschnittliche Arbeitsentgelt steht. Die zweite Zielgröße definiert der Verf. als Relation von erstmals festgesetzter individueller Rente (Zugangsrente) zum zuletzt bezogenen individuellen Arbeitsentgelt, also als Ersatzrate (ergänzend wird die individuelle Zugangsrente wie beim Eckrentenniveau auch auf das durchschnittliche Arbeitsentgelt der versicherten Arbeitnehmer bezogen). Beide Indikatoren zielen auf verschiedene, verteilungspolitisch bedeutsame Sachverhalte: das Einkommen von Rentnern im Vergleich zum Einkommen von Erwerbstätigen (interpersoneller bzw. intergenerationaler Vergleich) und die individuelle Rente heute im Vergleich zum individuellen Arbeitseinkommen gestern (intertemporaler Vergleich). Ihre Aussagekraft ist aber begrenzt. Beim Eckrentenniveau wird ein ganz spezifischer Rentenfall mit dem Durchschnittslohn verglichen; da die Eckrente an Hand der Rentenformel ermittelt wird, informiert eine Zeitreihe für diesen Indikator deshalb im wesentlichen (nur) darüber, wie gut die *Rentenformel* für einen Gleichlauf von Renten und Löhnen sorgt (das gilt auch bei Änderungen in der Praxis der Rentenanpassung, weil diese Änderungen immer über eine Neudefinition der allgemeinen Bemessungsgrundlage erfolgen, die ihrerseits Bestandteil der Rentenformel ist). Diese und weitere Eigenheiten des Indikatoren werden im vierten Beitrag des J. gut herausgearbeitet. Beim „individuellen Rentenniveau“ ergeben sich spezifische Interpretationsprobleme daraus, daß das Altersruhegeld nicht wie bei Beamten am zuletzt erzielten Verdienst anknüpft, sondern an der im Durchschnitt aller Versicherungsjahre erzielten Relation von individuellem zu durchschnittlichem Bruttoarbeitsentgelt; je nach individueller Einkommensentwicklung können deshalb gleich hohe individuelle Renten ganz verschiedenen hohe Ersatzraten des zuletzt verdienten Arbeitsentgelts bedeuten, und umgekehrt können sich hinter gleich hohen Ersatzraten ganz unterschiedlich hohe individuelle Renten verbergen. Der Indikator informiert damit nicht notwendigerweise über das, was eigentlich interessiert, nämlich inwieweit die Rente den gegen Ende des Erwerbslebens erreichten Lebensstandard sichert. Hinzu kommt, daß es empirisch verlässliche Informationen über die Häufigkeit individueller Nettorentenniveaus bisher nicht gibt. Wohl aus diesem Grunde greift der Verf. bei der Diskussion von Obergrenzen und Untergrenzen auf das Eckrentenniveau zurück. Als Anhaltspunkte für die Fixierung einer Bandbreite werden genannt: bei der Obergrenze das bisherige Nettoarbeitsentgelt und die Finanzierbarkeit der Renten (gemeint ist wohl: Belastbarkeit der Beitragszahler); bei der Untergrenze der Gesichtspunkt, daß die Rente für langjährig Versicherte jedenfalls über dem Niveau liegen soll, das diese Personen durch Sozialhilfezahlungen erreichen könnten. Dieser letzte Gesichtspunkt wird vertieft durch die Berechnung von „Sozialhilferelationen“, bei denen die Sozialhilfeansprüche von Eckrentnern auf das durchschnittliche Arbeitsentgelt aller Versicherten, also auf dieselbe Größe bezogen werden wie die Eckrente beim Eckrentenniveau, so daß der Sicherungsgrad via Rente und via Sozialhilfe unmittelbar vergleichbar wird. Ergänzend wird untersucht, bei welchen individuellen Faktoren der Rentenberechnung – anrechnungsfähige Versicherungszeit und Vomhundertsatz der persönlichen Bemessungsgrundlage – ein Rentner gerade eine Rente erhielte, die den Sozialhilfezahlungen entspräche. *Schmähl* verwendet hier das früher von ihm entwickelte Konzept der Iso-Rentenkurve, definiert als geometrischer Ort aller Kombinationen von Werten dieser

individuellen Faktoren, die zur gleichen Rente führen. Mit Hilfe dieses Konzepts lassen sich auch die für eine Zielformulierung vorzuzugenden individuellen Werte bestimmen.

Insgesamt wird das in der Diskussion immer noch zu sehr vernachlässigte Indikatorproblem kenntnisreich abgehandelt. Der Leser findet auch eine Fülle interessanter Informationen über quantitative Zusammenhänge und Größenordnungen. Er bleibt vor allem aufgerufen, weiter über die Frage der geeigneten Zielformulierung nachzudenken.

(2) Der zweite Themenschwerpunkt betrifft die Renten Anpassung und die Besteuerung von Alterseinkünften (Beiträge 5. - 8.).

Die Ausführungen zur Renten Anpassung enthalten zunächst eine klare Exposition des Reformproblems: Bei der bisherigen Anpassungspraxis folgen die Bruttorenten im wesentlichen den Bruttolöhnen; während Renten aber bisher weitgehend frei von Belastungen durch Einkommensteuer und Sozialabgaben sind, hat sich die Abgabenbelastung der Bruttolöhne seit Einführung der dynamischen Rente im Jahr 1957 ungefähr verdoppelt; die Nettorenten sind deshalb fast immer stärker gestiegen als die Nettolöhne, und bei unverändertem Anpassungsverfahren würde sich dieser Prozeß angesichts der demographischen Entwicklung fortsetzen. Vor diesem Problemhintergrund werden die zwei Reformvarianten „Nettoanpassung“ und „beitragsbereinigte Bruttoanpassung“ beleuchtet. Bei der Nettoanpassung sollen die (Netto-) Renten der Entwicklung der Nettolöhne folgen; der Verf. zeigt, daß dies je nach konkreter Ausgestaltung in der Vergangenheit den Anstieg der Nettorenten (und die Rentenausgaben der Versicherungsträger) mehr oder weniger beträchtlich vermindert hätte. Obwohl eine Nettoanpassung grundsätzlich in der Lage ist, einen Gleichlauf von Nettorenten und Nettolöhnen zu sichern, wird sie vom Verf. verworfen, weil damit jedwede Änderung in der Abgabenbelastung der Bruttolöhne auf die Renten übertragen würde, was sachlich nicht zu rechtfertigen sei (z.B. bei höheren Beiträgen zur Arbeitslosenversicherung oder beim Ersatz von steuerlich absetzbarem Kinder aufwand durch Kindergeld), und weil es vor allem zu unerwünschten Verteilungswirkungen käme. Der letztgenannte Punkt verdient eine genauere Betrachtung: Maßgebend für die Renten Anpassung ist die Veränderung des durchschnittlichen Nettoarbeitsentgelts, die sich u. a. aus der Veränderung der durchschnittlichen Lohnsteuerbelastung ergibt. „Während Arbeitnehmer entsprechend ihrer jeweiligen (steuerlich relevanten) Umstände in differenzierter Weise steuerlich belastet werden, wird durch die Anpassungsformel für alle Rentner in gleichem relativem Ausmaß – also unabhängig von ihren jeweiligen Umständen – die Veränderung der durchschnittlich auf Löhne entfallenden Steuerbelastung wirksam. Damit kann u. a. die Situation eintreten, daß ein Teil der Rentner faktisch höher belastet wird als ihnen vergleichbare Arbeitnehmer“ (S. 94). Die Formulierung ist insofern unscharf, als nicht deutlich zwischen Struktur und Niveau (d. h. durchschnittlicher Höhe) der Steuerbelastung unterschieden wird. Gemeint ist wohl, daß bei (unveränderter Belastungsstruktur und) steigender durchschnittlicher Abgabenlast ein Teil der Arbeitnehmer überdurchschnittliche, ein Teil unterdurchschnittliche Nettolohnsteigerungen hat, während für alle Rentner die durchschnittliche Nettolohnsteigerung maßgeblich ist, so daß sich für einen Teil der Rentner die Relation von Nettorente zum Nettolohn vergleichbarer Arbeitnehmer verschlechtert (für einen Teil aber verbessert). Offenbar wird hier implizit eine dritte Art von „Rentenniveau“ als Maßstab herangezogen, nämlich die Relation von Rente eines bestimmten Rentnertyps zum Nettolohn „vergleichbarer“ Arbeitnehmer. Was aber sind in dieser Hinsicht vergleichbare Arbeitnehmer, oder anders formuliert: Welcher Rentnertyp entspricht beispielsweise dem steuerpolitisch besonders relevanten Typ des Arbeitnehmers mit Kindern? Und: Inwieweit ist ein derart parzellierter intergenerationaler Vergleich sinnvoll?

Als Alternative zur Nettoanpassung wird die „beitragsbereinigte Bruttoanpassung“ vorggeführt. Orientierungsgröße für die Rentenanpassung ist hier die Zuwachsrate des durchschnittlichen Bruttoarbeitsentgelts der Versicherten, vermindert um Steigerungen des Beitragssatzes zur Rentenversicherung. Das Verfahren sorgt dafür, daß die künftig steigende Rentner-Beitragszahler-Relation nicht nur zu steigenden Beitragssätzen, sondern auch zu geringeren Rentensteigerungen führt, und zwar dergestalt, daß Versicherte und Rentner an der steigenden „Alterslast“ relativ gleich beteiligt werden. Diese schon Mitte der 60er Jahre von W. Schreiber u. a. erörterte Variante berücksichtigt also nur Faktoren, die unmittelbar die Rentenversicherung betreffen; Entscheidungen im Bereich der Einkommensteuer oder der Arbeitslosen- und Krankenversicherung berühren die Rentenanpassung nicht. Diesem Vorteil steht der Nachteil gegenüber, daß das Verfahren nicht den verteilungspolitisch gewollten Gleichlauf von Nettorenten und Nettolöhnen sichert. Für Schmähl ist es deshalb nur ein Element in einer Maßnahmenkombination, die neben Beitragszahlungen der Rentner zur Krankenversicherung vor allem eine wirksame Einkommensbesteuerung der Renten umfaßt.

Was der Verf. unter einer „effektiv wirksamen Einkommensbesteuerung der Renten“ versteht, wird in relativ umfangreichen konzeptionellen Überlegungen über „Teilbesteuerung versus Vollbesteuerung von Renten“ vorggeführt. Nach einer Kritik am gegenwärtigen Verfahren der Ertragsanteilsbesteuerung wird zunächst die von Finanzwissenschaftlern favorisierte Vollbesteuerung analysiert, bei der grundsätzlich der volle Rentenzahlungsbetrag in die steuerliche Bemessungsgrundlage eingeht; nach kritischen Anmerkungen zum Korrespondenzprinzip, auf dem das Argument für Vollbesteuerung im wesentlichen fußt, werden Begründungen vorggeführt für eine Teilbesteuerung, bei der ein als Tilgungsanteil der Rente anzusehender Teilbetrag der Rente – über die Laufzeit der Rente verteilte Auflösung der durch Beiträge gebildeten Vermögenssumme – von der Besteuerung ausgenommen bleiben soll, d. h. besteuert wird nur jener Teil des Rentenzahlungsbetrags, der auf (fiktiven) Zinseinkünften sowie Elementen der interpersonellen Einkommensumverteilung beruht. Dem Grundgedanken nach handelt es sich um eine modifizierte Ertragsanteilsbesteuerung, bei der Tilgungsanteil und Zinseinkünfte anders als gegenwärtig berechnet werden. Die Argumentationslinien lassen sich hier nicht im einzelnen nachzeichnen. Insgesamt gefällt, wie klar das Konzept der Vollbesteuerung auf eine eher am finanzierungstechnischen Umlageverfahren orientierte Steuer-Transfer-Betrachtung, das Konzept der Teilbesteuerung dagegen auf die einer Versicherung gemäße intertemporale Leistungs-Gegenleistungs-Betrachtung zurückgeführt wird.

(3) Der dritte große Themenbereich umfaßt Finanzierungsfragen, zumeist in Verbindung mit Variationen der Lebensarbeitszeit. So handeln zwei Beiträge von den Auswirkungen eines erhöhten Rentenzugangsalters auf die Rentenfinanzen: der erste übersichtlich an Hand eines einfachen Rechenmodells, das grundlegende Zusammenhänge transparent macht; der zweite in Reaktion auf wesentlich differenziertere Berechnungen von Mitarbeitern im Verband der Rentenversicherungsträger, in denen nicht von der Altersgrenze im sozialrechtlichen Sinne, sondern vom tatsächlichen durchschnittlichen Rentenzugangsalter ausgegangen wird, also von einer Größe, die die tatsächliche Nutzung der sozialrechtlichen Möglichkeiten des Rentenbezugs anzeigt. Ein informatives Ergebnis ist hier, „daß eine Beseitigung aller Möglichkeiten des vorzeitigen Bezugs von Altersruhegeldern (auf der Basis des Rentenzugangs 1984 berechnet) „nur“ zu einer Anhebung des durchschnittlichen Rentenzugangsalters von etwa 1,4 Jahren geführt hätte.“ Es mahnt dazu, von einer Anhebung der gesetzlichen Altersgrenze keine allzu großen finanziellen Entlastungseffekte zu erwarten.

Daß verkürzte Wochenarbeitszeit und vermehrte Teilzeitarbeit für die Finanzlage der Rentenversicherung ebenfalls bedeutsam sind, zeigt ein Beitrag über „analytische Zusammenhänge“ zwischen durchschnittlicher Arbeitszeit der Versicherten und Rentenversicherungsbudget. Der methodische Ansatz besteht darin, die Einnahmen- und Ausgabenseite des Budgets in geeigneter Weise definitorisch zu zerlegen, beispielsweise die Einnahmen aus Pflichtbeiträgen der Versicherten in die (multiplikativ verknüpften) Komponenten Zahl der Beitragszahler, Arbeitsstunden je Beitragszahler, Lohn je Arbeitsstunde und Beitragssatz. So läßt sich auf einfache Weise zeigen, daß beispielsweise weniger Arbeitsstunden je Versicherten notwendig weniger Lohnsumme und damit weniger Beitragseinnahmen bedeuten, wenn es keine kompensatorischen Bewegungen beim Stundenlohn oder bei den Beitragszahlern, praktisch also bei der Beschäftigtenzahl gibt. Unter diesen Bedingungen verringert sich auch das durchschnittliche Bruttoarbeitsentgelt der Versicherten und damit die allgemeine Bemessungsgrundlage der Rentenformel, was beim gegebenen Regelwerk der Rentenversicherung nicht nur einen zusätzlichen Einnahmefall wegen eines geringeren Bundeszuschusses, sondern vor allem auch geringere Rentenausgaben bedeutet, weil die Zugangsrenten niedriger und die Rentenanpassungen kleiner ausfallen. Natürlich läßt sich ein realistisches Bild der Einnahmen- und Ausgabenwirkungen erst gewinnen, wenn auch die Auswirkungen verkürzter Wochenarbeitszeiten und vermehrter Teilzeitarbeit auf den durchschnittlichen Stundenlohn (Lohnausgleich!) und die Zahl der Beschäftigten berücksichtigt werden; hier beläßt es der Verf. aus naheliegenden Gründen bei Tendenzaussagen. Immerhin kann er für jede einzelne Einnahmen- und Ausgabenkomponente ermitteln, wie sich Änderungen im Rahmen gegebener einnahmen- und ausgabenrechtlicher Regelungen auf die Rentenfinanzen auswirken.

Etwas aus dem Bereich systemimmanenter Reformen fällt ein Beitrag über „Alternativen der Rentenfinanzierung – lohnbezogene Beiträge, Wertschöpfungsabgaben, Steuern – Grundsätzliches und Aktuelles.“ Grundlage ist eine umfassende frühere Gemeinschaftsarbeit von *Schmähl / Henke / Schellhaaß* zum gleichen Thema. Erörtert werden vor allem die finanzielle Ergiebigkeit von Wertschöpfungsabgaben im Vergleich zu lohnbezogenen Beiträgen und die Auswirkungen einer sog. Umbasierung auf Beschäftigung, Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung. Die Einführung einer Wertschöpfungsabgabe wird insgesamt skeptisch beurteilt, nicht nur aufgrund der Ergebnisse bisheriger Wirkungsanalysen, sondern vor allem deshalb, weil damit eine Transformation der gesamten gesetzlichen Alterssicherung in Richtung auf ein Steuer-Transfer-System verbunden wäre, das allfälligen politischen Eingriffen weit stärker ausgesetzt wäre als das jetzige Rentenversicherungssystem.

Gegenstand des letzten Beitrags, eingereiht unter dem Rubrum „Finanzierung“, ist ein Evergreen der deutschen sozialpolitischen Diskussion: Soll das Aufziehen von Kindern als naturale Vorleistung für den Bestand des umlagefinanzierten Rentenversicherungssystems gewertet und durch eine Staffelung der Arbeitnehmerbeiträge nach der Kinderzahl honoriert werden? *Schmähl* listet kurz auf, was prominente Befürworter dafür vorgebracht haben, und bezieht dann eine Gegenposition, die er mit zahlreichen Argumenten abstützen versucht. Zwei der wichtigsten lauten: (1) Nicht alle Eltern sind Mitglieder der Rentenversicherung und zahlen Beiträge, und nicht alle Kinder sind später Beitragszahler; (2) das Aufziehen von Kindern ist nicht nur für den Bestand der Rentenversicherung, sondern für den Bestand des gesamten Gemeinwesens Voraussetzung. Beide Argumente sprechen dafür, die „Leistung“ des Kindererziehens außerhalb der begrenzten Solidargemeinschaft der Rentenversicherung „durch eine Gestaltung von Abgaben und Leistungen öffentlicher Haushalte nach Gesichtspunkten der steuerlichen Leistungsfähigkeit und nach Bedarfsgesichtspunkten zu berücksichtigen ...“. Tatsächlich werden die Kosten der Kindererziehung

schon heute zumindest der Idee nach im Rahmen des Familienlastenausgleichs kompensiert; will man zusätzlich den Gedanken berücksichtigen, daß Rentenansprüche nicht nur durch monetäre Beiträge, sondern auch durch das Aufziehen von Kindern erworben werden sollen, bietet sich nach Meinung des Verf. ein Weg an, der mit der Zuerkennung von Kindererziehungszeiten in der gesetzlichen Rentenversicherung mittlerweile beschritten worden ist.

Obwohl die Beiträge recht verschiedene Sachverhalte behandeln und gelegentlich etwas wortreich geschrieben sind, lassen sie erkennen, daß der Verf. von einer klaren Gesamtkonzeption der gesetzlichen Rentenversicherung aus argumentiert. Ein wesentliches Kriterium für sein Urteil über einzelne Reformschritte ist beispielsweise die Frage, ob die für eine Versicherung typischen und rechenhaften Elemente der intertemporalen Leistungs-Gegenleistungs-Beziehung gestärkt oder geschwächt werden. Es gefällt, daß und wie der Zusammenhang von Streitpunkten der aktuellen Tagesdiskussion mit grundsätzlichen Fragen der Stabilität und Verlässlichkeiten eines Altersicherungssystems hergestellt wird. Bemerkenswert auch, daß es ausweislich zahlreicher Fußnoten auf diesem Gebiet kaum etwas gibt, worüber der Verf. sich nicht schon – meist mehrfach – geäußert hätte. Jedenfalls ist die Publikation durch die mittlerweile erfolgte Verabschiedung des Rentenreformgesetzes 1992 nicht veraltet oder überholt. Wer den jetzt vollzogenen Übergang zur Nettoanpassung oder andere tatsächliche Reformschritte kritisch würdigen will, kann auf den vorliegenden Sammelband zurückgreifen. Abgesehen davon dürften manche der darin erörterten Probleme bei künftigen Reformdiskussionen wieder auf der Tagesordnung stehen.

H. Albeck, Saarbrücken

Bombach, Gottfried / Gahlen, Bernhard / Ott, A. E. (Hrsg.): Die nationale und internationale Schuldenproblematik (Schriftenreihe des wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 18). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1989. VIII, 256 S. Ln. DM 80,-.

Der Band enthält die Referate, Korreferate und Diskussionszusammenfassungen des Ottobeurener wirtschaftswissenschaftlichen Seminars 1988. Die Thematik wird in vier Abschnitten entfaltet. In einem einleitenden Teil stellt *Bombach* die Verbindung von nationaler und internationaler Schuldenproblematik her. Die Referate von *Sinn, Siebert* und *Fink* in einem zweiten Teil sind realwirtschaftlichen Problemstellungen gewidmet. Finanzwirtschaftliche Probleme werden im dritten Teil von *Franke, Nunnenkamp* und *Stöttner* behandelt, und der Bericht über die Generaldiskussion mit einem einleitenden Beitrag von *Borner* schließt den Band ab. Durch die Wiedergabe der jeweiligen Korreferate und durch die Berichte über die Diskussion gewinnt der Leser einen guten Eindruck vom Werkstattcharakter dieses Seminars.

Um das Urteil vorwegzunehmen: Die Beiträge verdeutlichen die Leistungsfähigkeit der traditionellen Makroökonomik sowie der neueren Institutionenökonomik bei der Analyse des komplexen Themas „Internationale Schuldenproblematik“. Sie lassen aber auch Defizite hinsichtlich der politökonomischen Durchdringung des Stoffes erkennen. In scharfsinnigen Analysen wird gezeigt, daß eine finanzwirtschaftliche Lösung des Schuldenproblems kaum zu erwarten ist, so daß den Schuldnerländern nur eine realwirtschaftliche Anpassung übrig bleibt. Wie die dazu vorgeschlagenen traditionellen Rezepte angesichts der zahlreichen politischen Restriktionen in den Schuldnerländern verwirklicht werden sollen, bleibt offen. Angesichts der beobachtbaren Unfähigkeit von Schuldnerländern, diese Rezepte mit Erfolg anzuwenden, führt vermutlich kein Weg an einem politisch motivierten Schuldenerlaß vorbei; die

ZWS 112 (1992) 1

neueren Entwicklungen bestätigen dies. Die Autoren des Bandes halten in ihrer Mehrheit einen solchen Schritt für „höchst bedenklich“. Das Resultat ist also, daß die vorgeschlagenen ökonomischen Lösungsansätze politisch nicht durchsetzbar sind und daß die durch die Umstände erzwungenen politischen Schritte ökonomisch nicht gebilligt werden – ein wenig befriedigendes Ergebnis, das in der Tat zu weitergehenden politökonomischen Überlegungen herausfordert. Dem entwicklungsökonomisch interessierten Leser fällt zudem auf, daß die Entwicklungsländer fast ausschließlich als Akteure in einem internationalen Verhandlungspoker vorkommen, denen die Neigung zur mutwilligen Verweigerung von Schuldendienstzahlungen ausgetrieben werden muß. Daß, wie *Bombach* in seiner Einleitung immerhin zur Kenntnis nimmt, Lateinamerika derzeit „in der ernsthaftesten sozialen Krise seit einem halben Jahrhundert“ steht (S. 23), spielt für die Überlegungen der Autoren zur Schuldenproblematik keine erkennbare Rolle. Wie *Borner* in seiner Einleitung zur Schlußdiskussion feststellt, war die Verbesserung der Lage und der Entwicklungsperspektiven der Schuldnerländer kaum ein Thema des Seminars. Das ist immerhin bemerkenswert angesichts der zunehmenden Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse in vielen Schuldnerländern und den daraus entstehenden Konsequenzen für deren Schuldendienstfähigkeit.

Im einzelnen ist zu den Beiträgen Folgendes zu bemerken. *Bombach* gibt in seinem Einleitungskapitel einen Überblick über Maßnahmen und Bewertungsprobleme der Staatsschuld, er referiert theoretische Ansätze zur Beurteilung der Staatsverschuldung, er behandelt den „Sonderfall“ der Vereinigten Staaten, und er ruft die wichtigsten Fakten im Blick auf die Auslandsverschuldung der Entwicklungsländer in Erinnerung. Das Kapitel bietet eine hervorragende Einführung in das Thema und zeigt Zusammenhänge auf, von denen man gewünscht hätte, daß sie auch in einigen der folgenden Beiträgen berücksichtigt worden wären. *Bombach* macht u. a. darauf aufmerksam, daß bei der Berücksichtigung von *Netto*-Verschuldungsquoten langfristig mit einer völlig neuen Problematik in den Industrieländern zu rechnen ist, falls es zu der prognostizierten Diskrepanz zwischen der Höhe von Sozialfonds und den Kosten der Sozialsysteme kommt.

Die Verknüpfung von nationaler und internationaler Schuldenproblematik, die *Bombach* auf einer allgemeinen Ebene diskutiert, untersucht *Sinn* am Beispiel der USA. *Sinn*'s These ist, daß die Kombination von expansiver Fiskal- und restriktiver Geldpolitik in den USA zu Beginn der 80er Jahre wesentlich zum Anstieg des internationalen Realzinsniveaus beigetragen und eine Umlenkung der internationalen Kapitalströme mitverursacht hat. Darin wird der auslösende Faktor für die Schuldenkrise der Entwicklungsländer gesehen. Diese These wurde als zu einseitig kritisiert: Die Politik der USA habe die Exportchancen der Schuldnerländer verbessert, die Umlenkung der Kapitalströme sei auch auf verbesserte Angebotsbedingungen und dadurch verbesserte Renditeerwartungen in den USA zurückzuführen, die Schuldnerländer hätten es an einer effizienten Wirtschaftspolitik fehlen lassen usw. Argumente dieser Art stellen die geäußerte These lediglich in einen größeren Zusammenhang, widerlegen sie aber nicht grundsätzlich. In der US-amerikanischen Wirtschaftspolitik ist in der Tat einer der wichtigsten externen, außerhalb der Kontrolle der Schuldnerländer liegenden Faktoren zu sehen, die zur Schuldenkrise beigetragen haben. *Sinn* zeichnet die geld- und fiskalpolitischen Entscheidungen der Reagan-Regierung nach, die zu dieser Wirkung geführt haben, und er interpretiert das Verhalten der USA anhand modelltheoretischer Überlegungen.

Siebert fragt in seinem Beitrag nach den güterwirtschaftlichen Anpassungsprozessen zur Lösung der Verschuldungsfrage. Ausgehend vom intertemporalen Kalkül eines repräsentativen Schuldnerlandes wird die Situation definiert, in der Anpassun-

gen der Schuldnerländer unvermeidlich werden: Die Kosten einer Zahlungseinstellung (z.B. durch Aussperrung von den internationalen Kreditmärkten) sind für den Schuldner größer als die Kosten einer Fortführung von Schuldendienstzahlungen, der Verlust der Kreditwürdigkeit macht die Bedienung alter Schulden durch die Aufnahme neuer Kredite unmöglich, und finanzwirtschaftliche Lösungen (wie z.B. ein Schuldenerlaß) kommen nicht infrage. Derart in die „Zange“ genommen, bleibt dann einem Schuldnerland nichts anderes übrig, als die Erwirtschaftung eines Handelsbilanzüberschusses zur Bedienung seiner Schulden. Als die dazu notwendigen Schritte werden u.a. genannt: Reduzierung der Absorption, reale Abwertung, Abbau der Inflation, Beseitigung der Ursachen für die Kapitalflucht, Effizienzverbesserung der Kapitalmärkte, Handelsliberalisierung usw. Der Autor meint, *ohne* einen Druck von außen über die „conditionality“ des Internationalen Währungsfonds seien viele Länder nicht in der Lage, ein solches Sanierungsprogramm durchzuführen. Sind sie es denn *mit* diesem Druck von außen? Die Erfahrungen der letzten Jahre lassen daran erheblichen Zweifel aufkommen. Es zeigte sich, daß das politische System vieler Länder völlig überfordert ist, wenn es darum geht, die traditionellen IMF-Rezepte zu exekutieren. Man sollte es diesen Ländern nicht verübeln. Schließlich tun sich auch die Industrieländer außerordentlich schwer mit einer Handelsliberalisierung (die Siebert ebenfalls fordert), und auch den USA mit ihren vergleichsweise harmlosen Problemen fällt es offenbar sehr schwer, die politischen Konsequenzen aus einer wachsenden Staatsverschuldung zu ziehen.

Die Sympathie der Seminarteilnehmer scheint vorwiegend bei diesen – politisch kaum realisierbaren – Rezepten der herkömmlichen Makroökonomik gelegen zu haben. Finanzwirtschaftliche Lösungen werden, sofern sie eine nennenswerte Verringerung der Schuldendienstverpflichtungen mit sich bringen würden, außerordentlich skeptisch beurteilt. *Franke* befaßt sich mit institutionellen Gestaltungsmöglichkeiten zur Erleichterung des Entwicklungsländer-Portefeuille-Managements der Gläubiger-Banken. Kenntnissreich werden die Gestaltungsmöglichkeiten zur Erleichterung des Handels bereits bestehender Forderungstitel zwischen den Gläubiger-Banken beschrieben und die Chancen für institutionelle Änderungen zur Entlastung der Schuldnerländer *ex post* diskutiert. Der Autor meint, daß institutionelle Änderungen, sofern sie überhaupt einen Forderungserlaß für Gläubiger-Banken attraktiv machen können, auf schwere ordnungspolitische Bedenken stoßen und daher nicht zu erwarten sind. Was die Ablösung von Schulden durch den Schuldner zu niedrigen Marktwerten anbelangt, so kommt er zu dem Ergebnis, daß entsprechende Transaktionen von den Gläubiger-Banken nur dann unbedenklich akzeptiert werden können, wenn es nicht zu einer weiteren Erosion des Marktwertes der Schulden und damit zu einer Bereicherung des Schuldners kommt. Insgesamt wird der finanzwirtschaftliche Spielraum als außerordentlich gering bezeichnet, was den Autor dazu veranlaßt, Vorschläge für eine bessere Risikoteilung zwischen Gläubigern und Schuldnern *ex ante* zu diskutieren.

Die Beiträge von *Stöttner* und *Nunnenkamp* ergänzen diese Überlegungen. *Stöttner* greift einen Teilaspekt des Referats von *Franke* auf, wenn er nach den Möglichkeiten einer Schuldenerleichterung durch „debt-swaps“, insbesondere durch „debt-equity-swaps“ fragt. Das Volumen solcher Transaktionen ist bisher bescheiden geblieben, was von *Stöttner* u.a. mit den komplexen Optimierungsproblemen erklärt wird, die dabei von allen Beteiligten zu lösen sind. *Nunnenkamp* setzt ebenfalls bei den Überlegungen von *Franke* an, wenn er die Frage stellt, „keine Alternative zum Schuldenerlaß?“ Das Fragezeichen in dieser Formulierung wird durch die negative Anreizwirkung gerechtfertigt, die ein solcher Schritt nach Ansicht des Autors zur Folge hat. Eine Alternative zum Schuldenerlaß hat aber auch *Nunnenkamp* nicht zu bieten, es

sei denn, sie wird in einem weiteren Durchwurschteln gesehen, für das eine Reihe von Seminarteilnehmern offenbar große Sympathien besaß (S. 256). Was Nunnenkamp selbst als Lösung vorschlägt, bezieht sich auf die Gestaltung *künftiger* Kreditgeschäfte, nicht auf die Bereinigung des *bestehenden* Schuldenproblems.

Die Frage des Schuldenerlasses wurde während des Seminars offenbar besonders kontrovers diskutiert, so daß es sich lohnt, darauf auch in einer Besprechung etwas näher einzugehen. Nunnenkamp begründet seine Bedenken gegen einen Erlaß im wesentlichen mit dem bestehenden und durch einen Forderungsverzicht sich noch erhöhenden Souveränitätsrisiko. Es besteht darin, daß der Schuldner seine Zahlungen einstellt, ohne daß dies von seiner Lage her notwendig wäre. Allein das Beharren des Gläubigers auf Schuldendienstzahlungen sichert in diesem Fall – so Nunnenkamp – den zu einer investiven Mittelverwendung nötigen Zwang. Ein Forderungsverzicht mildert dagegen diesen Zwang und führt zu einem geringeren Investitionsvolumen des Schuldners. Ein Forderungsverzicht ist nur dann ökonomisch gerechtfertigt, wenn der Schuldner „objektiv“ gesehen nicht in der Lage ist, seine Schulden zu bedienen. Durch die Verringerung der Schuldendienstverpflichtungen würde in diesem Fall ein Anreiz zur Investition entstehen.

Ob ein Schuldenerlaß positive oder negative Anreizwirkungen auslöst, hängt also nach dieser Argumentation davon ab, ob der Schuldner *zahlungsunfähig* oder *zahlungsunwillig* ist. Nun gibt es im Blick auf souveräne Schuldner schlechterdings keine Möglichkeit des Gläubigers, diese Unterscheidung in einer objektiven Weise zu treffen. Darauf wurde auch während des Seminars mehrfach hingewiesen. Der Gläubiger ist also auf seine Einschätzung der Schuldner-Situation angewiesen. Erkennt er auf Zahlungsunfähigkeit, so ist es für ihn rational, auf bestehende Forderungen zumindest teilweise zu verzichten. Geht der Gläubiger dagegen von der Zahlungsunwilligkeit des Schuldners aus, so kommt kein Forderungsverzicht zustande. Die Einschätzung des Gläubigers kann natürlich falsch sein. Erkennt er *fälschlicherweise* auf Zahlungsunwilligkeit, dann verweigert er einen Forderungsverzicht, der notwendig wäre, um dem Schuldner einen positiven Anreiz zu einer effizienten Mittelverwendung zu bieten. Erkennt er *fälschlicherweise* auf Zahlungsunfähigkeit, dann kommt es zum Forderungsverzicht mit den damit verbundenen negativen Anreizen.

Ein großer Teil der Seminarteilnehmer schien der Meinung zu sein, bei den verschuldeten Entwicklungsländern handele es sich um zahlungsunwillige Schuldner, und das Risiko, damit die falsche Entscheidung des verweigerten Forderungsverzichts zu treffen, scheint als sehr gering eingestuft worden zu sein. Der „Beweis“ der Zahlungsunwilligkeit wurde offenbar im Fehlen erfolgreicher Anpassungsschritte der von Siebert genannten Art gesehen. Nun wurde bereits auf die politischen Restriktionen hingewiesen, die der Durchführung dieser Schritte in den Schuldnerländern entgegenstehen. Über solche Bedenken schien sich ein großer Teil der Seminarteilnehmer hinweggesetzt zu haben. Ihre Devise schien gewesen zu sein: Es gibt keine Alternative zu makroökonomischen Anpassungen, und wer sie nicht durchführt, beweist damit seine Zahlungsunwilligkeit, die nicht verdient, durch einen Forderungsverzicht belohnt zu werden. Daß gerade die Verfolgung dieser Devise die Schuldnerländer immer weiter in die Krise treiben könnte und daß damit die zugrundeliegende Einschätzung der Schuldner-Situation immer mehr zu einem Fehlurteil werden könnte, schien kein Thema für die Seminarteilnehmer gewesen zu sein.

Doch genau dies ist inzwischen offenbar zum Thema der Politik geworden. Anders läßt sich beispielsweise der wachsende Druck der US-amerikanischen Regierung auf Geschäftsbanken zur Beteiligung am Mexiko-Paket der Brady-Initiative kaum erklären. Das politische Risiko von Ländern, die zu einer nahezu unmöglichen Anpassung

gezwungen werden und denen weder durch neue Kredite noch durch Schuldenerleichterungen Hilfen geboten werden, ist zu groß geworden. Forderungenverzichte stehen auf der Tagesordnung, wenn nicht auf der derjenigen von Ökonomen, so doch auf derjenigen von Politikern.

Verglichen mit der Schuldenproblematik der Entwicklungsländer wurde das Schuldenproblem der Ostblockländer, auf das *Fink* in seinem Referat eingeht, bisher weniger stark diskutiert. Das könnte sich ändern, meint der Autor, der die Frage aufwirft, ob sich der Osten nicht auf eine neue Schuldenkrise zubewege. Doch die in dem Band enthaltenen Überlegungen zur künftigen wirtschaftlichen Entwicklung der Ostblockländer sind durch die inzwischen eingetretenen politischen Änderungen weitgehend überholt. Interessant ist der Hinweis des Autors, daß westliche Länder aus politischen Gründen zu größeren Konzessionen bei Umschuldungen und bei neuen Kreditverhandlungen bereit sein könnten. Auch hier zeigt sich offenbar die Priorität politischer Argumente, die auch im Verhältnis zwischen Industrie- und Entwicklungsländern sichtbar wird.

Insgesamt gesehen handelt es sich um einen außerordentlich lesenswerten Band. Wer sich mit den makroökonomischen und institutionenökonomischen Aspekten des Schuldenproblems befassen will, wird an dieser Veröffentlichung nicht vorbeigehen können. Daß bei der Konzentration auf diese Aspekte manches ökonomisch Relevante zu kurz kommt, weist auf die Ergänzungsbedürftigkeit eines eng verstandenen ökonomischen Kalküls hin.

H. Sautter, Frankfurt a. Main

Bernard, Georges: Principia Economica (Theory and Decision Library, Series A: Philosophy and Methodology of the Social Science). Kluwer Academic Publisher, Dordrecht / Boston / London 1989. XIX, 213 S. Dfl. 179,00 / US \$ 89,00.

Der Autor – von Hause aus eigentlich Ingenieur, wie man den kurzen biographischen Anmerkungen in der Einführung von Henri Guitton entnehmen kann – möchte die ökonomische Welt der Wirtschaftswissenschaften nicht verändern, sondern nur alte Weisheiten in neuer Weise ausdrücken (S. IX seines Vorwortes.) Der vorgelegte neue Ansatz über „ökonomische Prozesse“ richtet sich gegen alle Ansätze der Vorgänger, von den Neoklassikern über Keynes bis zu den Monetaristen. Die Einleitung von Henri Guitton beschreibt deshalb die Ansicht des Autors eher zurückhaltend mit „Erneuerung des wissenschaftlichen Denkens“ (S. XV). Sie kann im folgenden nur aus wirtschaftspolitischer Perspektive gewürdigt werden. Dem Buch wäre vor allem aber zu wünschen, daß sich die Wirtschaftstheoretiker des im letzten Kapitel präsentierten neuen Modells (Kap. 14, S. 175 ff.) annehmen. Es verzichtet auf tragende Säulen des bisherigen – marktwirtschaftlichen – wirtschaftswissenschaftlichen Paradigmas, um den gegenwärtigen Herausforderungen der ökonomischen Prozesse besser gerecht werden zu können.

Ausgangspunkt von Bernard ist die Überzeugung, daß marktwirtschaftliche und sozialistische Länder vergeblich mit ungelösten Konflikten ringen (vgl. S. 89): Inflation und Arbeitslosigkeit einerseits, Knappheit, Ineffizienz und Unfreiheit andererseits. Die alternativen Paradigmen, denen marktwirtschaftliche und sozialistische Modelle der Wirtschaftsprozesse folgen, kennzeichnet der Determinismus – nach alternativen Prinzipien gemäß naturwissenschaftlicher Tradition, ließe sich aus Sicht des Rezensenten hinzufügen. Die modellierten Idealzustände (vom Autor mit Walras und Marx charakterisiert) würden der Wirklichkeit dynamischer Wirtschaftsprozesse in keiner Weise gerecht. Entgegen den theoretischen Modellen bestimme die Wirk-

lichkeit Ungleichgewicht und Unsicherheit. Ohne sie sei ein Wirtschaftswachstum einer dynamischen Wirtschaft nicht denkbar. Das neue Szenario des Autors läßt sich kurz folgendermaßen charakterisieren:

Die traditionelle Orientierung an der optimalen Allokation der Ressourcen bei Gleichgewicht auf den Märkten führt zu dem wirklichkeitsfernen Ideal, daß einerseits bei vollständiger Konkurrenz das Kapital auf Gewinn verzichtet oder in der Marx'schen Alternative der „Mehrwert“ der Kapitalisten verschwindet und damit die Ausbeutung der Arbeit. In den dynamischen ökonomischen Prozessen der Wirklichkeit haben die Unternehmen einen Anspruch auf Gewinn aus der „Wertschöpfung“, die sie – allerdings nicht allein – erbringen. Daneben gibt es andere Ansprüche an die Wertschöpfung, insbesondere die der Menschen als Arbeitnehmer und die des Staates auf Steuern und Beiträge. Die Arbeitnehmer erhalten im Wohlfahrtsstaat – so wäre zu ergänzen – sogar ein Einkommen, wenn sie nicht an der Wertschöpfung als „produktive Agenten“ beteiligt sind.

Bernard vollzieht deshalb – ideengeschichtlich in der Tradition von J. St. Mill, ohne daß auf ihn verwiesen wird – die Trennung von Produktion und Verteilung, ohne die Wechselwirkungen zwischen beiden zu ignorieren. Die Märkte und ihre Preise bestimmen bei Bernard nicht wie im traditionellen Paradigma der Neoklassik Produktion und Verteilung, sondern bewerten lediglich Input und Output des Wirtschaftssystems und damit die Wertschöpfung (S. 80). Sie entsteht im Nebeneinander von individuellen (private Haushalte) und kollektiven (u. a. Unternehmen und Staat) wirtschaftlichen Akteuren, von Bernard „Agenten“ genannt. Der traditionelle Prinzipienstreit um Marktwirtschaft oder Planwirtschaft bleibt offen (S. 205).

Bernard bedient sich bei seiner Analyse offenbar des Rüstzeugs eines Ingenieurs und seiner „Systeme“: Die erwähnten ungelösten Konflikte marktwirtschaftlicher und sozialistischer Länder werden zum Ausgangspunkt eines neuen Modellentwurfs, und nicht gute oder schlechte Prinzipien bzw. ihre gute oder schlechte Umsetzung in die Wirklichkeit. Deshalb stellt Henri Guitton in seiner Einführung – fast mit schlechtem Gewissen angesichts der traditionellen Bedeutung in ökonomischen Modellen – fest, daß Marktwirtschaft nicht Gegenstand von Bernards Analyse ist (S. XVII). Er betrachte – in einer überspitzten Formulierung – den „Markt als Statistik“. Sie wiederum charakterisiert Bernard in seinem Vorwort zur Entschuldigung eigener Vernachlässigung der Empirie mit dem Bild eines Betrunknen: ihm dienen Laternenpfähle als Stütze, aber nicht als Lichtspender (S. X).

In der neuen Perspektive grenzt nicht ein Prinzip (Marktwirtschaft oder Planwirtschaft, individuelle oder kollektive Rationalität) ökonomische Abläufe von einer nicht ökonomischen Umwelt ab, sondern die erwartete Leistung bzw. die zum Handeln herausfordernden Fehlentwicklungen. Die befriedigende oder unbefriedigende – statt maximale oder optimale – Leistung eines Systems wird zu einem wesentlichen Teil auf die Beziehungen zwischen den – als relevant erkannten oder angenommenen – Elementen des Systems zurückgeführt (Relationen zwischen den Elementen). Bernard beschreibt diese Elemente im 1. Kap. (S. 1 ff.) als individuelle und kollektive Agenten in den ökonomischen Prozessen. Unternehmen sind dabei ebenso ein kollektiver Agent wie der Staat. Die Agenten entscheiden über materielle und immaterielle Ressourcen (Kap. 2, S. 10 ff.) in „Kraftfeldern“ (Kap. 3, S. 17 ff.), um das System zur gewünschten Leistung, als „Wertschöpfung“ (value added) bezeichnet, zu veranlassen. Sie ist einfach die monetäre Differenz zwischen Input und Output. Das Nebeneinander von individuellen und kollektiven Agenten betrachtet Bernard als einen wesentlichen, der Wirklichkeit entsprechenden neuen Ansatz seines Modells. Sicher ist dies auch eine realistische Beschreibung der Sozialen Marktwirtschaft. Aber neu ist der Staat als „kollektiver Agent“ im wirtschaftswissenschaftlichen Denken seit

der Erfindung der Makrotheorie und des Ordoliberalismus in den dreißiger Jahren keineswegs.

Die vielfältigen Relationen zwischen den Agenten bei der Entscheidung über ebenso vielfältige Ressourcen bilden einen komplexen Zusammenhang aus Wahlfreiheit, Beschränkungen und Entscheidungskriterien (Kap. 4 bis 6, S. 26 ff.). Er erfordert Reduktion von Komplexität bei der Beschreibung des „Zustands der ökonomischen Welt“ und ihrer Dynamik. Dazu entwickelte die Wirtschaftswissenschaft einen Begriffsapparat. Auch Bernard benutzt ihn, muß ihm aber teilweise einen anderen Inhalt geben, um die Trennung von Produktion und Verteilung zu erreichen. Zentrale Konzepte (dimensionality reducers) sind Geld, Wert, Nutzen und Arbeit. Als 5. Konzept wird einmal beiläufig im Kapitel über das Dimensionsproblem (Kap. 7, S. 62) das Kapital erwähnt, aber auch die Knappheit bei der Erläuterung der Preisbildung (Kap. 8, S. 80). Tausch und Märkte bilden nur eine Form der Relationen (Kap. 8, 9, 13).

Das Geld gilt als ein zentrales Mittel der Bewertung ökonomischer Aktivität und ihrer Lenkung. Bernard scheint darin einerseits eine Möglichkeit zu größerer Flexibilität und Effizienz in der Planwirtschaft zu sehen. Andererseits erscheint die hohe Konzentration der „finanziellen Macht“ in vielen Industrieländern als Unterstützung der Lenkungsfunktion (S. 89). Eine Schlüsselrolle spielt in Bernards neuem Ansatz im Unterschied zum traditionellen wirtschaftswissenschaftlichen Denken die Arbeit. Sie ist in seiner Sicht immer weniger ein Produktionsfaktor – wie sie es in der Arbeitswerttheorie bei Marx und den Klassikern war. Die Bedeutung als Verteilungsmaßstab für den erzeugten Mehrwert rückt daher in den Vordergrund (vgl. u. a. S. 34 und S. 102 f.). Arbeit selbst soll nicht als Ware gelten (S. 83). Der Lohn wird jedoch zum Preis für die „knappe Zeit“, die der Mensch der Arbeit widmet (S. 145). Die Alltagssprache drückt das ja mit „Zeit ist Geld“ ohnehin auch schon aus. Vielleicht mindert das den Widerspruch, den der Ökonom bei dieser neuen Definition empfindet.

Für die Verteilungsprozesse benutzt Bernard das Konzept der Transfers. Ihre Interpretation erinnert an Bouldings „Transferökonomie“. Er findet jedoch keine Erwähnung. Bernard ist generell sparsam mit der Einordnung seines Ansatzes in die aktuelle Literatur. Ein Teil der Transfers ist in den Preisen enthalten (price included transfers, PIT), jener Teil, der den Tauschpartnern mehr zufällt als ihnen Kosten entstanden (vgl. 32 und Kap. 10, S. 100 ff.). Der eigentliche Verteilungsprozeß findet jedoch über Transfers statt, die nicht in den Preisen enthalten sind (PNIT). Bernard kleidet die Bedeutung der unterschiedlichen Transfers in seinem Modell in die Formel, daß „aid statt trade“ in allen wirtschaftlichen Aktivitäten der Gesellschaft von größerer Bedeutung ist (S. 110).

Ein Zustand der Wirtschaft, wie ihn die traditionelle Theorie bei vollständiger Konkurrenz beschreibt, bleibt in diesem Modell ohne „Wertschöpfung“, weil es keinen im Preis enthaltenen Transfer gibt. Dasselbe gilt für das Marx'sche Modell eines Wirtschaftsprozesses ohne Mehrwert (S. 82 f., Kap. 10 und Kap. 14). Dieses Ergebnis allein ist nicht so originell, wie Bernard meint (S. 82). Denn auch die traditionelle Wirtschaftstheorie unterscheidet zwischen statischer und dynamischer Betrachtung. Für letztere liefert Bernard einen neuen Ansatz.

Auf einen kurzen Nenner gebracht ließe sich sagen: Während im neoklassischen Modell die Arbeit als Produktionsfaktor entweder über den Lohn oder schließlich durch Verminderung des Bestands der Bevölkerung (Sozialdarwinismus) das System im Gleichgewicht hält, und bei Marx die Kapitalisten letztlich den Mehrwert selbst konsumieren müßten, um das System zu erhalten, fällt diese Rolle bei Bernard im statischen Zustand dem Staat und dem Bankwesen zu (vgl. S. 206 f.). Auch die Bedeu-

tung dieser beiden Agenten – Staat und Banken – ließe sich schon bei Keynes erkennen. Deshalb ist Bernards makroökonomischer Ansatz nicht neu, weil er den Staat explizit als Agent enthält (vgl. S. 206), sondern höchstens wegen der Berücksichtigung des Bankensektors als eigenständiger Agent neben Unternehmen und Staat (vgl. S. 193). Ob das wirklich zu neuen Alternativen zu üblichen Makro-Modellen führt, müßte eine theoretische Würdigung näher untersuchen.

Darin liegt jedoch aus wirtschaftspolitischer Perspektive nicht die eigentliche Abweichung des Ansatzes von Bernard, wie einleitend herausgestellt. Er wäre es wert, wenn sich die Wirtschaftstheorie des im Schlußkapitel vorgestellten Modells ökonomischer Prozesse annähme und damit auch der neuen Systeminterpretation. Sie hielt als „systemisches Denken“ bereits Einzug in der modernen Betriebswirtschaftslehre. Das traditionelle Paradigma, das zum alternativen Denken nach marktwirtschaftlichen oder planwirtschaftlichen Prinzipien führt, ließe sich so überwinden. Das würde auch der wirtschaftstheoretischen Fundierung der Sozialen Marktwirtschaft statt bloß der „Marktwirtschaft“ oder der „freien Wirtschaft“ zugute kommen. Ganz sicher könnte die neue Interpretation der Arbeit als „Verteilungstitel“ und nicht als Produktionsfaktor helfen, das Problem der Arbeitslosigkeit in modernen Industrieländern, aber auch in den Entwicklungsländern und den im Umbruch befindlichen sozialistischen Ländern, wirklichkeitsnäher zu analysieren.

Das gilt nicht für die von Bernard benutzten Analogien zur Physik für seine Modellierung. Der kritisierte Determinismus ökonomischer Modelle wird nicht durch Wahrscheinlichkeitskalküle aufgehoben. Die Wirtschaftswissenschaft bei Adam Smith war bereits weiter und erfand das Evolutionsmodell, das später Darwin benutzte, um die Entstehung organischen Lebens auf der Erde zu erklären und damit die moderne Biologie zu begründen. Aber selbst das Evolutionsmodell reicht nicht, um das, was den Menschen auszeichnet, wirklich angemessen zu berücksichtigen, nämlich die Freiheit, sein Leben, seine Wirtschaft und seine Gesellschaft selbst zu gestalten. Die Organisation eines solchen sozialen Systems läßt zwar Rationalität (individuell und kollektiv) zu, fordert sie als Handlungsmaxime für Wirtschaft und Politik, läßt sich aber nicht in alter deterministischer Tradition der Naturwissenschaft aus individueller (Marktwirtschaft) oder kollektiver Rationalität (Planwirtschaft) bestimmen, die gewünschte oder gar maximale bzw. optimale Zustände garantieren.

Auch bei Bernard ließen sich – verursacht durch die Analogien zur Physik – Reste „deterministischen Denkens“ erkennen, wenn er die „ökonomische Theorie“ der Politik und der Demokratie bzw. der Wahlen (S. 22f., S. 66) und das Principal-Agent-Modell (S. 172ff.) etwas zu unbedacht benutzt, um demokratische Prozesse entsprechend dem traditionellen ökonomischen und hierarchischen Denken als irrational und inkompetent zu verdächtigen. Von der Feststellung Henri Guittons, wir seien von den alten Ideen so durchdrungen, daß wir neuen immer wieder den Zugang versperren, läßt sich auch der Autor der „Principia Economica“ nicht völlig ausnehmen.

R. Blum, Augsburg

Meißner, W. / Fassing, W.: Wirtschaftsstruktur und Strukturpolitik. Verlag Franz Vahlen, München 1989. IX, 222 S. Geb. DM 45,-.

Die Analyse der sektoralen Strukturpolitik und des wirtschaftlichen Strukturwandels hat sich zu einem eigenständigen Forschungsbereich neben der mikro- und der makroökonomischen Ebene entwickelt. Die Wirtschaftsstruktur füllt den Bereich zwischen der einzel- und der gesamtwirtschaftlichen Ebene aus. Die (sektorale und

ZWS 112 (1992) 1

regionale) Strukturpolitik ergänzt die Ordnungspolitik und die Stabilitäts- und Wachstumspolitik. Folgerichtig gliedern Meißner/Fassing ihr Lehrbuch in einen Teil I: Wirtschaftsstruktur und Strukturwandel und Teil II: Strukturpolitik.

Nach der Einleitung erfolgt in Kap. 2 die Definition der Wirtschaftsstruktur mittels des Strukturbegriffs des Statistikers. Danach versteht man hierunter das Verhältnis von Teilen einer Volkswirtschaft untereinander und zur gesamten Volkswirtschaft, deren inneren Aufbau nach bestimmten Merkmalen. Hierzu zählen die Produktions-, Nachfrage-, Produktivitäts-, Preis-, Kostenstruktur. Die Intensität des Strukturwandels, definiert als dauerhafte Verschiebungen im Verhältnis der Teile der Wirtschaftsstruktur, bestimmt sich auch durch die Tiefe der sektoralen Disaggregation, z.B. in Wirtschaftssektoren oder Wirtschaftszweige, durch das gewählte Strukturmaß und den gewählten Strukturindikator, z.B. Produktions- oder Beschäftigtenstruktur. Strukturwandlungen innerhalb von Wirtschaftszweigen werden nicht erfaßt, obwohl sie als Folge der Diversifizierung der Unternehmen wichtiger geworden sind.

Kap. 3 behandelt den sektoralen Strukturwandel der deutschen Volkswirtschaft auf der Angebots- und der Nachfrageseite. Meißner/Fassing beschränken sich auf die Wiedergabe der Tabellen der Strukturberichte der Wirtschaftsforschungsinstitute, eigene Datenauswertungen nehmen sie nur vereinzelt vor. Sie zeigen die bekannten Ergebnisse der (allerdings in den achtziger Jahren verlangsamten) Entwicklung zum Dienstleistungssektor, verursacht durch den Anteilsgewinn der unternehmensorientierten Dienstleistungen. Dabei ist ihre Darstellung des Produktionsstrukturwandels in Wertgrößen, d.h. zu laufenden Preisen, vorzuziehen, da dieser aus dem Wandel der Mengen- und der Preisstruktur resultiert: Die Mengenstruktur einer Periode ist auch das Ergebnis der Preisstruktur der gleichen Periode. Der Strukturwandel zum Dienstleistungssektor wird bei institutioneller gegenüber funktioneller Abgrenzung der Wirtschaftstätigkeit noch unterschätzt. Von der Nachfrageseite her hat die Auslandsnachfrage die Entwicklung zum Dienstleistungssektor hin verzögert.

Im Kap. 4 wird der Strukturwandel als ein Prozeß der Anpassung der Unternehmen mit Mengen- und Preisgrößen zur Reallokation der Produktionsfaktoren interpretiert. Eine nähere Analyse des Anpassungsverhaltens, z.B. von Unterschieden zwischen den Wirtschaftszweigen, erfolgt nicht. Wirtschaftszweige mit überdurchschnittlichem Produktivitätswachstum können dieses nun bei in etwa gleichen interindustriellen Lohnzuwächsen und bei gegebenem Gewinnaufschlag in unterdurchschnittlichen Preissteigerungen weitergeben, die ihrerseits – je nach der Höhe der Preiselastizität der Nachfrage – nachfragesteigernd wirken (et vice versa). Produktivitäts- und Produktionswachstum verstärken sich über die Wirtschaftszweige angebotsseitig (Salter). Dieses Ergebnis spricht für die (auch von den Autoren diskutierte) Kompensationshypothese über den Einfluß von Änderungen der Arbeitsproduktivität auf die Entwicklung der Beschäftigung.

Kap. 5 behandelt die Determinanten des sektoralen Strukturwandels. Meißner/Fassing übernehmen hierzu die Gliederung von *Streißler*¹. Danach ist der Strukturwandel das Ergebnis von Veränderungen des rechtlich- institutionellen Rahmens (Steuer- und Sozialversicherungssystem, Regulierung und Deregulierung von Märkten, Wechselkurssystem) und von marktbedingten Veränderungen auf der Angebots- und Nachfrageseite. Auf der Angebotsseite steht der Zusammenhang zwischen Lohn-, Produktivitäts- und Preisstruktur und seine Auswirkungen auf den Strukturwandel im Vordergrund. An dieser Stelle hätte der Einfluß von Entwicklung und Nutzung des

¹ E. *Streißler*, Theorie der Wirtschaftsstruktur (Was ist Gegenstand der Strukturberichterstattung?), in: B. Gahlen (Hrsg.), Die Strukturberichterstattung der Wirtschaftsforschungsinstitute. Tübingen 1982, S. 6ff.

technischen Wandels (Prozeß- und Produktinnovationen) auf die Kostensituation der Unternehmen diskutiert werden können. Auf der Nachfrageseite verändern Güternachfrageverschiebungen der privaten Haushalte, der privaten Unternehmen, des Staates und des Auslands die Produktions- und Beschäftigtenstruktur. Die Größenordnung der Umweltschutzaufwendungen sind nach Meißner/Fassing noch zu gering, als daß die Umweltschutzpolitik positive Anstöße zu einem umweltverträglichen Strukturwandel ausüben könnte. Zusammenfassend sind sektorale Strukturwandlungen das Ergebnis (1.) von Veränderungen auf der Nachfrage- und der Angebotsseite der Märkte bei Berücksichtigung staatlicher Rahmenbedingungen und der Außenhandelsverflechtung und (2.) der endogenen Anpassungs- und Gestaltungsstrategien der Unternehmen zur Bewältigung des Strukturwandels. Diese Interdependenz von exogenen und endogenen Verursachungsfaktoren des sektoralen Strukturwandels hätte explizit herausgearbeitet werden können.

Eine eigenständige Theorie des sektoralen Strukturwandels liegt nicht vor, wie in der Diskussion um die Strukturberichterstattung häufig betont worden ist. Entsprechend behandeln die Autoren im Kap. 6 als Einzelhypothesen der Erklärung des Strukturwandels die These von den Industrialisierungsstadien, der Normstruktur, die Dreisektorenhypothese und die Produktzyklushypothese. Sie sollen empirische Regelmäßigkeiten im Strukturwandel erklären. Die Dreisektorenhypothese ist hier von die bedeutendste Teilerklärung. Der These von der zunehmenden Bedeutung des Dienstleistungssektors vor allem auch für die Ausweitung der Beschäftigungsmöglichkeiten stehen die Autoren skeptisch gegenüber (Kap. 7). Sie führen folgende Gründe an:

- Der Effekt hoher Einkommenselastizität der Nachfrage nach Dienstleistungen wird durch deren überdurchschnittlichen Preisanstieg bei personenbezogenen Dienstleistungen gebremst. Dieser Gegenwirkung steht im Zuge der zunehmenden Arbeitsteilung eine überdurchschnittlich steigende Vorleistungsnachfrage von Unternehmen und Staat nach Dienstleistungen gegenüber (Tertiarisierung der Warenproduktion).
- Zunehmende Eigenproduktion der privaten Haushalte dämpft das Wachstum des Dienstleistungssektors.
- Die „Industrialisierung“ des Dienstleistungssektors führt zu einer Angleichung des Produktivitätswachstums gegenüber dem produzierenden Gewerbe und verringert die Zunahme des Arbeitsplatzangebots.

Die Heterogenität des Dienstleistungssektors, der eine Art Residuum zum primären und sekundären Sektor darstellt, erschwert allerdings generelle Prognosen über seine zukünftige Entwicklung.

Der Teil über die sektorale Strukturpolitik beginnt mit deren Begründung und Stellenwert in der sozialen Marktwirtschaft (Kap. 8). Die Strukturpolitik dient der Ergänzung oder Beeinflussung des Marktprozesses. Sie will dabei auf Richtung und Tempo des Strukturwandels nach Maßgabe bestimmter Zielsetzungen einwirken. Ihre Ziele bestehen (entsprechend den Strukturberichten der Bundesregierung) in der Erhaltung (z.B. Landwirtschaft, Steinkohlenbergbau), Anpassung (z.B. eisenschaffende Industrie) und Gestaltung bzw. Produktivitätsförderung (z.B. Luft- und Raumfahrtindustrie). Ihre Notwendigkeit wird theoretisch aus Abweichungen vom Modell des kompetitiven Marktgleichgewichts begründet, z.B. (obwohl von Meißner/Fassing nicht explizit angeführt) Verzögerungen in der Lohn- und Preisanpassung bei Nachfrageveränderungen. Die Länderstudien zeigen eine Übereinstimmung in dieser Charakterisierung der Strukturpolitik auf. Sie beschränken sich allerdings auf die Auswertung eines DIW-Gutachtens. Empfohlen hätte sich z.B. die Ergänzung um eine

Auswertung der umfangreichen Literatur zum Vergleich der amerikanischen und japanischen Industriepolitik.

Die Strukturpolitik ist durch einen Pluralismus ihrer Träger (staatliche Instanzen, nicht-staatliche Institutionen) und ein hohes Konfliktpotential ihrer Entscheidungen als Folge ausgeprägter Gruppeninteressen gekennzeichnet (Kap. 9). Ein spezifisches Instrumentarium besitzt sie nicht. Meißner/Fassing unterscheiden zwischen ordnungs- und prozeßpolitischen Instrumenten. Zu ersteren rechnen sie auch die Marktregulierungen in den Ausnahmebereichen der Wettbewerbsordnung. Abweichend hierzu unterteilt *Peters*² die strukturpolitischen Instrumente nach ihrem vorwiegenden Einsatzbereich in solche der Strukturhaltung, -anpassung und -gestaltung. Der Schwerpunkt der strukturpolitischen Aktivität liegt dabei auf der Strukturhaltung. Insgesamt erschwert die fehlende Spezifität des Instrumentariums dessen Wirkungskontrolle.

Auch wenn die sektorale Strukturpolitik nur subsidiären Charakter neben der Ordnungs- und Prozeßpolitik ausübt, so kann sie doch in Form unterschiedlicher Konzeptionen durchgeführt werden (Kap. 10). Erhöhte Aufmerksamkeit hat vor allem die OECD mit ihrer positiven Anpassungspolitik erlangt. Danach bestimmen die Unternehmen selbst Richtung und Inhalt der Strukturadaptation. Die Strukturpolitik hat lediglich die Aufgabe, Friktionen im Anpassungsprozeß zu mildern und seine Eigendynamik zu fördern, z.B. mittels der (indirekten) Innovationsförderung. Diese Konzeption entspricht weitgehend den „Grundsätzen zur sektoralen Strukturpolitik“ der Bundesregierung. Eine Beschreibung der Realität stellt sie dagegen nicht dar, wie die Subventionsberichte der Bundesregierung im einzelnen aufzeigen. Die Industriepolitik als konkurrierende Variante wird in der Literatur nicht einheitlich definiert. Die Autoren interpretieren sie als „selektive Angebotspolitik“, z.B. in Form der direkten Forschungsförderung von Hochtechnologieprodukten, als branchenspezifische Strukturpolitik. Instrumente dazu sind die Handels-, Forschungs- und Technologie- und die Wettbewerbspolitik. Die praktizierte Strukturpolitik der Bundesrepublik enthält Elemente auch dieser Variante, vor allem die direkte Forschungsförderung. Folglich ist die Unterscheidung in eine positive Anpassungspolitik und eine Industriepolitik weder trennscharf noch zweckmäßig. Die Forschungs- und Technologiepolitik als ein wichtiger Teilbereich der wie auch immer konzipierten sektoralen Strukturpolitik weist sowohl einen indirekten als auch einen direkten Bereich auf. Ein weiteres Beispiel für eine Vermengung beider Varianten ist die Anpassungspolitik für die eisenschaffende Industrie im institutionellen Rahmen der Europäischen Gemeinschaft.

Abschließend im Kap. 12 deuten Meißner/Fassing eine Ausweitung des Objektbereichs der sektoralen Strukturanalyse an. Das „Institut für Weltwirtschaft“ faßt sie in seinen beiden letzten Strukturberichten in vier Entwicklungslinien zusammen:

- Deindustrialisierung bzw. Tertiärisierung der Produktion,
- Branchenübergreifende Diversifizierung der Unternehmen mit dem Ziel der Ausnutzung von Verbundvorteilen und der Schaffung neuer Tätigkeitsbereiche,
- Internationalisierung der Produktion durch Direktinvestitionen als Alternative zum Export,
- Dezentralisierung der Produktion in Form abnehmender Fertigungstiefe.

Der Produktionsstrukturwandel der Volkswirtschaft geht mit einem Wandel der Produktionstechnik und der industriellen Organisation einher. Auf der Unternehmensebene ergibt sich somit die Möglichkeit und die Notwendigkeit einer Ergänzung

² H.-R. *Peters*, Sektorale Strukturpolitik. München, Wien 1988, 137 f.

der sektoralen Strukturforschung um die Industrieökonomik als einer theoriegeleiteten empirischen Forschung zur Struktur und Organisation der Industrie.

Zusammenfassend ist es sehr begrüßenswert, daß das vorliegende Lehrbuch den Stand des gegebenen Wissens zum sektoralen Strukturwandel und seiner theoretischen Erklärung zusammenfaßt, zugleich auch die von den Wirtschaftsforschungsinstituten vorgelegten empirischen Befunde einbezieht. Zum anderen ist aber kritisch festzustellen, daß es über den gegebenen Wissensstand nicht hinausgeht und vor allem nicht die Analyse der Wirtschaftsforschungsinstitute zumindest in Teilbereichen erweitert, so wie es in der Literatur häufig gefordert wird. Eine umfangreichere Literaturschau wäre vorteilhaft gewesen.

F. Rahmeyer, Augsburg

Vosgerau, Hans-Jürgen (Ed.): *New Institutional Arrangements for the World Economy* (Studies in International Economics and Institutions). Springer Verlag, Berlin u. a. 1989. Hardcover, IX, 482 S. DM 120,-.

Seit 1986 besteht an der Universität Konstanz der Sonderforschungsbereich „Internationalisierung der Wirtschaft“, dessen erstes Symposium im Juli 1987 seinen Niederschlag in dem vorliegenden Band gefunden hat. Anfang Oktober 1990 fand in Konstanz das zweite Symposium unter dem Titel „European Integration in the World Economy“ statt.

Seit einiger Zeit hat sich in der Wirtschaftswissenschaft die Überzeugung durchgesetzt, daß zur Erklärung der Realität und zur wirtschaftspolitischen Prognose und Therapie theoretische Modelle und mit ihnen nicht immer überzeugend verbundene empirische Untersuchungen nicht ausreichen; sie müssen durch eine Analyse politischer Institutionen ergänzt werden. Für diese Analyse werden Erkenntnisse der „Neuen Politischen Ökonomie“ herangezogen. Es ist erfreulich, daß die DFG im Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen einen entsprechenden Sonderforschungsbereich fördert, gilt doch gerade dieser Zweig der Ökonomie vielen als Hochburg einer neoklassischen – und oftmals (wenn u.E. auch zu unrecht) als weit von jeder Realität entfernten – Modellwelt. Untersuchungen von Frey oder Baldwin, die theoretische Analysen mit der Neuen Politischen Ökonomie verbinden, gehören heute eher zu den Ausnahmen im Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, wie auch ein Blick in das zweibändige ‚Handbook of International Economics‘ belegt. Dieses behandelt im übrigen den wichtigen Bereich der internationalen Produktion nur wenig und konzentriert sich auf die traditionellen Felder der güterwirtschaftlichen und monetären Ökonomie.

Der vorliegende Band gliedert sich in vier Teile: zunächst werden Fragen der Wechselkursstabilisierung behandelt (S. 9 - 122); anschließend werden internationale Finanzmärkte diskutiert (S. 123 - 254); der dritte Teil befaßt sich mit Protektionismus und der Uruguay GATT-Runde (S. 255 - 330); den Abschluß bilden für die Fragestellung des Sonderforschungsbereichs besonders wichtige Überlegungen zu institutionellen Arrangements für die internationale Produktion (S. 331 - 478).

Bereits im ersten Beitrag weist *Thomas D. Willett* auf die Bedeutung institutioneller Regelungen hin: für die Instabilität der Devisenmärkte sind weniger Instabilitäten des Wechselkurssystems an sich, sondern Fehler in der Dosierung und im Timing nationaler Politiken verantwortlich. Zu Recht weist *John Chipman* in seinem Korreferat darauf hin, daß die monetäre Stabilisierung nur insoweit von Interesse ist, als hierdurch reale Größen tangiert werden. *Sebastian Edwards* untersucht die Bedeutung alternativer Wechselkursregime für Entwicklungsländer, wo die Schwankungen

ZWS 112 (1992) 1

realer Wechselkurse seit dem Ende des Bretton Woods-Systems stark zugenommen hatten. Dagegen sind – wie *Manfred Wegner* im dritten Beitrag zu diesem Teil belegt – im Europäischen Währungssystem die Schwankungen der nominellen und der realen Wechselkurse deutlich zurückgegangen, eine Folge einer besseren Koordinierung nationaler Wirtschaftspolitiken. Im Gegensatz zu dieser positiven Einschätzung sieht *Roland Vaubel* in seinem Korreferat das EWS als Kartell nationaler Geldproduzenten, was – wie die meisten Kartelle – inhärent instabil sei, was sich in starken Schwankungen der realen Wechselkurse gegenüber den dem EWS nicht angehörenden OECD-Ländern zeigt.

In den beiden letzten Jahrzehnten haben die internationalen Finanztransaktionen einen stürmischen Aufschwung zu verzeichnen, was mangels nicht immer effizienter Märkte zur Instabilität der Devisen- und Kapitalmärkte beitrug. Da die (wahrscheinlich ohnehin kaum mögliche) Einschränkung internationaler Kapitalbewegungen kein wirtschaftspolitisches Ziel sein kann, richtet sich die Aufmerksamkeit auf die Koordinierung der Bank- und Finanzmarktregulierung durch nationale Regierungen oder internationale Organisationen. *Kenneth E. Scott* hält in seinem Beitrag zur nationalen Bankregulierung in einer internationalen Finanzwelt eine flexible Kombination traditioneller Bankenregulierungsmechanismen mit variablen Versicherungsprämien der Alternative, Depositenbanken keine risikobehafteten Kredit- und Investitionsaktivitäten zu gestatten, für überlegen. Von besonderem Interesse ist das Korreferat von *Karl Kreuzer*, der Möglichkeiten zur besseren Abstimmung der Bankregulierung zwischen den Ländern diskutiert, in denen Mutter- und Tochtergesellschaften residieren. *David Folkerts-Landau* weist im anschließenden Referat zu Recht darauf hin, daß auch Verbesserungen in der internationalen Koordinierung der Finanzmarktregulierungen kaum nachhaltig erfolgreich sein dürften, falls auf den Gütermärkten protektionistische Tendenzen an Gewicht gewinnen. In weiteren Beiträgen zu diesem Teil diskutieren *Günter Franke* die „Debt Equity Swaps“ als Alternative zur direkten Dollarsubventionierung zwecks Verbesserung der Position der Schuldnerländer und *Anthony Saunders / Ingo Walter* die zunehmende Bedeutung von Finanzdienstleistungen. Die Überlegungen in diesem Beitrag schlagen eine Brücke zum nächsten Teil.

In diesem dritten Kapitel verneint zunächst *Herbert G. Grubel* die Notwendigkeit besonderer GATT-Regulierung für Dienstleistungen. Er begründet dies zum einen damit, daß Dienstleistungen bereits in den Güter- und Personenbewegungen inkorporiert seien, so daß (gegebenenfalls zusätzliche nationale) Maßnahmen zur Internalisierung externer Effekte ausreichen; zum anderen stellt er die – auch in späteren Beiträgen noch öfters anklingende – Frage, ob das GATT tatsächlich die internationale Liberalisierung gefördert habe; Unternehmer und Verbände benutzen internationale Wirtschaftsorganisationen vielfach für ihre eigenen Zwecke, so daß sich de facto das GATT oftmals als zusätzliches Instrument des Protektionismus erweise. Trotzdem erscheint uns die in seinem Korreferat von *Helmut Hesse* vertretene Gegenposition überzeugender, in welcher er auf die zunehmende Bedeutung eben nicht in der Güter- und Faktormobilität inkorporierter Finanz- und Computerdienste hinweist, die sehr wohl eine internationale Regelung verlangen, welche in Verbindung mit einem liberalisierten Niederlassungsrecht zu sehen ist. In weiteren Beiträgen gehen *Arge L. Hillman*, *J. Michael Finger* und (dessen Korreferent) *Gary C. Hufbauer* auf die protektionistische Realität ein. *Hillman* diskutiert mittlerweile vertraute Motive für nationalstaatliche Protektionismen (wie soziales Versicherungsmotiv, Rolle spezifischer Faktoren und die internationale Verteilung von Eigentumsrechten); *Finger* und *Hufbauer* weisen auf merkantilistische Elemente in den GATT-Praktiken hin, die – letztlich auch wegen des Scheiterns der weitergehenden Regelungen in der Havanna-Charta – oftmals protektionistischer wirken als nationale diskretionäre Maßnahmen.

Horst Siebert stellt in seinem Beitrag über institutionelle Regelungen bei natürlichen Ressourcen deren besondere Risiken in den Vordergrund. Diese Risiken beruhen v. a. auf den hohen Erschließungskosten, dem langfristigen Horizont der Produktionsperioden und den räumlich getrennten vertikalen Produktionsstufen; für einzelne Aktionen erscheinen diese letztlich gesellschaftlichen Risiken zu hoch; sie verlangen institutionelle Arrangements, welche ihre ökonomischen Konsequenzen auf dezentralisierte Einheiten verlagern. *Eirik G. Furobotn* behandelt die Kostenreduzierung beim Technologieeinsatz durch die Produktionsdiversifizierung in multinationalen Unternehmen. Lerneffekte können in ihnen internalisiert werden, während Marktlösungen oftmals nicht den gleichen Erfolg zeigen. In seinem Korreferat stellt *Heinz Hauser* allerdings die bisher unbeantwortete Frage nach der optimalen Größe von Multis. *Christian Kirchner* untersucht die Bedeutung neuer Arrangements im internationalen Recht, was mangels internationaler Hoheitsrechte zu einem „multi actors play“ wird, in welchem private Akteure eine wichtige Rolle spielen. *Kirchner* geht insbesondere auf den 1980 von der UN-Vollversammlung verabschiedeten „Restrictive Business Practices Code“ (RBP-code) ein, dessen Wettbewerbsregeln als ein (gewisser) Ersatz für nicht realisierte Bestimmungen der Havanna Charta angesehen werden können. Gegenüber seiner positiven Einschätzung der Wohlfahrtswirkungen des „Code“ ist *William A. Niskanen* skeptisch; seiner Meinung nach erlaubt der RBP-code den Regierungen nach wie vor restriktive protektionistische Verhaltensweisen, indem er sich nur an die Adresse der Industrie selbst richtet. Im abschließenden Beitrag zu dem vorliegenden Band geht *Karsten Th. Ebenroth* nochmals auf die Alternativen der Politik in einer zunehmend internationalisierten Welt ein: nationale Interessen führen z.B. oftmals zum Export von Umweltverschmutzung aus Industrie- in Entwicklungsländer. Mangelnde Politikkoordination verschlechtert die Wettbewerbsposition umweltbewußter Länder.

Der letztgenannte Beitrag zeigt das in dem interessanten Sammelband deutlich in mehreren Artikeln aufgezeichnete Dilemma: mangels einer (wohl auch nicht zu erwartenden) Weltregierung bestimmen nach wie vor nationale Interessen die internationale Politik. Die Vorteile einer internationalen Kooperation erscheinen oft weniger klar (oder sie sind eher langfristiger Natur) verglichen zu den auf mittlere und längere Frist schwindenden Erfolgen nationaler Maßnahmen. Lösungen können einmal in einer besseren Politikabstimmung zwischen den führenden Ländern liegen; sie birgt jedoch das Risiko, daß hier die größeren Länder sich auf Kosten der kleinen Länder, insbesondere der Entwicklungsländer einigen. Die Alternative besteht in einer Stärkung internationaler Organisationen. Hiergegen wird argumentiert, daß diese oftmals ein bürokratisches Eigenleben entwickeln, das den Protektionismus nicht verringert, sondern nur verlagert und verschiebt. Ob es einen Ausweg aus diesem Dilemma gibt, bleibt schwer abzuschätzen: Untersuchungen wie die in diesem Sonderforschungsbereich angestellten erscheinen gerade in dieser Hinsicht als äußerst wichtig.

H.-J. Heinemann, Hannover

Fabel, Oliver: Insurance and Incentives in Labor Contracts. A Study in the theory of implicit contracts (Mathematical Systems in Economics, Vol. 116). Verlag Hain, Meisenheim 1990. 276 S. Kt. DM 68,-.

Der Autor folgt im wesentlichen zwei Zielen: Er liefert einen modelltheoretischen Überblick zu verschiedenen Ansätzen impliziter Arbeitsbeziehungen; des weiteren versucht er, diese Theorieansätze mit der Shapiro/Stiglitz-Variante der Effizienzlohnhypothese zu verknüpfen.

ZWS 112 (1992) 1

Im ersten Abschnitt wird eine knappe Einführung gegeben, die in konzentrierter Form drei Entwicklungslinien zur Theorie impliziter Kontrakte hervorhebt, mikro-ökonomische Begründungen von gesamtwirtschaftlichen Lohnrigiditäten, Effekte unterschiedlicher Risikopräferenzen bei unsicheren Zukunftsbedingungen nach Arrow/Debreu sowie die arbeitsökonomische Bedeutung längerfristiger betrieblicher Beschäftigungsbeziehungen. Implizite Kontrakte unter prinzipieller Unsicherheit der ex post-Bedingungen nehmen im Kern risikoverlagernde Vereinbarungen oder „Arrangements“ in Ergänzung individueller Arbeitsverträge an.

Der zweite Abschnitt bietet einen gut strukturierten, formalisierten Review der kontrakttheoretischen Ansätze. Verschiedene Modellvarianten werden auf der Grundlage eines allgemeinen Basismodells mit neun Ausgangsannahmen entwickelt. Die nachfolgenden Varianten unterscheiden sich in den Annahmen

- symmetrischer bzw. asymmetrischer Informationsstrukturen,
- gegebener homogener bzw. heterogener Arbeitskräftepools der Betriebe,
- betrieblicher Maßnahmen zur Anpassung des Arbeitsvolumens (Lay offs vs. Work-sharing) und
- der Risikopräferenzen der Betriebe.

Die Untersuchung beeindruckt vor allem durch ihre variable Aufbau-logik und ihre modelltheoretische Stringenz. Zwar gelingt es den Theorieansätzen, einige der „stilisierten Fakten von Arbeitsmärkten“ zu rationalisieren. Andererseits demonstriert der Autor zutreffend, daß die theoretischen Implikationen kaum ausreichend „robust“ gegenüber Änderungen in den Modellannahmen verbleiben. Ein Anwendungstransfer der abgeleiteten Resultate vorliegender Modellvarianten für reale betriebliche Beschäftigungs- oder Lohnentscheidungen scheidet daher auch nach der Ansicht des Autors aus.

Die kontrakttheoretischen Perspektiven werden schließlich im dritten Abschnitt durch die Integration von „shirking“-Strategien (im Rahmen der Effizienzlohn-Hypothesen) erweitert. Die Verknüpfung von Strategien der Risikotransformation und der Leistungsförderung bei asymmetrischen Informationen führt zu einer neuen Ebene eines Trade offs zwischen betrieblichen Vorteilen des ‚risk-shifting‘ und von effizienteren Beschäftigungsstrategien. Damit kann das Problem unfreiwilliger Unterbeschäftigung in einer neuen andersartigen Perspektive erörtert werden. Die „shirking“-Annahmen nach Shapiro-Stiglitz sind nicht hinreichend, um unfreiwillige Unterbeschäftigung abzuleiten. Die Änderungen des Risikoverhaltens in Abhängigkeit vom Einkommen bilden eine relevante Größe. Zudem: In Abhängigkeit von den angenommenen Szenarien der innerbetrieblichen Informationsstrukturen können unterschiedliche Arten von ineffizienter Beschäftigung und/oder Leistungsbereitschaft bedeutsam sein, die differenzierte Anreiz-Strategien erfordern. Das theoretische Feld der möglichen Strategien optimaler betrieblicher Beschäftigung und Leistungsintensität wird dadurch erweitert.

H.-D. Hardes, Trier

Franz, W. (Ed.): Hysteresis Effects in Economic Models. Physica-Verlag, Heidelberg 1990. 121 S. DM 90,-.

Der vorliegende Sammelband erscheint zu einem Zeitpunkt, in dem in der Literatur zunehmend theoretisch und/oder empirisch ausgerichtete Beiträge erscheinen, die dynamische Modelle mit Hysteresis-Eigenschaften für eine Reihe ökonomischer

Fragestellungen entwickeln und empirischen Tests unterziehen. Ganz allgemein zeichnen sich entsprechende dynamische Modelle dadurch aus, daß temporäre Störungen von exogenen Variablen dauerhafte Effekte auf die Gleichgewichtswerte des betrachteten Systems besitzen. Formal ist die Frage nach der Existenz von Hysteresis-Effekten ferner identisch mit der Frage von „unit roots“ in ökonomischen Zeitreihen.

In dem Einleitungskapitel zu dem Band gibt *W. Franz* einen lesenswerten kurzen Überblick über die Thematik. Neben einer formalen mathematischen Definition des Hysteresis-Phänomens beschreibt er dabei insbesondere die Abstammung des Hysteresis-Begriffs aus den Naturwissenschaften und gibt einen Überblick über aktuelle ökonomische Beiträge zum Thema.

Die in den sechs Hauptbeiträgen des Bandes behandelten Fragestellungen lassen sich im wesentlichen in drei Kategorien aufgliedern:

- (1) Die Entwicklung und Darstellung von formalen theoretischen Modellen, die Hysteresis-Eigenschaften aufweisen.
- (2) Empirische Untersuchungen zur Frage, ob bestimmte ökonomische Zeitreihen Hysteresis- bzw. Persistenz-Eigenschaften aufweisen.
- (3) Empirische Untersuchungen zur Frage, welche ökonomischen Wirkungsmechanismen zu den Hysteresis- bzw. Persistenz-Effekten führen.

Der erste Beitrag in dem Sammelband von *R. Baldwin* läßt sich dem ersten der obigen drei Themenkomplexe zuordnen, wobei inhaltlich außenwirtschaftliche Fragestellungen behandelt werden. Im einzelnen zeigt der Autor, wie man im Rahmen von theoretischen Modellen, die die Existenz von „sunk costs“ und unvollständigen Wettbewerb unterstellen, Hysteresis-Effekte im Außenhandel generieren kann.

Der Beitrag von *M. Burda* beschäftigt sich mit allen drei oben angesprochenen Fragestellungen. Zunächst wird ein theoretisches Insider-Outsider Modell mit endogener Mitgliedschaft dargestellt. Im empirischen Teil werden zunächst Einheitswurzel-Tests für die Beschäftigung und die Reallohnentwicklung in 9 Industrieländern präsentiert, bevor anschließend die reduzierte Form des Modells mittels eines bivariaten VAR-Ansatzes geschätzt wird. In den meisten Ländern wird das Insider-Outsider Modell dabei verworfen, zudem zeigen sich – im Gegensatz zu den bekannten Arbeiten von Blanchard/Summers – keine erkennbaren Unterschiede zwischen den europäischen Ländern und den USA. In einem abschließenden Abschnitt wird schließlich – allerdings nur für die Bundesrepublik Deutschland – der Einfluß der Mitgliederentwicklung der Gewerkschaften auf die Lohnentwicklung getestet, wobei sich ein Insider Effekt nachweisen läßt.

Ebenfalls mit der empirischen Relevanz des Insider-Outsider-Ansatzes beschäftigt sich der Beitrag von *D. T. Coe*. In Fortführung früherer Arbeiten (vgl. dazu den Beitrag in *Cross, R. (ed.) (1988), Unemployment, Hysteresis and the Natural Rate Hypothesis*. Oxford, S. 284 - 305) schätzt Coe für 14 industrialisierte Länder und 15 Wirtschaftszweige Lohngleichungen, deren Spezifikation eine Diskriminierung zwischen dem traditionellen „natural rate model“, dem „insider-outsider hysteresis model“ und dem „real wage bargaining model“ erlaubt. Auf der Basis von jährlichen Daten von 1970 bis 1986 wird das Hysteresis-Modell dabei in der Mehrzahl der Fälle verworfen, zudem ergeben sich wiederum keine signifikanten Unterschiede zwischen den europäischen Ländern auf der einen Seite und Japan und den USA auf der anderen Seite.

Der Beitrag von *A. Jaeger/M. Parkinson* beschäftigt sich ebenfalls mit der Frage, ob in der Bundesrepublik Deutschland – im Gegensatz zu den USA – die Entwicklung der Arbeitslosigkeit durch Hysteresis-Phänomene charakterisiert ist. Unter Verwen-

dung eines speziellen „unobserved components models“, deren Verwendung in der empirischen Wirtschaftsforschung in den letzten Jahren insbesondere durch die Arbeiten von Andrew Harvey (LSE) populär geworden ist, gelangen sie zu dem Ergebnis, daß zwischen beiden Ländern signifikante Unterschiede bestehen. Während die Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland durch ein hohes Maß an Persistenz charakterisiert ist, lassen sich entsprechende Entwicklungen in den USA nicht nachweisen. Dieser empirische Befund steht damit in deutlichem Kontrast zu den Ergebnissen in den Beiträgen von M. Burda und D. T. Coe, ohne daß allerdings auf die Ursachen dafür (unterschiedliche Datensätze, verschiedene empirisch-methodische Ansätze) weiter eingegangen wird.

Im Gegensatz zu den ersten drei Papieren beschäftigt sich der Beitrag von J. Möller mit der Frage, ob und in welchem Maße Langzeitarbeitslosigkeit zu Hysteresis-Phänomenen führen kann. Der Autor präsentiert dazu ein theoretisches Modell, in dem die mit Langzeitarbeitslosigkeit verbundene Abnahme des Humankapitals zu multiplen Gleichgewichten und damit Hysteresis-Phänomenen führen kann. Ergänzende Modellsimulationen mit plausiblen Parameterwerten für die Bundesrepublik Deutschland liefern schließlich Hinweise auf die Existenz entsprechender Wirkungsketten.

Der abschließende empirisch ausgerichtete Beitrag von P. Neudorfer/K. Pichelmann/M. Wagner beschäftigt sich mit der Existenz und den Ursachen von Hysteresis-Phänomenen in Österreich. Für den Zeitraum von 1951 bis 1986 zeigen sich dabei nicht nur vollständige Hysteresis-Effekte in der Arbeitslosenrate, vielmehr ist sogar ein – allerdings theoretisch wenig plausibles – permanentes „overshooting“ erkennbar. Bezüglich der Ursachen für diese Entwicklung identifizieren die Autoren im zweiten Abschnitt des Papiers einen signifikanten Einfluß der Quote der Langzeitarbeitslosen.

Insgesamt gesehen liefert der Band einen sehr guten und informativen Überblick über den aktuellen (kontroversen) Forschungsstand zum Thema, wobei sich allerdings alle empirisch orientierten Papiere ausschließlich auf den Bereich der Arbeitsmarktforschung beziehen und außerdem die Ursachen von teilweise gegensätzlichen Ergebnissen in den empirischen Beiträgen nicht geklärt werden. Einschränkend kann weiterhin angemerkt werden, daß einige in der Literatur behandelte Wirkungsketten für Hysteresis-Phänomene im Bereich des Arbeitsmarktes – etwa der mögliche Einfluß der Kapitalakkumulation – in keinem der Beiträge behandelt wird. Für interessierte Leser zum Schluß noch einen Hinweis: Bei dem vorliegenden Band handelt es sich um den unveränderten Abdruck eines vor kurzem erschienenen Schwerpunktheftes der Zeitschrift *Empirical Economics* (Vol. 15, No. 2, 1990). Da der Band nicht noch einmal gesondert ediert worden ist – selbst die recht zahlreichen Tippfehler in der Zeitschriftenausgabe sind unverändert auch in dem Sammelband enthalten – können interessierte Leser auch auf die Zeitschriftenausgabe zurückgreifen.

M. Funke, Berlin

Kamppeter, Werner: Kapital- und Devisenmärkte als Herausforderung der Wirtschaftspolitik (Campus Forschung, Bd. 618). Campus Verlag, Frankfurt/New York, 1990. 284 S. DM 58,-.

Die kürzer- und längerfristigen Preisschwankungen an Finanzmärkten lassen sich aus volkswirtschaftlicher Sicht häufig kaum noch nachvollziehen und erscheinen Ökonomen durch andere als fundamentale Faktoren beeinflusst zu sein. Kampeter versucht diesen Befund für den D-Mark/US-Dollar-Wechselkurs und die US- sowie

bundesdeutschen Aktienmärkte, die als Beispiele für Devisen- und Kapitalmärkte dienen, nachzuweisen. Die konkrete Analyse bindet er in einen wirtschaftspolitischen Rahmen ein, indem er nach „Funktions-“ und „Souveränitätsdefiziten“ aufgrund der Abgehobenheit der Finanzmärkte von der Realwirtschaft fragt. In seinem Verständnis liegen Funktionsdefizite vor, wenn der internationale Leistungs- und Kapitalverkehr nicht mehr allein nach fundamental bestimmten Preisen erfolgt und um Souveränitätsdefizite handelt es sich, wenn weltwirtschaftliche Bedingungen die Erreichung nationaler wirtschaftspolitischer Ziele erschweren. Solchen Defiziten und möglichen wirtschaftspolitischen Antworten darauf geht der Autor in drei Kapiteln nach: Als eine Art Basismodell untersucht Kampfpeter im ersten Kapitel eine allein realwirtschaftlich geprägte Weltwirtschaft, im zweiten Kapitel analysiert er Funktionsweise und Einfluß der Devisen- und im letzten schließlich entsprechendes für die Aktienmärkte.

Für das Gesamtthema ist aus dem *ersten Kapitel* vor allem das Ergebnis mitzunehmen, daß in Realwirtschaften, deren Wechselkurse allein durch Handelsströme bestimmt werden, keine Funktions- und vor allem auch keine Souveränitätsdefizite auftreten. Insbesondere besteht kein eindeutiger Handlungsbedarf der Nationalstaaten auf Auswirkungen des internationalen Strukturwandels, sondern es bleibt ihnen ein erheblicher Handlungsspielraum überlassen. So kann – nach Kampfpeter – beispielsweise eine streng protektionistische Politik zwar ökonomisch wachstumsschädlich, aber aus politischen Gründen erwünscht sein (S. 55). In dieser Modellwelt existieren keine Weltmarktzwänge, sondern im ungünstigsten Fall „lediglich“ verpaßte Wachstumschancen. Das mag und soll wohl auch idealtypisch sein, um den Unterschied zu verdeutlichen, wenn im folgenden Finanzmärkte in ihrer tatsächlichen Funktionsweise in diese Modellwelt „eingeführt“ werden.

Die Kernaussage hinsichtlich der Devisenmärkte – die im *zweiten Kapitel* untersucht werden – lautet, das derzeit bestehende System flexibler Wechselkurse „könnte und kann ... weder allokativ effizient noch stabil sein“ (S. 172). Die Ursache dafür sieht Kampfpeter vor allem in der notwendigen Komplexität der Erwartungsbildung, die kaum zuverlässige Prognosen aufgrund fundamentaler Daten zuläßt. Da sich die Marktteilnehmer trotzdem zum aktiven Handeln veranlaßt sehen, bildet sich als Ersatzmechanismus eine Erwartungsbildung heraus, die auf Ergebnisse der „markttechnischen“ Analyse vertraut und damit auf einer marktinternen spekulativen Dynamik beruht.

Sehr verdienstvoll ist, wie in der Studie folgerichtig auf das Innenleben der Devisenmärkte eingegangen wird (S. 72 - 108). Der Autor differenziert zwischen Devisenhändlern, institutionellen Kapitalanlegern, Zentralbanken und Unternehmen als wesentlichen Marktteilnehmern und analysiert deren jeweilige Verhaltensweisen. Unstrittig dürfte dabei sein, daß die Devisenhändler vor allem für Kursbewegungen während des Tages und Minitrends über wenige Tage hinweg verantwortlich sind. Mittelfristige Kursbewegungen, die einige Tage bis Monate anhalten, rechnet Kampfpeter den Kapitalanlegern zu. Er versucht nachzuweisen, daß deren Anlageentscheidungen primär von Wechselkurserwartungen bestimmt werden. Kampfpeters Argumentation lautet verkürzt, daß kurzfristige Kapitalbewegungen im Kern den DM- $\text{\$}$ -Wechselkurs erklären und diese Kapitaltransaktionen nicht von Zinsdifferenzen geleitet werden, so daß Wechselkurserwartungen als Motiv dominieren.

Prinzipiell leuchtet diese These ein, weil Wechselkursschwankungen beim gewählten Beispiel von US-Anlagen mit recht begrenztem Zeithorizont der wichtigste kurzfristige Performance-beinflussende Faktor sind. Allerdings können die angestellten empirischen Untersuchungen nicht überzeugen. Kampfpeter beschränkt sich hierbei auf einen optischen Vergleich des Verlaufs von Zeitreihen (Quartalswerte), wobei er

auf kurzfristige Kapitalbewegungen versus Wechselkurs und Zinsdifferenzen abstellt. Gravierender ist, daß die Glieder der Wirkungsketten rein logisch nicht richtig zusammenpassen, und allein monokausale Beziehungen für unterstellte Wirkungszusammenhänge berücksichtigt werden. Beispielsweise wird die Hypothese verworfen, die US-deutsche Zinsdifferenz beim 3-Monatsgeld erkläre im Zeitraum 1970 - 88 alle privaten bundesdeutschen Kapitaltransaktionen (in einer definierten Abgrenzung) mit dem gesamten Ausland (S. 93 ff.). Dieses Ergebnis kann aufgrund der zahlreichen Motive für Kapitalbewegungen über einen längeren Zeitraum hinweg nicht überraschen und zeigt eben keinesfalls, daß deshalb Wechselkurserwartungen die entscheidende Determinante der DM-\$-Entwicklung gewesen sind.

Die beiden übrigen der insgesamt vier Marktteilnehmergruppen schließlich werden in einer passiven Rolle gesehen: Die Bundesbank gewährleistet danach den Marktausgleich und die Unternehmen „bezahlen“ als Preisnehmer die Spekulationsgewinne der Devisenhändler und Kapitalanleger. Diesem Bild zufolge bestimmen also Marktteilnehmer die kurz- und mittelfristigen Wechselkursbewegungen, deren Verhalten nicht durch realwirtschaftliche Faktoren geprägt wird, sondern durch Erwartungen über das Verhalten von „Kollegen“. Langfristige Wechselkursschwankungen führt der Autor – allerdings ohne nähere Begründung und m.E. zu Unrecht – auf „sich überlagernde Wellen mittel- und kurzfristiger Spekulation“ zurück (S. 159).

Hinsichtlich möglicher negativer Folgen verneint Kampfpeter einen dauerhaften Einfluß solchermaßen beeinflusster Wechselkurse auf Leistungsbilanzsalden, sieht jedoch eine dysfunktionale Wirkung, indem die Auslandsfinanzierung der USA erleichtert wurde. Auf diese These soll, trotz ähnlicher empirischer Probleme wie oben, nicht eingegangen werden, da sie nur am Rande der Argumentationslinie steht. Festzuhalten bleiben eine allokative Ineffizienz auf sich selbst bezogener Devisenmärkte und deren Störeinfluß auf die Wirtschaftspolitik.

Im *dritten Kapitel* des Buches stehen dann die Wirkungsweisen US-amerikanischer und bundesdeutscher (sowie am Rande japanischer) Aktienmärkte zur Debatte. Als Ausdruck eines Abhebens von der Realwirtschaft werden in den USA Leveraged Buy-Outs, die in der Regel zu schlagartig und kräftig erhöhten Kursen führen, interpretiert (S. 213 ff.). Dagegen konstatiert Kampfpeter für die Bundesrepublik und Japan eher die umgekehrte Situation dominierender Unternehmen, die mit Hilfe von Finanzmarktoperationen ihre Gewinnlage verbessern. Weiterhin sieht er u. a. in der Bildung erheblicher Rückstellungen großer deutscher Unternehmen ein Versagen der Aktienmärkte im Sinne einer Unterbewertung des Vermögens und fehlenden Kontrolle des Managements (S. 243 ff.).

Auf wirtschaftspolitische Konsequenzen der aufgezeigten Funktions- und Souveränitätsdefizite wird im Buch kurz eingegangen. Im Mittelpunkt steht dabei das Ziel einer „Reduzierung der Störpotentiale von Devisen- und Kapitalmärkten“ (S. 259), was insbesondere auch durch (Wieder-)Einführung von Transaktionssteuern erreicht werden soll. Ausführlicher diskutiert der Autor dabei eine Devisentransaktionssteuer (Tobin-Steuer, S. 173 ff.). Darüber hinaus plädiert er u. a. für verschiedene Maßnahmen, um die Rentabilität von Sach- gegenüber Finanzanlagen zu erhöhen.

Insgesamt bietet die Studie einen Argumentationskatalog zur These einer Verselbständigung der Finanzmärkte von der Realwirtschaft. Stören mag dabei manchen Leser die etwas dramatisierende Darstellungsweise: Die technische Analyse der Devisenmärkte ist längst nicht so einfach und prognosesicher, der Devisenhandel in den letzten Jahren nicht mit steilem Aufwärtstrend immer profitabler, wie vom Autor behauptet (S. 88 ff. bzw. S. 79 ff.). Die Bundesbank als einen passiven Verlierer hinzustellen, während sie doch angeblich an den Wendepunkten der Kursentwicklung

intervenierte, was eher auf Effizienz und Handelsgewinne hindeutet, wirkt befremdlich (S. 107 f., S. 159). Wenig hilfreich ist weiterhin ein Vergleich von relativen Wechselkursänderungen mit relativen Quotenänderungen von Leistungsbilanzdefizit zu Sozialprodukt, statt z. B. relative Wechselkursänderungen mit denen der Exportlücke als Anteil an den Importen zu vergleichen (S. 116). Unaufgeklärt bleibt schließlich, warum die Aktienmärkte im Untersuchungszeitraum einmal keine größeren Überbewertungen zu verzeichnen hatten (S. 215, S. 217), aber sich ein anderes Mal ohne Bezug zu den Fundamentals entwickelten (S. 191, S. 228).

Trotz solcher – vermutlich der Darstellungsweise zuzurechnender – Ungenauigkeiten und Schwächen in der empirischen Untermauerung ist das Buch empfehlenswert, weil es relevante Fragen aufwirft, das traditionelle Verständnis der Devisen- und Kapitalmärkte erweitert und wirtschaftspolitische Konsequenzen der analysierten Zusammenhänge diskutiert.

L. Menkhoff, Freiburg i. Br.

Apolte, Thomas/Kessler, Martin (Hrsg.): Regulierung und Deregulierung im Systemvergleich (Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, Bd. 26). Physika-Verlag, Heidelberg 1990. XIV, 313 S. DM 79,-.

Der vorliegende Sammelband ist aus der Zusammenarbeit zwischen jüngeren Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlern aus Deutschland und Polen entstanden. Zweck der Kooperation war und ist es, aktuelle ökonomische Probleme in beiden Ländern und damit in den beiden bisher unterschiedlichen Wirtschaftssystemen zu untersuchen und Wege zu deren Lösung zu finden. Dieses Engagement verdient allein schon deshalb Anerkennung, weil es für die jüngeren Wirtschaftswissenschaftler in den sozialistischen Ländern die Möglichkeit bietet, sich mit der Entwicklung der westlichen und d. h. der marktwirtschaftlichen Wirtschaftstheorie vertraut zu machen.

Im vorliegenden Sammelband handelt es sich um die ökonomische Theorie der Regulierung und Deregulierung, deren praktische Umsetzung in den 80er Jahren zu bemerkenswerten Veränderungen in einigen westlichen Marktwirtschaften geführt hat. Die systemvergleichende Beschäftigung mit der Deregulierung lag daher gleichsam in der Luft.

Dabei stellt sich die Frage, ob und inwieweit die Theorien und Erfahrungen auch für sozialistische Wirtschaftssysteme anwendbar und nutzbar sind. Bekanntlich ist sowohl die positive als auch normative Regulierungstheorie auf Marktwirtschaften bezogen. Das Kernstück ist die Theorie oder besser die These des Marktversagens, etwa in den Formen des natürlichen Monopols, der ruinösen Konkurrenz, der externen Effekte und der öffentlichen sowie meritorischen Güter. Sowohl die Thesen zum Marktversagen wie auch die daraus abgeleiteten normativen Folgerungen für die Marktregulierung sind umstritten. Das wird auch von den Herausgebern im einleitenden Beitrag anerkannt. Dennoch folgen sie dem traditionellen Verständnis, wie die Gliederung und die Überschriften der einzelnen Abschnitte zeigen. Sie wollen jedoch dieses Regulierungsverständnis um das Konzept der Verfügungsrechte (Property Rights) erweitern. Sie verstehen unter Regulierung alle Formen des wirtschaftlichen Sonderrechts, das die individuelle Vertragsfreiheit der Wirtschaftssubjekte beeinträchtigt und damit auch die Struktur der individuellen Verfügungsrechte verändert. Deregulierung wäre demnach auf die Zuordnung und Gewährleistung umfassender einzelwirtschaftlicher Verfügungs- und Verhandlungsrechte gerichtet.

Dieses weitgefaßte Begriffsverständnis läßt sich auch auf sozialistische Wirtschaftssysteme anwenden. Regulierung entspricht dann der Zentralisierung und

ZWS 112 (1992) 1

Deregulierung der Dezentralisierung der Verfügungsrechte. Diese begrifflichen Modifizierungen begründen aber noch keine allgemeine Theorie der Regulierung bzw. der Deregulierung, aus der sich Kriterien für staatliche Eingriffe ableiten ließen. Der Anspruch der Herausgeber, daß es mittlerweile eine einheitliche und systemübergreifend geltende Regulierungstheorie gäbe, ist weder in der Einleitung noch in den anderen Beiträgen erkennbar. Vor allem ist kein einheitliches Kriterium zu erkennen, das als Maßstab für regulierende Staatseingriffe dienen könnte. Auch der von den Herausgebern auf S. 12 angedeutete Vorschlag, wonach die staatliche Regulierung einer wirtschaftlichen Aktivität so zu gestalten sei, daß die Transaktionskosten als Folge der Regulierung und der veränderten Property Rights-Strukturen gegenüber dem unregulierten Zustand verringert werden, führt nicht weiter, weil allein schon die Kategorien Transaktionskosten und Property Rights-Struktur mit Bezug zur Regulierung unbestimmte Worthülsen bleiben. Der Anspruch einer einheitlichen und systemübergreifend anwendbaren Regulierungstheorie kann also nicht eingelöst werden. Diese Bewertung wird durch den Umstand unterstrichen, daß die polnischen Autoren in ihren Beiträgen die westliche Literatur zur Regulierungstheorie ausnahmslos nicht zur Notiz nehmen. Das ist insofern verständlich, als diese Theorien auf marktwirtschaftliche Ordnungsbedingungen abstellen, die sich nicht unerheblich von den für Polen geltenden planwirtschaftlichen Bedingungen unterscheiden. Sofern man die systembedingten Unterschiede der Regulierung und Deregulierung berücksichtigt, kann man die nachfolgenden länderspezifischen Beiträge dennoch mit Gewinn lesen.

Die vier Beiträge des Teils II beschäftigen sich mit der Umweltpolitik und der Elektrizitätswirtschaft in Polen und der Bundesrepublik Deutschland. Damit sind Bereiche angesprochen, bei denen externe Effekte und natürliche Monopole den Anlaß für die staatliche Regulierung bilden. Diese Umstände ergeben jedoch nur für Marktwirtschaften einen gewissen Sinn. In Planwirtschaften wie früher in Polen erstreckte sich die staatliche Planung und Regulierung auf alle Bereiche unabhängig, ob Monopole, Oligopole oder sonstige Marktstrukturen und Externalitäten vorlagen.

In Teil III sind vier Beiträge zusammengefaßt, die sich mit der Regulierung und Deregulierung des Gesundheitswesens und der Wohnungswirtschaft befassen. In Marktwirtschaften wird die staatliche Regulierung dieser Bereiche mit der Korrektur falscher oder verzerrter Präferenzen, also mit der These von den meritorischen Gütern legitimiert. Mit diesem Argument lassen sich die Besonderheiten beider Bereiche in Planwirtschaften wiederum nicht erfassen, weil die staatliche Planung ihrem Anspruch praktisch auf die Meritorisierung aller Konsumgüter ausgerichtet war.

In Teil IV werden die Deregulierungsversuche im Luftverkehr, in der Industrie, im Binnenhandel und in der staatlichen Forschungs- und Entwicklungsförderung untersucht. Die auf Polen bezogenen Übersichten machen deutlich, daß die Regulierung bzw. Deregulierung der Industrie und des Binnenhandels keine markanten Besonderheiten gegenüber anderen Bereichen wie etwa dem Verkehrssektor aufweisen, der in Marktwirtschaften häufig als ein regulierungsbedürftiger Ausnahmebereich angesehen wird.

In Teil V werden Bereiche näher beschrieben, in denen die Regulierung historisch aus vielerlei Gründen gewachsen ist. Dazu zählen die Arbeits- und Kapitalmärkte sowie der Außenhandel. Die länderspezifischen Beiträge zeigen vor allem die Potentiale für eine umfassende Deregulierung auf und deuten auch neuartige Regulierungserfordernisse an.

Der Sammelband wird mit einer anregenden Analyse der politischen und interessenbedingten Restriktionen der Deregulierungspolitik abgeschlossen. Die Argu-

mente stützen sich auf die ökonomische Theorie der Demokratie und der Verbände. Danach weist die Deregulierungspolitik die Merkmale eines öffentlichen Gutes auf, dessen Bereitstellung auf die bekannten Schwierigkeiten stößt und tatkräftige politische Unternehmer erfordert, die die Entstaatlichungspolitik mutig im Kräftefeld der Interessen durchzusetzen vermögen. Diese Qualitäten werden in noch stärkerem Maße für die anstehende umfassende Reformpolitik in Polen verlangt. Ungeachtet vergleichbarer politischer Hemmnisse und Versuchungen sollte nicht übersehen werden, daß die Transformation der ehemals staatlich geplanten Wirtschaft Polens in eine Marktwirtschaft ungleich schwieriger als die bundesdeutsche Deregulierungspolitik ist. Die durchwegs lesenswerten Beiträge dieses Sammelbandes und besonders die der polnischen Autoren verdeutlichen die politischen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten jeglicher Deregulierungspolitik.

H. Leipold, Marburg/L.

Ahlheim, Michael / Rose, Manfred: Messung individueller Wohlfahrt. Springer Verlag, Berlin/Heidelberg 1989. 53 Abb., VIII, 336 S. Brosch. DM 49,80.

Weitgehender Konsens herrscht in der ökonomischen Literatur, daß im Mittelpunkt jeder Wohlfahrtstheorie und Wohlfahrtspolitik das Wohlbefinden (die Wohlfahrt) der Individuen in der Gesellschaft zu stehen hat. Wenn man diese individuelle Wohlfahrt messen will, muß man *theoretische Maßkonzepte* und *Verfahren zur Ermittlung der zu messenden Größen* entwickeln. Bei den *Maßen* wird man mit allgemeiner Zustimmung fordern können, daß sie in Übereinstimmung mit der individuellen Präferenzordnung sind (ob korrigiert durch Überlegungen zur Meritorik und Demeritorik sei dahingestellt), bei den *Ermittlungsverfahren* wäre der (alleinige) Rückgriff auf empirische Daten, zumindest aber auf empirisch fundierte Schätzungen von Verhaltensfunktionen (z.B. Nachfragefunktion) wünschenswert.

Wie der Titel des vorliegenden Werkes von Ahlheim/Rose, „Messung individueller Wohlfahrt“, zu Recht vermuten läßt, geht es nun in diesem Buch sowohl um die Analyse solcher *Maße* auf ihre Konsistenz mit der individuellen Präferenzordnung als auch um die Untersuchung der (theoretisch erörterten) *Ermittlungsverfahren* auf ihre empirische Fundierung hin. Im Mittelpunkt steht dabei ein systematisch angelegter Überblick über Maße, die in der Literatur bereits vorgeschlagen wurden.

Die Analyse erfolgt durchgängig so, daß zunächst die Übereinstimmung des Maßes mit der individuellen Präferenzordnung anhand dreier Forderungen, einer Indikatorbedingung, einer Ordnungsbedingung und eines Zirkularitätskriteriums überprüft wird. Anschließend kommt es zur Analyse der „empirischen Operationalität“. Meist geht es dabei um die Klärung der formal-mathematischen Beziehungen der Maße zu empirischen Güternachfragefunktionen und um die Verfahren, wie ausgehend von solchen Nachfragefunktionen die Maßwerte praktisch ermittelt werden können. Auf diese Fragen ‚empirischer Operationalität‘ wird mit erheblichem formalem Aufwand großer Wert gelegt. Bei den wohl zentralen Maßen, den Nutzeneinkommensmaßen mit der herausragenden Stellung der ‚money-metric-utility‘ Meßmethode, nimmt die algebraische und graphische Darstellung des Maßes und die Zuverlässigkeitsprüfung (Übereinstimmung mit der individuellen Präferenzordnung) nur gut 16 Seiten in Anspruch, während man sich bei der wesentlich stärker mathematisch geprägten Darstellung der Berechnungsverfahren durch 21 Seiten durcharbeiten muß.

Abgesehen vom 72seitigen Anhang der haushaltstheoretischen Grundlagen ist das Werk in fünf Teile gegliedert. Nach einer Einführung in Teil I, der die Bedeutung der

ZWS 112 (1992) 1

Messung individueller Wohlfahrt vor dem Hintergrund von Ansätzen zur Ermittlung gesellschaftlicher Wohlfahrt herausarbeitet (S. 1 - 8) werden im quantitativ gewichtigsten Teil II (S. 9 - 136, mehr als 50 % des Textes ohne Anhang) verschiedene bekannte Variationsmaße zur Messung von Wohlfahrtsänderungen vorgestellt. Auf dem Weg von sehr einfachen, aber theoretisch wenig überzeugenden Maßen zu immer anspruchsvolleren, komplexeren Maßstäben beginnt dieser Teil in Kapitel 3 mit den Laspeyres- und Paasche-Produktionsmaßen. Für jemanden, der die Verwendung formaler mathematischer Darstellungsweisen danach beurteilt, ob sie für das ökonomische Verständnis hilfreich und notwendig ist, liegt in diesem Kapitel angesichts der materiell einfachen Sachlage eine Überformalisierung vor.

Diese Kritik ist nicht mehr angebracht, wenn in den beiden folgenden Kapiteln (4 und 5) überprüft wird, ob und unter welchen Bedingungen die Veränderung der Marshallischen Konsumentenrenten ein brauchbarer Maßstab für die Veränderung der individuellen Wohlfahrt ist. Diese Überprüfung läuft letztlich auf die Frage hinaus, unter welchen Bedingungen die individuelle Präferenzordnung so dargestellt werden kann, daß der Grenznutzen des Einkommens konstant ist. Die von Marshall selbst vorgeschlagene Lösung (Kap. 4) entpuppt sich nur als eine Speziallösung der allgemeinen Lösung (Kap. 5), bei der die nicht-kompensierten Kreuz-Preis-Effekte symmetrisch sind.

Völlig unabhängig von der Gestalt und den Eigenschaften der Nachfragefunktionen erweist sich die Eignung der Nutzeneinkommensmaße (Samuelson, Hicks), die als Wohlfahrtsindikatoren im zentralen Kapitel 6 abgehandelt werden. Indem die tatsächlichen Änderungen in den Güterpreisen und dem Einkommen umgerechnet werden in Einkommensvariationen bei vorgegebenen Preisstrukturen, gewinnt man mit diesen Variationen einen zuverlässigen Wohlfahrtsindikator beim Vergleich auch verschiedener staatlicher Aktivitäten, wenn nur die Preisstruktur konstant gehalten wird. Dies ist beim generellen Nutzeneinkommensvariationsmaß (money-metric-utility-Meßmethode) der Fall (S. 60 - 67), so daß dieses Maß den Test auf theoretische Eignung glänzend übersteht. Da inzwischen Wege entwickelt worden sind, wie aus den Kenntnissen der empirisch ermittelbaren normalen Nachfragefunktionen über das Konzept der indirekten Nutzenfunktion oder der kompensierten Nachfragefunktion die Nutzeneinkommen praktisch exakt berechnet werden können (S. 76 - 96), ist auch die empirische Operationalität gewährleistet.

Mit den Nutzeneinkommensmaßen ist der (konzeptionelle) Überblick über die Variationsmaße beendet. Es ist der finanzwissenschaftliche Background der Autoren, der zum Abschluß des Teils II in Kap. 7 eine gesonderte Analyse der Steuerlastmaße verständlich werden läßt. Dementsprechend wird auch zunächst gezeigt, wie Steuerlasten als Wohlfahrtsverluste mit Hilfe der verschiedenen Variationsmaße erfaßt und berechnet werden können. Zumindest hilfreich für das Gesamtverständnis wäre es jedoch gewesen, wenn irgend etwas zur (zwangsläufig mit den Steuereinnahmen verknüpften) Verwendung der Steuern gesagt worden wäre, ist doch zumindest die materielle Höhe der Steuerlast abhängig von der Art der Verwendung (wenn nicht sogar allein die spezifische Inzidenz als reine Steuerlast akzeptiert wird). Eine bisher unbestrittene Ordnung von alternativen Zuständen oder Projekten entsprechend den Wohlfahrtsvariationen ist jetzt jedenfalls nicht mehr vertretbar, wenn als Variationen allein die Steuerlasten (bei Nichtbeachtung der Leistungseffekte) berechnet werden. Die Ausführungen von Ahlheim/Rose erwecken aber den gegenteiligen Eindruck, ohne die dafür notwendigen (unrealistischen) Bedingungen explizit zu machen.

Der finanzwissenschaftlichen Ausrichtung entsprechend wird anschließend analysiert, ob und unter welchen Bedingungen die Zusatzlasten der Besteuerung zur wohl-

fahrtsmäßigen Beurteilung von (alternativen) Steuersystemen (S. 105 - 125) oder (alternativen) Änderungen eines Steuersystems (S. 126 - 136) herangezogen werden können. Formal sehr aufwendig wird für beide Fälle zunächst nur eine Selbstverständlichkeit nachgewiesen, daß nämlich die Zusatzlast nur bei gleicher direkter Last ein eindeutiges Ordnungskriterium für die individuelle Wohlfahrtseinschätzung abgeben kann.

Die ganze Analyse, insbesondere aber die Kritik an der Literatur und generell an der Zusatzlastkonzeption wirkt etwas doktrinär. Manche Verdikte wären nicht so krass ausgefallen, wenn alternativen Konzepten und Abgrenzungen der Fragestellungen nachgegangen worden wären, statt allein die Mathematik zum gestrengen Schiedsrichter einer einmal gesetzten engen Fragestellung zu machen. Dies gilt z.B. für das Urteil über eine Zusatzlastenkonzeption bei einer Steuersystemänderung wie von Hotelling/Harberger vorgeschlagen – „schlechthin völlig unbrauchbar“, S. 136 –, obwohl diese Konzeption bei marginalen Änderungen mit der selbst vorgeschlagenen Zusatzlastkonzeption übereinstimmt und obwohl sie auch jenseits marginaler Betrachtung als Referenzbudgetlastkonzeption (Wiederausschüttung der Mittel als lump-sum Transfer) wertvolle analytische Dienste leisten kann. Selbst wenn die steuerliche Zusatzlast kein zuverlässiger eigenständiger Indikator für Wohlfahrtsurteile sein sollte – bei gleichen Steuer(mehr)einnahmen ist sie es ja immerhin, mit u. U. gewichtigen Steuerreformimpulsen – so können das Konzept und die Höhe doch z.B. in Kombination mit der Idee der ‚Zusatzerträge‘ öffentlicher Ausgaben auch für Wohlfahrtsurteile von großem Wert sein.

In Teil II wird an sich schon die ganze Arbeit der Evaluierung von Wohlfahrtsmaßen geleistet. Bezieht man die besprochenen Variationsmaße auf eine Standardwohlfahrtsgröße, ist man bei einer Indexgröße, und die Veränderung dieses Index liefert genauso wie das Variationsmaß selbst ein Urteil über Politikalternativen aus dem Blickwinkel der individuellen Wohlfahrt. So interpretiert verwundert es nicht, daß einem in Teil III der Arbeit, der sich einer großen Anzahl formal z. T. sehr anspruchsvoller Indexmaße widmet, vieles bekannt vorkommt, weil das Maß im Kern (theoretische Eignung und empirische Operationalität) letztlich bereits ausgiebig in Teil II abgehandelt wurde. Die atomistischen Mengenindizes und Preisindizes führen alle wieder zu dem Problem der Laspeyres- und Paasche-Variationsmaße, und die funktionalen Mengen- und Preisindizes sind durchweg analog entweder zur Nutzinkommensvariation oder zur Kompensierenden oder Äquivalenten Variation zu sehen. Man hätte es bei der (informativen) Herausarbeitung dieser Analogien bewenden lassen sollen, statt den Teil III gleichwertig neben dem Teil II zu stellen und damit den Grund vieler vermeidbarer Wiederholungen zu schaffen. Einzig mit der Distanzfunktion wird ein Verfahren zur Wohlfahrtsmessung vorgestellt, das bei den Variationsmaßen kein Pendant aufweist (S. 169 - 194).

Wenn in Teil IV ‚Wohlfahrtsmessungen im intertemporalen Kontext‘ vorgestellt werden, so handelt es sich letztlich nur um die Anwendung bisher entwickelter Meßideen auf die Wohlfahrt eines Individuums über mehrere Perioden hinweg, im Extrem auf eine Art Lebenswohlfahrt. Zur Vereinfachung wird in der Analyse von Unsicherheit und Risiko vollständig abgesehen. Der Diskontsatz kann in der bekannten Weise als Faktor interpretiert werden, der die zukünftigen Güter verbilligt. Vor diesem Hintergrund zeigt Kapitel 11 sehr eingängig vor allem die Analogie intertemporaler Wohlfahrtsmessungen zu den Variationsmaßen des Teils 2, während Kapitel 12 speziell belegt, daß abdiskontierte periodische Äquivalente Variationen eine obere Schranke für die tatsächliche Äquivalente Variation abgeben, während umgekehrt bei der Kompensierenden Variation durch diese Abdiskontierungen eine untere Schranke für die richtige kompensierende Variation ermittelt wird. Gerade weil das

Kapitel 12 formal-mathematisch wieder sehr anspruchsvoll ist, hätte der Hinweis (oder Nachweis) gut getan, daß es bei dieser Abdiskontierung mit dem Diskontsatz vor oder nach Durchführung der politischen Maßnahme um die gleichen Aspekte geht, die in Kapitel 3 bei den Variationsmaßen nach Laspeyres und Paasche (mit den Preisen vor oder nach Durchführung der politischen Maßnahme) angesprochen wurden.

Zum Abschluß des Buches wird in Teil V (Kapitel 13) doch noch ein neues Variationsmaß eingeführt, das sogenannte „Äquivalente Surplus“. Sind in einer Wirtschaft für ein Individuum Güter rationiert, so könnte man Wohlfahrtsänderungen in Einkommenseinheiten bei konstant gehaltenen Preisen und konstantem Volumen der rationierten Güter messen. Da jetzt mit dem Einkommen nicht mehr alle Güter variieren können, sprechen Ahlheim/Rose von einem Surplus-Maß, von Hicks noch viel restriktiver bei Variation nur eines Gutes verwandt. Es wird gezeigt, daß dieses Surplus-Maß die wesentlichen gewünschten theoretischen Eigenschaften aufweist.

Ahlheim/Rose werden nicht müde zu betonen, daß die Wohlfahrtsmaße nur Möglichkeiten zur Beschreibung einer ordinalen Präferenzordnung sind, daß von ihnen deshalb trotz kardinaler Werte auch nicht mehr zu erwarten ist, als von der ordinalen Präferenzordnung selbst (z.B. S. 6, 9, 12, 103). Nun wird man keinen Beobachter daran hindern können, die (ethischen) Gewichte individueller Wohlfahrtsänderungen von seiner Vorstellung darüber abhängig zu machen, wie sich das tatsächliche Wohlbefinden der Individuen verändert, wenn ein monetäres Wohlfahrtsmaß eine bestimmte Veränderung aufweist. Für diesen Umsetzungsprozeß sind nach subjektivem Empfinden der Beobachter sicher die verschiedenen Wohlfahrtsmaße sehr unterschiedlich geeignet, selbst wenn sie alle gleichermaßen die ordinale Präferenzordnung richtig widerspiegeln. Da die Messung der individuellen Wohlfahrt vor allem als Vorstufe eines gesellschaftlichen Urteils von Interesse ist, dafür aber die „Beobachter“ (Politiker) in der Regel die Messungen in subjektive Urteile über Wohlbefindensänderungen umsetzen dürften, hätte diese Eignungsfrage zu einem eigenständigen Beurteilungskriterium führen können. Implizit wird in dem vorliegenden Werk diesem Gedanken in gewissem Umfang auch Rechnung getragen, spielen doch die Einkommensvariationen bei herrschenden Preisen (z.B. als Äquivalente Variation) eine herausragende Rolle, so auch im letzten Kapitel bei vorgegebener Menge der rationierten Güter. Von diesem Maß ausgehend wird es wohl für die meisten Beobachter relativ leicht sein, eine Vorstellung über Wohlbefindensänderungen zu entwickeln, während z.B. Indexmaße auf der Basis von Distanzfunktionen in dieser Hinsicht kaum weiterhelfen. Die ständige Betonung der nur ordinalen Aussagemöglichkeit der unterschiedlichen Wohlfahrtsmaße lenkt von dieser Aufgabe einer Wohlfahrtsmessung eher ab.

Insbesondere bei der Frage empirischer Operationalität, bei der es um die Ableitung der Meßwerte aus empirischen Daten oder empirisch geschätzten Nachfragefunktionen ging, war der Rückgriff auf anspruchsvolle formal-mathematische Verfahren und im Vorfeld davon eine stark formalisierte Darstellungsweise der Zustände und Probleme notwendig. Insgesamt liegt aber ein Formalisierungsgrad vor, der für einen Ökonomen, der die Mathematik als Hilfswissenschaft versteht, an vielen Stellen weit über das notwendige Maß hinausgeht, während die ökonomische Deutung von Fragestellungen, Ergebnissen und Zusammenhängen eher knapp ausfällt. So wird vieles formal bewiesen, was schon durch einfachsten Augenschein z.B. mit Hilfe von Graphiken eindeutig und aus der Literatur auch lang bekannt ist, ohne daß durch den Beweis selbst irgend etwas Weiterführendes gebracht wird (z.B. beim Nachweis des Nutzenmaximums bei rationierten Gütern S. 234/5). Positiv herauszustellen ist die konsequente graphische Erläuterung der wesentlichen Konzepte und Ergebnisse, die

letztlich immer wieder zu den ökonomischen Fragestellungen zurückführt. Man hat aber bei der vielfältigen Analyse formaler Details nicht immer den Eindruck, daß die Dominanz der ökonomischen Problemstellung über die mathematische Problemstellung gewährleistet ist.

Ahlheim/Rose geben mit dem vorliegenden Werk einen umfassenden Überblick über Maße und die Messung individueller Wohlfahrt. Dieser Überblick ist von großem Wert, werden doch die in der Literatur weit verstreuten Maße hier erstmals systematisch nach einheitlichen Kriterien geordnet und gewertet, mit besonderer Gewichtung der empirischen Operationalität, und sind doch weiterhin die individuellen Wohlfahrtsniveaus als wichtigstes Argument gesellschaftlicher Wohlfahrtsfunktionen zu sehen. Die Untersuchung ist formal-mathematisch anspruchsvoll – zum großen Teil durch die Maße selbst bedingt – und frei jeglicher formaler Mängel. Insbesondere die Anwendung der Maße im intertemporalen Kontext (Teil IV) ist materiell weiterführend und dürfte noch zu vielen weiteren neuen Erkenntnissen führen. Vor diesem Hintergrund muß die vorgebrachte Kritik für die Gesamtwürdigung verblasen, auch wenn die gelegentlich überbordende Mathematisierung genauso wie die Vernachlässigung von Größen wie Freizeit, Arbeitsbedingungen, Risiko usw. einer wünschenswerten weiten Verbreitung des Werkes unter wohlfahrtsökonomisch Interessierten etwas im Wege stehen dürfte.

R. Lüdeke, Passau

Moser, Peter: The Political Economy of the GATT. With Application to U.S. Trade Policy. Verlag Rüegger, Grusch 1990. 156 S. Fr. 38,-.

Dieses Buch enthält eine kompakte Einführung in die Theorie der politischen Ökonomie des Protektionismus am Beispiel der USA. Es ist allerdings nicht, wie der Titel erwarten läßt, eine eingehende Untersuchung der politischen Ökonomie des GATT. Eine solche wäre durch Arbeiten von Tumlrir und insbes. Petersmann schon gut vorbereitet gewesen. Tatsächlich stützt sich Moser neben amerikanischen Werken wesentlich auf diese Literatur, geht aber, was das GATT betrifft, kaum darüber hinaus. Wer somit eine detaillierte Auseinandersetzung mit den Regeln und Institutionen des GATT aus der Sicht der politischen Ökonomie erwartet, wird von diesem Buch enttäuscht sein. Wer jedoch eine prägnante Einführung in die institutionelle Verfassungstheorie der politischen Ökonomie am Beispiel der amerikanischen Handelspolitik und die diesbezügliche, v.a. amerikanische Literatur sucht, wird gut bedient. Hierin liegt das Hauptgewicht der Arbeit. Nicht zuletzt aufgrund der gelungenen Darstellung der wesentlichen Gedanken des Verfassungsansatzes der politischen Ökonomie erscheint das Buch auch für Rechts- und Politikwissenschaftler von Interesse.

Zur Arbeit im einzelnen: Sie besteht aus drei Teilen, einer Erörterung des Ansatzes der „constitutional economics“ und seiner Anwendung auf das GATT, einer Untersuchung der Bedeutung der Reziprozität für die innerstaatliche Handelspolitik am Beispiel der USA und einer Interpretation der Durchführung internationaler Handelsabkommen der USA mit Hilfe des principal agent-Ansatzes der Unternehmenstheorie. Aus der Sicht des ökonomisch gebildeten Völkerrechtlers sollen hier weniger die methodischen Feinheiten der Untersuchung als deren Ergebnisse gewürdigt werden.

Im ersten Teil gibt Moser eine übersichtliche Einführung in die Konzepte des Verfassungsansatzes der politischen Ökonomie bzw. des public choice-Ansatzes und der Theorie der öffentlichen Güter. Sie ist stark am Denken Jan Tumlrir's orientiert, das seinerseits von Hayek und den deutschen Ordoliberalen, wie insbesondere Franz Böhm und Wilhelm Röpke geprägt war. Es kann hier nicht der Ort sein, die Gültigkeit

ZWS 112 (1992) 1

dieser Ansätze für die heutige Zeit im Detail zu hinterfragen, doch erscheint etwa das von Tumlrir propagierte Ideal eines Rückzuges des Staates aus der internationalen Handelspolitik nach dem Muster des 19. Jahrhunderts angesichts der ungleich größeren Bedeutung des internationalen Handels für die einzelnen Volkswirtschaften heute wenig realistisch. Nach diesen grundsätzlichen Erörterungen folgt ein Abschnitt über die Verfassungsfunktion internationaler Übereinkommen am Beispiel des GATT. Die Verfassungsfunktion des GATT wird in einer erhöhten Bestandsgarantie der Norm durch das Völkerrecht und deren Absicherung durch internationale Institutionen gesehen, die einer Umverteilung von Eigentumsrechten im nationalen Bereich aufgrund des *lobbying* von *pressure groups* zusätzlichen Widerstand bieten soll. Dadurch kommt völkerrechtlichen Regelungen eine ähnliche Funktion wie nationalem Verfassungsrecht zu, mit Tumlrir wird die internationale Wirtschaftsordnung als zweite Linie nationaler verfassungsrechtlicher Absicherung verstanden (S. 27).

Sodann wird anhand von vier Prinzipien der Rechtsordnung des GATT, nämlich den Grundsätzen der Nichtdiskriminierung bzw. der Meistbegünstigung (Art. I), offener Märkte (Art. II, XI), der Inländergleichbehandlung (Art. III) und der Transparenz (Art. X u. a.) diese Hauptthese illustriert, um schließlich auf das Problem der Rechtsdurchsetzung einzugehen, wo Tumlrir und Petersmann gefolgt wird, die für eine Einklagbarkeit völkerrechtlicher Verpflichtungen vor nationalen Gerichten eintreten. Die Probleme dieses Ansatzes werden nur gestreift. So wäre auch die damit verbundene geringere Bereitschaft der Staaten, völkerrechtliche Verpflichtungen einzugehen zu berücksichtigen. Dies ist der einzige Teil, in dem Moser direkt auf das GATT eingeht.

Der zweite Teil befaßt sich mit dem Einfluß des Reziprozitätsgrundsatzes des GATT auf die nationale Handelspolitik. Während die Rolle der Reziprozität der Handelsliberalisierung durch die Wirtschaftstheorie nicht erklärbar sei, biete die politische Ökonomie geeignete Erklärungsansätze, was am Beispiel der Entwicklung des Modells eines politischen Gleichgewichtszollsatzes demonstriert wird. Zur Anwendung auf das GATT werden drei Hypothesen formuliert: Die GATT-Reziprozität läßt einen Abbau des Zollschatzes erwarten; bei effektiver Zollbindung haben Unternehmenszyklen (business cycles) einen geringeren Einfluß auf die Zölle als in der Zeit vor dem GATT; wo GATT-Verhandlungen hinsichtlich nicht-tarifärer Handelsschranken erfolgreich sind, wird der Substitutionseffekt zwischen tarifären und nicht-tarifären Instrumenten in späteren Verhandlungsrunden verringert. Diese Hypothesen werden aufgrund von Daten der amerikanischen Handelspolitik zwischen 1895 und 1986 getestet, wobei als nicht-tarifäre Variable die Häufigkeit von Anti-Dumpingverfahren herangezogen wird. Die Ergebnisse bestätigen im wesentlichen die Erwartungen. Freilich bleibt zu fragen, inwieweit die geradezu explosionsartige Vermehrung von Anti-Dumpingverfahren als Indikator für Substitution durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse nach den Liberalisierungserfolgen der Kennedy-Runde hinsichtlich der Zölle ausreichend erklärbar ist. Hier dürfte die allgemeine Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der USA zusammen mit der spezifisch amerikanischen Tendenz eines extensiven Gebrauchs der Handelsgerichtsbarkeit bzw. quasi-gerichtlicher Verfahren die hauptsächliche Ursache für die rasche Zunahme des Verfahrensprotektionismus sein.

Insgesamt bleibt die Frage nach dem Nutzen solcher Untersuchungen, wenn ein Hauptergebnis die Bestätigung ist, daß durch die Einrichtung des GATT die Zölle niedriger waren als sie ohne das GATT gewesen wären (S. 82), oder daß bei zunehmenden Vorteilserwartungen aus reziproken internationalen Verhandlungen für die Exportindustrien die Aufnahme solcher Verhandlungen eine größere Wahrscheinlichkeit aufweist (S. 83).

Der dritte Teil des Buches untersucht die Durchführung internationaler Handelsabkommen in den USA auf Grundlage der aus der Unternehmenstheorie stammenden „principal agent“-Interpretation, wobei die Rolle des Präsidenten als principal agent des Kongresses im Mittelpunkt steht. Vom GATT ist hier nicht mehr die Rede. Der Autor befaßt sich am Beispiel der amerikanischen Handelsgesetzgebung zwischen 1934 und 1974/88 mit der Frage der Bestimmungsgründe für die Delegation der Kompetenz zur Führung der Handelspolitik und damit das Verhältnis zwischen US-Kongreß und Exekutive in der Handelspolitik als Beitrag zur Theorie der institutional choice.

Manche Aspekte, wie zum Beispiel die Rolle bilateraler Abkommen in der US-Handelspolitik (S. 91), finden nur oberflächliche Behandlung. Es ist auch nicht neu, daß die Wirksamkeit völkerrechtlicher Vereinbarungen wesentlich von der Art der innerstaatlichen Durchführung abhängt. Die Untersuchung des komplexen politischen Prozesses hinsichtlich der Übertragung von handelspolitischen Kompetenzen des Kongresses auf die US-Verwaltung, vor allem am Beispiel des Reciprocal Trade Agreements Act von 1934, kommt zum Ergebnis, daß damit die freihandelsorientierten Abgeordneten ihrer Politik größere Dauerhaftigkeit verleihen konnten als wenn der für pressure groups sensiblere Kongreß die Zuständigkeit für die Zölle selbst ausgeübt hätte. Insgesamt weist Moser nach, daß durch nationale und internationale Institutionen, worin völkerrechtliche Regelungen inbegriffen sind, eine Verringerung des politisch optimalen Außenschutzes erreichbar ist.

Die Arbeit liefert einen nützlichen Beitrag zum Verständnis der Auswirkungen verschiedener institutioneller Alternativen, was gerade angesichts der Komplexität des handelspolitischen Prozesses, der aufgrund seiner Bedeutung für die Volkswirtschaften immer stärker auch durch externe Faktoren beeinflusst wird, eine beachtenswerte Leistung darstellt. Oft sind die Ergebnisse weniger bedeutsam als der Weg, auf dem sie gewonnen wurden. Hier wurde ein breites theoretisches Feld aufgearbeitet, hier liegen auch die innovativen Ansätze. Offen bleibt angesichts der amerikanischen Besonderheiten die Übertragbarkeit der Ansätze und Ergebnisse auf andere Staaten, zu deren Beurteilung vergleichende Untersuchungen wünschenswert wären.

W. Benedek, Graz

Hoffmann, Johannes: Sparen im Dienst der Altersvorsorge als volkswirtschaftliches Problem (Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, Bd. 78). Köln 1989. 470 S. DM 59,-.

„Umlageverfahren“ und „Kapitaldeckungsverfahren“ sind als Alternativen des Alterssicherungssystems immer wieder diskutiert worden. Obwohl auch die vorliegende Arbeit zunächst das Gegensätzliche betont, wird bald klar, daß Hoffmann statt für eine radikale Ablösung des Umlageverfahrens für eine vorsichtige, schrittweise Ergänzung durch das Kapitaldeckungsverfahren plädiert.

Johannes Hoffmann resumiert einleitend die zentralen Argumente der „allgemeinen Theorie der Alterssicherung“ (S. 7 - 23). Umlagefinanzierte Systeme versprechen für die Versicherten eine dauerhaft höhere Rendite als Kapitaldeckungsverfahren, sofern die Wachstumsrate der beitragspflichtigen Einkommenssumme (in der Regel die Lohnsumme, was dem durchschnittlichen Lohnsatz pro Arbeitnehmer multipliziert mit der Arbeitnehmerzahl entspricht) größer ist als die Verzinsung des Dekungskapitals. Der Übergang vom Kapitaldeckungsverfahren zum Umlageverfahren gestattet es zudem, den zur Rentensicherung erforderlichen Kapitalstock aufzulösen

ZWS 112 (1992) 1

und zusätzlich zu konsumieren, indem die Kapitalstocksicherung durch eine staatlich garantierte Generationenvertragssicherung ersetzt wird. Dieser Übergangsvorteil ist jedoch nur dauerhaft, sofern eine Rückkehr zum Kapitaldeckungsverfahren nicht zur Diskussion steht. Andernfalls trifft die Übergangsgeneration bei der Rückkehr zum Kapitaldeckungsverfahren eine entsprechende Doppelbelastung.

Das zentrale Thema des Buches ist jedoch die Frage des Sparens. Zu Recht kritisiert Hoffmann die oben genannte traditionelle These, im Umlageverfahren könne der nicht erforderliche Kapitalstock zusätzlich konsumiert werden. Nach dieser These hängt das Umlageverfahren vor allem vom Bevölkerungswachstum (besser: vom Wachstum der Versichertengruppe) und die Lohnsatzentwicklung, also vom Wachstum der Lohnsumme ab. Die Lohnsatzentwicklung ist jedoch ihrerseits abhängig von der Arbeitsproduktivität und diese wiederum von der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung (also vom Sparen) (umgekehrt, so möchte man hinzufügen, ist auch die Kapitalverzinsung nicht unabhängig vom Bevölkerungswachstum). Damit rücken Fragen der aktuellen Diskussion in den Mittelpunkt: Da die demographische Entwicklung – wie bereits durch die Rentenreform 1992 eingeleitet – zu einer Beitragssteigerung, aber auch zu einer erheblichen Senkung des (relativen) Alterskonsums führen wird, erscheinen private, kapitalgedeckte Rentenansprüche als (ergänzende) individuelle Problemlösung zunehmend interessant. Kritisiert und kontrovers diskutiert werden jedoch die Möglichkeit einer *volkswirtschaftlichen* Zukunftsvorsorge durch Sparen und die durch Alterssparen zu erwartenden Kapitalmarktverschiebungen.

Nach diesem allgemeinen Überblick folgt eine sehr sorgfältige Auseinandersetzung mit der Bevölkerungsentwicklung und den zu erwartenden „Belastungen der Erwerbsbevölkerung“ durch den zu finanzierenden Alterskonsum, vor allem im nichtindividuellen Umlageverfahren (S. 25 - 54). Selbst die vorsichtigen Prognosen zeigen bei ebenfalls vorsichtiger Interpretation, daß eine zusätzliche private Altersvorsorge bereits heute als aktuelles Problem erkannt werden sollte (S. 54).

Inwiefern eine solche freiwillige Altersvorsorge zu erwarten ist, versucht Hoffmann in einer Analyse des Sparverhaltens, das realistischerweise in Anlehnung an die *Lebenszyklushypothese* zu erklären ist (S. 55 ff.), zu beantworten. Die theoretischen Ableitungen liefern einen eindeutigen Hinweis darauf, daß *staatliche* (umlagefinanzierte) Rentenversicherungssysteme, die private Ersparnis und die volkswirtschaftliche Kapitalbildung verringern. Dadurch werden Arbeitsproduktivität und Wohlstand gegenwärtiger wie zukünftiger Generationen negativ beeinflusst (S. 71 - 91). Die empirische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland (S. 93 - 196) ist vor allem insofern lehrreich, als sauber dargelegt wird, was es mit der volkswirtschaftlichen Sparquote zu messen gilt und was dagegen heute de facto als Sparquote ausgewiesen wird und daß eine empirische Prüfung der Generalfrage (Umlageverfahren und sein Einfluß auf das Sparen) sich auf das Sparverhalten verschiedener *Gruppen* beziehen muß (S. 102 f.). Gleichzeitig liefert dieser Teil einen hervorragenden Überblick über die in der Bundesrepublik vorherrschende Gesamtvermögensverteilung. Insgesamt zeigt sich, daß die Einkommen der nicht mehr erwerbstätigen Generation heute noch ganz überwiegend aus den, nach dem Umlageverfahren gestalteten Systemen der Alterssicherung bestritten werden (S. 190). Unterschiede im Sparverhalten und im Vermögen der Haushalte lassen sich der Tendenz nach durch den Grad der *sozialen* Sicherung erklären (S. 197). Werden die umlagefinanzierten Systeme der Alterssicherung zurückgedrängt, dann ist mit einer entsprechend höheren Ersparnisbildung zu rechnen. Dies stellt jedoch für die Übergangsgeneration eine „Doppelbelastung“ dar. Aus dieser Doppelbelastung ergibt sich eine *politische* Grenze für den Umfang und die Schnelligkeit, in dem und mit der die Umlagesysteme zurückgedrängt werden. An diesem Grundproblem kommt keiner der zahlreichen Vorschläge für eine (*Teil-*)

Rückkehr zum Kapitaldeckungsverfahren vorbei (s. 197 - 222). Schließlich zeigt diese Analyse auch, welch geringen Erkenntniswert statistische Daten haben, wenn sie nicht theoriebezogen abgegrenzt, erhoben, geordnet und aggregiert werden.

Da Alterssicherungssysteme – wie jede Sozialpolitik – von der Ertragskraft der Wirtschaft abhängen, wäre eine Beurteilung von Kapitaldeckungsverfahren bzw. Umlageverfahren unvollständig, würden nicht die Rückwirkungen der Ersparnisbildung (bei Teilrückkehr zum Kapitaldeckungsverfahren) auf den Wirtschaftsprozess untersucht. Gesamtwirtschaftlich gelingt die Alterssicherung durch Ersparnisbildung der Übergangsgeneration dann, wenn diese über entsprechend vermehrte Investitionen Produktions- und Konsummöglichkeiten in die Zukunft transferieren kann. Wie sollen aber über *Mehrsparnis zusätzliche Investitionen* angeregt werden? In seiner gesamtwirtschaftlichen Analyse kommt Hoffman zu dem Ergebnis, daß bei einer auf Geldwertstabilität bedachten Notenbankpolitik eine volkswirtschaftliche Ersparniszunahme (im zu erwartenden Umfang) weitgehend ohne gesamtwirtschaftliche Störungen in zusätzliche Investitionen umgesetzt werden kann (S. 252), die Probleme verringern sich außerdem in einem offenen, eng mit der Weltwirtschaft integrierten Land wie z.B. der Bundesrepublik Deutschland (S. 283 - 304). Betrachtet man die jüngsten Ereignisse im Zusammenhang mit der deutschen Vereinigung, dann erscheint die Vorstellung, vermehrte Ersparnis könne nicht auf entsprechend vermehrte Kapitalnachfrage für Investitionen treffen, nahezu „abwegig“.

Im zweiten Teil seiner Arbeit (S. 337 - 404) analysiert Hoffmann die wirtschaftspolitischen Konsequenzen seiner Analyse. Besonders verdienstvoll ist es, daß Hoffmann aufzeigt, warum sich die Beurteilung des Kapitaldeckungs- und des Umlageverfahrens vor allem auf die langfristigen Wachstumswirkungen stützen muß. Dabei sind *Übergangseffekte* gleichermaßen bedeutsam, wie die langfristige Entwicklung nach Abschluß der Anpassungseffekte. Beide Wirkungsszenarien lassen sich lediglich in gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungs- und Wachstumsmodellen analysieren, die die wichtigsten gesamtwirtschaftlichen Variablen endogenisieren. Dies in hervorragender Weise zu leisten, ist u. E. das Hauptverdienst der vorliegenden Arbeit, die sich wohlthuend von den verbreiteten, häufig auf naiven keynesianistischen, stagnationstheoretischen und saldenmechanischen Zusammenhängen basierenden Beiträgen abhebt. Allein dieser Teil sollte und wird die Rentensystemdiskussion, aber auch die ökonomische Analyse der Sozialpolitik insgesamt anregen (S. 223 - 334). Da die Alternativen „mehr Kapitaldeckungsverfahren bzw. Beibehaltung des Umlageverfahrens“ sich im wesentlichen dadurch unterscheiden, daß bei Verstärkung des Kapitaldeckungsverfahrens ein höheres Kapitalangebot zustande kommt und dieses rentable Anlagemöglichkeiten im Inland und Ausland suchen und finden wird, heißt die generelle, wirtschaftspolitisch relevante Alternative: Abwicklung der demographischen Verschiebungen bei höherem (Kapitaldeckungsverfahren) oder niedrigerem (Umlageverfahren) Einkommensniveau. Für die Wirtschaftspolitik ergeben sich außer der möglichst eindeutigen und frühzeitigen Grundentscheidung zugunsten des Kapitaldeckungsverfahrens keine besonderen spezifischen Probleme: Es geht im wesentlichen darum, die Funktionsfähigkeit der Kapitalmärkte international wie national zu verbessern, um zunehmendes Sparen reibungslos in rentable Anlagemöglichkeiten zu leiten. Das geschieht am besten durch eine Abkehr von einer allokatonsverzerrenden Subventions- und Strukturhaltungspolitik sowie durch einen Abbau von Wettbewerbsbehinderungen und Fehlleitungen bei der Kapitalanlage (so z.B. bei der steuerlichen Privilegierung von Versicherungssparen; S. 363 - 378). Statt Kapitalfehlleitungen zu reduzieren muß die Wirtschaftspolitik alles unterstützen, was das steigende Kapitalangebot in die rentabelsten Anlagemöglichkeiten lenkt. All das sind *allgemeine* Forderungen an eine rationale Wirtschaftspolitik, die durch einen

verstärkten Übergang zum Kapitaldeckungsverfahren lediglich größeres Gewicht erhalten. Spezifischere wirtschaftspolitische Maßnahmen, die durch eine Verstärkung des Kapitaldeckungsverfahrens in der Alterssicherung erforderlich werden, wären dagegen die Zulassung von Wertsicherungsklauseln im Kapitalverkehr, durch die die Rentner vor den Folgen nicht antizipierbarer Inflationsraten geschützt würden (S. 345 - 362). Von eher wieder allgemeiner Bedeutung sind die behandelten geld- (S. 379 - 384) und finanzpolitischen Empfehlungen (S. 385 - 404). Letztere weisen jedoch auch alterssicherungsspezifische Merkmale auf. So wird gezeigt, daß durch Einkommensteuern (auf Zinsen) nicht aber durch Konsumsteuern der intertemporale Einkommenstransfer ins Alter verzerrt wird (S. 390 ff.). Demzufolge wird eine stärkere Konsumbesteuerung gefordert (S. 401). Schwerwiegender sind jedoch die steuerlichen Verzerrungen zwischen unterschiedlichen Anlageformen. Sie zu verringern stellt wiederum eine weitgehend allgemeine Forderung an eine rationale, d.h. Wohlfahrtsverluste vermeidende Finanzpolitik dar (S. 395 ff.). Der Text schließt mit einer kurzen Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse und wirtschaftspolitischen Vorschläge (S. 407 - 414), die bei der Breite und der Verschiedenartigkeit der zur Beurteilung herangezogenen und behandelnden unterschiedlichen Aspekte und Zusammenhänge auch erforderlich ist.

Der Verfasser legt mit dieser Arbeit eine Analyse der beiden gegensätzlichen Finanzierungssysteme für die Alterssicherung – Kapitaldeckungsverfahren versus Umlageverfahren – vor, die sich auf das gesamte Spektrum und die gesamte Breite der ökonomischen Argumentation zu diesem Thema bezieht. Uns sind nur drei wesentliche Aspekte aufgefallen, die zur politischen Beurteilung der beiden alternativen Finanzierungsverfahren ebenfalls von zentraler Bedeutung gewesen wären und die in der Arbeit nur in Nebensätzen angesprochen sind. Das sind einmal polit-ökonomische Aspekte mit der Möglichkeit zu prüfen, ob aus der Sicht der Sparer eine Sicherung ihrer Alterseinkommen über eine garantierte privatwirtschaftliche Eigentumsordnung (Kapitaldeckungsverfahren) oder über einen globalen staatlich garantierten Generationenvertrag (Umlageverfahren) als äquivalent angesehen werden können. Es ist nämlich zu vermuten, daß die „Sicherheit des Zukunftsversprechens“ über einen „individuellen Vermögensschutz des Deckungskapitals“ bzw. über einen „staatlich gesicherten Generationenvertrag“ keinesfalls gleich zu bewerten ist. Die Erfahrungen mit der bundesdeutschen Praxis (vgl. S. 22, 222, vgl. auch die Rentenreform 1992) nähren zusätzliche, polit-ökonomische begründbare Bedenken gegen die Sicherungsleistungen des Umlageverfahrens. Ein zweiter Aspekt, der in einer so breit angelegten Analyse ebenfalls eine explizite Behandlung verdient hätte, wäre die Frage, ob nicht ohnehin aus globalen Portfolio-Überlegungen ein reines Umlageverfahren, aber auch ein reines Kapitaldeckungsverfahren suboptimale Lösungen darstellen und ob nicht allein aus dem Sicherungsgedanken eine *Mischung* aus Kapitaldeckungsverfahren (das an die Rendite des eingesetzten Kapitals gekoppelt ist) und aus Umlageverfahren (das an die Produktivität der aktiven Arbeitnehmerschaft gekoppelt ist) einem Sicherungsoptimum näherkämen. Letzteres wäre besonders deswegen von Interesse gewesen, weil – folgt man der Kernthese des Verfassers – alle realen Optionen in der Alterssicherung einerseits um ein Mehr an kapitalgedeckten Rentenansprüchen gar nicht herumkommen, andererseits aber aus wirtschaftlichen wie auch aus polit-ökonomischen Überlegungen heraus ein kompletter Ersatz des Umlageverfahrens durch ein reines Kapitaldeckungsverfahren nicht möglich ist. Wenn also alle politischen Optionen in einer Mischung aus den beiden Verfahren bestehen, hätte man sich genauere Ausführungen über das optimale Mischungsverhältnis gewünscht. Drittens machen Umlageverfahren einen sehr viel höheren Einfluß des Staates notwendig als Kapitaldeckungsverfahren. Zugunsten des Kapitaldeckungsverfahrens spricht daher auch, daß sich die einzelnen viel stärker eine Alterssicherung entsprechend ihren per-

sönlichen Präferenzen aufbauen können, während sie im Umlageverfahren notwendigerweise mit einer oder mit wenigen Alternative(n) vorliebnehmen müssen. Wohlfahrtsökonomisch ist eine uniforme Lösung bei unterschiedlichen individuellen Präferenzen immer mit Wohlfahrtsverlusten verbunden.

Insgesamt erscheint uns die vorliegende Arbeit als ein Musterbeispiel für eine empirisch gehaltvolle, politisch relevante und theoretisch basierte Analyse sozialpolitischer Probleme. Sie hebt sich wohltuend ab von zahlreichen rein tautologischen Modellanalysen und/oder theorielosen, rein empirischen Partialbetrachtungen. Es ist zu wünschen, daß derartige Analysen zum Normalstandard einer wissenschaftlichen Sozialpolitik werden. Die Breite und Tiefe der verwendeten wirtschaftstheoretischen Grundlegung setzt die Arbeit aber auch gleichzeitig einer gewissen Gefahr aus, wenn Leser sich lediglich durch die (zugegebenermaßen sehr prägnante) Zusammenfassung über den Inhalt der Arbeit unterrichten wollen. Trotz der präzisen Zusammenfassung der zahlreichen Einzelergebnisse kann die Arbeit in den Verdacht geraten, aus einem Katalog weitgehend subjektiver Wirkungseinschätzungen und normativer Politikempfehlungen zu bestehen. Der Leser, der zunächst nur die Zusammenfassung lesen kann, sei daher nochmals darauf hingewiesen, daß es sich um eine Analyse der Alterssicherungsalternativen handelt, die weitgehend auf der Grundlage des „bestverfügbaren theoretischen Wissens“ vorgenommen wird. Subjektive Ansichten und normative Aussagen sind dabei – trotz des gegenteiligen Eindrucks in der Zusammenfassung – weitgehend vermieden.

Wer sich zukünftig zur Frage der Gestaltung des Alterssicherungssystems ernsthaft äußern will, kann daher an diesem Buch von Hoffmann nicht vorbeigehen.

E. Knappe, Trier

Nakhaeizadeh, Gholamreza: Neuklassische und Keynesianische Modelle. Theoretische Analyse und empirischer Vergleich (Studies in Contemporary Economics). Springer Verlag, Berlin/Heidelberg/New York 1989. VIII, 65 Tab., 251 S. Brosch. DM 62,-.

Die von Gholamreza Nakhaeizadeh vorgelegte Arbeit beschäftigt sich mit der theoretischen Darstellung und der empirischen Überprüfung neuklassischer und keynesianischer Makro-Modelle für die BR Deutschland. Das Buch ist in zwei Schwerpunktbereiche aufgeteilt, die unabhängig voneinander gelesen werden können: Der bei weitem umfangreichste Teil (Kapitel 2 – 4, 182 Seiten) behandelt Modelle der Neuklassischen Makroökonomie (NKM) wie sie u. a. von Lucas, Sargent, Wallace und Barro in die Literatur eingeführt wurden. Das Interesse liegt hier in einer (sehr knappen) theoretischen Darstellung dieser Modelle sowie in einem empirischen Vergleich mit einer keynesianischen Alternative auf der Grundlage nicht-genesteter Testverfahren. Der zweite Teil (Kapitel 5, 47 Seiten) baut auf vorangegangenen Publikationen auf und überprüft mit Hilfe Bayes'scher Testverfahren alternative Erwartungsbildungshypothesen und Konsumtheorien. Die Kapitel 1 bzw. 6 sind knappe Einführungen bzw. Zusammenfassungen. Für die Buchbesprechung bietet es sich somit an, beide Teile getrennt zu würdigen.

Zur Neuklassischen Makroökonomie: Nach Nennung dreier Grundsätze der NKM-rationale Erwartungsbildung, Ausrichtungen der Entscheidungen an realen Größen und konsistente und erfolgreiche Optimierung bei gegebener Informationsmenge –, stellt der Autor das Konzept adaptiver und rationaler Erwartungsbildung sowie ihre Eigenschaften vor. Anhand eines sehr einfachen Makro-Modells unter Einschluß rationaler Erwartungen wird eine Phillips-Kurven-Beziehung und hierüber das

ZWS 112 (1992) 1

Postulat der Politik-Neutralität hergeleitet, demzufolge nur nicht-antizipierte Effekte einer Geldmengenpolitik Einfluß auf den Output, gemessen relativ zum Potential-Output, ausüben.

Dieses wichtige und umstrittene Ergebnis der NKM bewertet Nakhaeizadeh wie folgt (S. 21): „Zusammengefaßt ist das Rezept der Neuklassiker für die Geldpolitik die bereits vor 30 Jahren von Friedman formulierte x-Prozent Wachstumsrate. Für die Fiskalpolitik empfehlen sie ebenfalls das, was Friedman vor etwa 40 Jahren für richtig hielt.“ Diese verkürzte Sichtweise wirtschaftstheoretischer und -politischer Implikationen der NKM ignoriert vollständig die wissenschaftlichen Leistungen, die in den nachfolgenden Diskussionen erbracht wurden: zinsorientierte Geldpolitik, sticky prices in neoklassischen Modellen, Erweiterung um Lagerhaltung, Fiskalpolitik und built-in-stabilizers, Endogenisierung des Kapitalstocks etc. Alle diese wichtigen Aspekte der theoretischen Weiterentwicklung werden von Nakhaeizadeh noch nicht einmal in Fußnoten erwähnt.

Die kritische Würdigung der NKM wiederholt bekannte Argumente gegen die Hypothese rationaler Erwartungsbildung, thematisiert das Problem der beobachtungsmäßigen Äquivalenz und verweist auf Probleme der Testbarkeit neoklassischer Modelle: Tests gemeinsamer Hypothesen sowie keine vergleichenden Tests konkurrierender Theorien.

Im dritten Kapitel stellt der Verfasser drei Modellvarianten vor, die zur vergleichenden Überprüfung neoklassischer versus keynesianischer Theorien dienen sollen. Modell I (NK-I) ist eine Variante des „klassischen Modells“ von Sargent, Modell II (NK-II) ist ein Modelltyp, wie er von Barro verwendet wurde, und Modell III (KA) schließlich ist die keynesianische Alternative. Die Modelle sind für eine geschlossene Volkswirtschaft entwickelt. Darüber hinaus haben sie die Eigenschaft, daß sie nicht ineinander genestet sind, so daß Standard-Tests zum Modellvergleich hier nicht anwendbar sind.

Die Spezifikation der einzelnen Modellgleichungen ist eine völlig willkürliche Mixtur aus Theorie und Empirie und für den Leser nicht nachvollziehbar, da weder theoretische noch empirische Argumente für eine derartige Spezifikation angeführt werden. Beispielsweise wird in Sargents klassischem Modell die Outputangebotsgleichung rein theoretisch unter Verwendung des nicht-beobachtbaren Potential-Outputs formuliert, die zur Erwartungsbildung erforderliche Preisgleichung aber rein empirisch: die bis zu vier Quartale verzögerte Preisentwicklung und die um eine Periode verzögerte Arbeitslosenrate treten als erklärende Variablen auf. (S. 42)

Eine derartige Modellspezifikation ist in jeder Hinsicht völlig unbefriedigend und willkürlich – dies um so mehr, als die weiter unten zu behandelnden Schätzergebnisse nach üblichen statistischen Kriterien schlecht sind und auf Fehlspezifikationen schließen lassen.

Die keynesianische Alternative besteht aus einer LM-Gleichung, einer Arbeitslosenrate- und Preisgleichung, die als reduzierte Form-Gleichung des Lohn-Preis-Systems interpretiert wird, und einer zinsunabhängigen IS-Kurve, die neben dem Potential-Output die Politikvariablen Steuersatz, Staatsausgaben und Geldmengenveränderungen beinhaltet.

Eine Erweiterung dieser Modelle für offene Volkswirtschaften wird im vierten Kapitel vollzogen: Die Output- und Arbeitslosenraten-Gleichungen werden jeweils um die zeitgleichen Exporte erweitert, der Wechselkurs wirkt zeitgleich oder um eine Periode verzögert auf die Preisgleichungen bzw. auf die Zinsgleichung in Sargents Modell und auf die Reaktionsfunktion im Barro-Typ-Modell. Die Geldnachfragelei-

chungen bleiben von Außeneinflüssen unberührt. Wie schon für geschlossene Volkswirtschaften, so wird auch hier überwiegend auf eine theoretische Begründung verzichtet.

Alle Modellvarianten für eine geschlossene bzw. offene Volkswirtschaft wurden mit OLS für den Zeitraum 1969.I - 1985.IV mit saisonbereinigten Daten geschätzt. Für Modelle für offene Volkswirtschaften werden zusätzlich Ergebnisse für den Zeitraum 1974.I - 1985.IV vorgestellt. Die OLS-Schätzungen für eine geschlossene Volkswirtschaft werden für vier verschiedene Geldmengenaggregate (Zentralbankgeldmenge, M1, M2 und M3) durchgeführt. Demgegenüber sieht der Autor für die Modelle einer offenen Volkswirtschaft nur noch die Zentralbankgeldmenge in die Analyse ein (eine Ausnahme ist das Sorgent-Modell). Da eine Begründung ausbleibt, ist unklar, ob diese Vorgehensweise zugunsten oder zuungunsten eines der zu überprüfenden Modelle ausfällt.

Von den ca. 70 OLS-Schätzungen für die verschiedenen Modellvarianten und Schätzzeiträume entsprechen höchstens 10 Gleichungen den statistischen und ökonomischen Anforderungen: Entweder ist keine erklärende Variable signifikant von Null verschieden (einige Reaktionsfunktionen) oder nur wenige sind signifikant von Null verschieden; wichtige theoretische Variablen weisen falsche Vorzeichen auf: z. B. übt der Preisüberraschungsterm in der Outputangebotsgleichung des NK-I-Modells einen signifikanten *negativen* Einfluß auf den Output aus, im keynesianischen Modell führt eine *Steuererhöhung* zu einem *Anstieg* des Sozialprodukts; mit Ausnahme der Exporte trägt keine für die Außeneinflüsse eingeführte Variable zum Erklärungsgehalt der Gleichungen bei etc. Alles dies wird von Nakhaeizadeh entweder überhaupt nicht kommentiert oder aber noch, wie im Falle der Outputgleichung im NK-I-Modell, als empirische Bestätigung der Theorie interpretiert: „Die neuklassische Hypothese, daß unter RE (rationalen Erwartungen; H. S. B.) die nichtantizipierte Änderung des Preisniveaus signifikanten Einfluß auf die realen Größen wie Output und Arbeitslosigkeit hat, kann in beiden Schätzperioden lediglich für die Outputgleichung bestätigt werden.“ (S. 154) Zu diesen „Unstimmigkeiten“ gegenüber theoretischen Ergebnissen kommt hinzu, daß Nakhaeizadeh keinen einzigen Test durchführt, der Aufschluß darüber gibt, ob das geschätzte Modell überhaupt den theoretischen Anforderungen entspricht und mit den Daten kompatibel ist. Zu denken ist hier an Tests auf weißes Rauschen für die Überraschungsterme, an F-Tests, wie sie von Barro für sein Modell durchgeführt wurden etc. Für den gesamten Untersuchungszeitraum schätzt der Verfasser die beiden neuklassischen Modelle mit einem nichtlinearen simultanen Schätzverfahren. Abgesehen davon, daß Nakhaeizadeh diese Schätzungen nicht bzw. nur äußerst knapp kommentiert, bleibt er auch auf halbem Wege stehen, da er keine Tests auf Gültigkeit der Annahme rationaler Erwartungen bzw. der Politikneutralität bzw. der gemeinsamen Gültigkeit beider Hypothesen durchführt. Die Ergebnisse dieser Tests gäben Aufschluß, ob das unterstellte Modell überhaupt mit den Daten kompatibel ist und korrekte theoretische Ergebnisse produziert. Dies ist m. E. eine Mindestanforderung, wenn ein seriöser Vergleich zwischen neuklassischen und keynesianischen Modellen durchgeführt werden soll.

Diese Chance hat Nakhaeizadeh nicht zu nutzen verstanden. Somit bleibt, daß die nachfolgenden Tests auf der Grundlage schlecht bis fehlspezifizierter Modelle durchgeführt werden, mit denen sich weder Neuklassiker noch Keynesianer identifizieren können.

Da die zu vergleichenden Modelle nicht ineinander genestet sind, können Standardtestverfahren nicht verwendet werden. Deshalb wählt Nakhaeizadeh die folgenden Tests aus, die im Anhang zu Kapitel 3 gut und ausführlich beschrieben sind:

- 4 Tests, die auf Anpassungskriterien beruhen (Akaike's Informationskriterium, Schwartz-Kriterium, Prediction-Kriterium und das bereinigte Bestimmtheitsmaß)
- 3 Einzelgleichungstests (N-Test von Cox, J-Test von Davidson und MacKinnon, klassischer F-Test)

Diese sieben Tests gelten nur für Einzelgleichungsmodelle, so daß Nakhaeizadeh gezwungen ist, jeweils paarweise Vergleiche durchzuführen, d. h. z. B. für die Outputgleichung die Vergleiche NK-I vs. KA und NK-II vs. KA. Es ist unmittelbar einsichtig, daß zumindest zwei Probleme mit dieser Teststrategie verbunden sind: erstens, daß z. B. der Output der neuklassischen und die Arbeitslosenrate der keynesianischen Theorie folgt. Und zweitens, aufgrund der Vielzahl der Tests können sich widersprechende Ergebnisse einstellen. Da keine Wertung der Tests bezüglich ihrer Entscheidungskraft vorgenommen wurde, ist es dem Leser überlassen, daß ihm „genehme“ Ergebnis zu ermitteln.

In der Tat folgen die Testergebnisse einer reinen Beliebigkeit. Dies sei exemplarisch für die Modelle einer geschlossenen Volkswirtschaft gezeigt. Betrachten wir zuerst die Outputgleichung: Die Anpassungskriterien präferieren im wesentlichen eine neuklassische Version; der N-Test verwirft das NK-I-Modell zugunsten der KA, aber er verwirft auch die KA zugunsten von NK-I. Eindeutiger ist der Vergleich KA versus NK-II, der zugunsten des Barro-Modells ausfällt. Der J-Test verwirft die Neuklassik zugunsten der keynesianischen Alternative, umgekehrt aber verwirft er auch die keynesianische Alternative zugunsten der Neuklassik. Der F-Test schließlich fällt im Vergleich von NK-I und KA zugunsten des klassischen Modells aus, beim Vergleich NK-II und KA liefert er allerdings keine Entscheidung.

Für die Preisgleichung führen die Anpassungskriterien und der N-Test zu keiner Entscheidung. Der J-Test ist lediglich im Vergleich NK-I versus KA schlüssig, folgt man der Argumentation von Nakhaeizadeh. Allerdings liegt hier (wie an einigen anderen Stellen auch) ein Irrtum des Autors vor, da die Prüfwerte auf dem 5 %-Niveau signifikant sind, so daß auch der J-Test zu keiner Entscheidung führt.

Für die Arbeitslosenraten-Gleichung sprechen die Tests und Anpassungskriterien überwiegend für die keynesianische Alternative. Aufgrund dieser Vielzahl von Ergebnissen ist Nakhaeizadeh's Aussage, daß insgesamt die Ergebnisse zugunsten der keynesianischen Alternative sprechen, nicht haltbar (S. 109).

Zur Erwartungsbildung und alternative Konsumtheorien: Dieser zweite Teil der Arbeit befaßt sich mit makroökonomischen Konsumtheorien unter Berücksichtigung rational gebildeter Erwartungen. Überprüft mit Hilfe Bayes'scher Verfahren werden die beiden Komponenten der Dauereinkommenshypothese: die permanente Einkommenshypothese (PEH) und die Lebenszyklushypothese (LZH). Zusätzlich zur Annahme rationaler Erwartungen wird ein Konsummodell mit adaptiven Erwartungen getestet. Der Untersuchungszeitraum reicht von 1960.I bis 1985. IV für die BR Deutschland.

Auf der Grundlage von 46 verschiedenen Lagstrukturen gelangt N. zu dem Ergebnis, daß Granger- und Sims-Kausalitätstests eine Exogenität des Einkommens bezüglich des Konsums für den Beobachtungszeitraum anzeigen. Hieran anschließend adaptiert Nakhaeizadeh die von Sargent benutzte Modellierung des permanenten Einkommens unter Einschluß rationaler Erwartungen und gelangt somit zu einer schätzbaren Konsumfunktion. Für die permanente Einkommenshypothese leitet er eine weitere Konsumfunktion unter der Annahme adaptiver Erwartungen her.

Die Schätzergebnisse zeigen, daß sich die PEH des Konsums für beide Typen von Erwartungsbildung von der keynesianischen absoluten Einkommenshypothese unter-

scheiden und daß die Annahme eines random-walk für die PEH bei rationaler Erwartungsbildung zu verwerfen ist. Ein Vergleich innerhalb der PEH des Konsums führt im Rahmen eines Bayes-Vergleichsverfahrens zu dem Ergebnis, daß das Konsumverhalten der privaten Haushalte eher adaptiven als rationalen Erwartungen folgt.

Insgesamt beurteilt ist dieser zweite Teil des Buches wesentlich solider bearbeitet worden als der erste Teil. Allerdings besteht zwischen beiden Teilen kein Zusammenhang, und die Arbeit über alternative Konsumtheorien baut auf Publikationen von N. mit anderen Autoren auf, auf die zurückzugreifen ist, will man mehr Details über die Schätz- und Testergebnisse erfahren. Diese Form der Präsentation ist eher üblich für Zeitschriftenpublikationen denn für ein Buch.

N. zeigt, daß er formale Verfahren sicher beherrscht. Defizite treten insbesondere in der Interpretation ökonomischer Ergebnisse auf; hier wäre eine sensiblere Interpretation angemessen. Erreichen ließe sich diese durch eine Strukturierung der Tests, so daß keine Beliebigkeit der Ergebnisse mehr existiert. Es ist bedauerlich, daß eine gute Idee – die Durchführung direkter Modellvergleiche – so wenig zufriedenstellend durchgeführt wurde.

H. S. Buscher, Berlin

Friedman, Benjamin M./Hahn, Frank H. (Ed.): Handbook of Monetary Economics (Handbook in Economics, 8). North-Holland, Amsterdam u. a. 1990. Vol. I: XXV, 722 p. Dfl. 250,-. Vol. II: XXV, 586 p. Dfl. 250,-.

Nach langer Vorankündigung liegt nun das Handbuch zur monetären Ökonomie vor, das in der von Kenneth J. Arrow und Michael D. Intriligator edierten Reihe wirtschaftswissenschaftlicher Handbücher als achttes Werk erscheint. Die Herausgeber dieser Reihe haben sich das Ziel gesetzt, durch in sich abgeschlossene Beiträge – geschrieben von führenden Spezialisten – die verschiedenen Aspekte eines bestimmten Bereichs der Wirtschaftswissenschaft im Überblick darzustellen. Jeder Beitrag faßt den wissenschaftlichen Stand zusammen und geht auf neuere Entwicklungen ein, die sich in Zeitschriftenaufsätzen und Diskussionspapieren niedergeschlagen haben. Die Handbücher sollen dem professionellen wissenschaftlichen Arbeiter als Nachschlagewerk und graduieren Studenten zur ergänzenden Lektüre dienen.

Es ist ein verdienstvolles Unterfangen, den gegenwärtigen Stand und die neuere Entwicklung zur Geldtheorie, die oft auch eine Theorie der Geldpolitik ist, zusammenzufassen. Denn wie nur wenige andere Bereiche der Wirtschaftswissenschaft befindet sich die monetäre Ökonomie seit einigen Dezennien in einer stürmischen Entwicklung. Ein Indiz dafür ist – außerhalb von Lehrbuchdarstellungen mit abgeklärtem Stoff – das Fehlen von monographischer Literatur, die systematisch die gesamte Geldtheorie erfaßt. Surveys sind unerlässlich, wenn der Gelehrte auf benachbarten Gebieten, auf denen er selbst nicht arbeitet, den Überblick behalten will. Dieses Ziel läßt sich indessen nur erreichen, wenn die Surveyautoren – erstens – einen noch nicht ausgereiften Stoff dem nichtspezialisierten Fachmann zu vermitteln vermögen und – zweitens – eine objektiv ausgewogene Darstellung präsentieren. Das zweite Erfordernis richtet sich auch an die Herausgeber bei der Auswahl der Beiträge und der Autoren. An diesem Ziel sei das vorliegende Werk gemessen.

Die Herausgeber, Benjamin M. Friedman und Frank H. Hahn haben 23 Überblicksartikel von 34 Autoren verfassen lassen, die theoretische und empirische Aspekte der Geldtheorie behandeln und in geeigneten Fällen auf deren Bedeutung für die Geldpolitik eingehen. Die geldtheoretische Systematik, die die Herausgeber zugrunde legen,

ZWS 112 (1992) 1

wird an den 8 Teilen erkennbar, unter die die einzelnen Beiträge subsumiert worden sind:

- Teil 1: Geld in der walrasianischen Ökonomie (mit Beiträgen von Joseph M. *Ostroy*/ Ross M. *Starr*, Frank H. *Hahn*, Darrell *Duffie*)
- Teil 2: Geld im nicht-walrasianischen Rahmen (Jean-Pascal *Benassy*, Martin *Shubik*)
- Teil 3: Geld in dynamischen Systemen (Athanasios *Orphanides*/Robert M. *Solow*, W. A. *Brock*)
- Teil 4: Geldnachfrage und Geldangebot (Stephen M. *Goldfeld*/Daniel E. *Sichel*, Karl *Brunner*/Allan H. *Meltzer*, Lucas *Papademos*/Franco *Modigliani*)
- Teil 5: Preisbildung nicht-monetärer Vermögensgüter (Robert C. *Merton*, Kenneth J. *Singleton*, Robert J. *Shiller*/J. Huston *McCulloch*)
- Teil 6: Geld, andere Vermögensgüter und wirtschaftliche Aktivität (Andrew B. *Abel*, Oliver Jean *Blanchard*, Dwight *Jaffee*/Joseph *Stiglitz*, Michael *Haliassos*/James *Tobin*)
- Teil 7: Geld, Inflation und Wohlfahrt (Bennett T. *McCallum*; John *Driffill*, Grayham E. *Mizon*/Alistair *Ulph*; Michael *Woodford*)
- Teil 8: Monetary Policy (Stanley *Fischer*, Benjamin M. *Friedman*, Rüdiger *Dornbusch*/Alberto *Giovannini*).

Die Herausgeber räumen ein, daß es zu jeder Systematik Alternativen gibt. Gleichwohl sei angemerkt, daß an ihrer Materialorganisation vor allem die ersten drei Teile recht ungewöhnlich sind. Sie reflektiert, daß der Integration monetärer Aspekte in die Theorie des allgemeinen Gleichgewichts, des Ungleichgewichts und des wirtschaftlichen Wachstums großes Gewicht beigemessen wird. Die geldpolitische Relevanz dieser Beiträge, die immerhin 300 Seiten füllen, ist jedenfalls gering. In eher üblichen Bahnen bewegt sich die Gliederung ab Teil 4.

Da es hier nicht möglich ist, den Inhalt von 23 Beiträgen auch nur kurz wiederzugeben – was die Herausgeber im 10 Seiten umfassenden Vorwort tun –, sei das Werk insgesamt an den oben skizzierten Anforderungen gemessen. Den meisten Autoren, also nicht allen, gelingt es gut bis hervorragend, auf einem bestimmten Gebiet einen Überblick des gegenwärtigen Forschungsstandes zu bieten, der auch vom gelehrten Nichtspezialisten voll zu verstehen ist. Als positive Beispiele seien die Beiträge von *Goldfeld/Sichel* über die Geldnachfrage und von *Brunner/Meltzer* über das Geldangebot genannt. Als wenig hilfreich sind dagegen Beiträge einzustufen, wie die von *Benassy* (Nicht-walrasianische Gleichgewichte, Geld und Makroökonomie) und *Merton* (Kapitalmarkttheorie und Preisbildung bei Wertpapieren), mit denen sich Spezialisten offenbar an andere Spezialisten wenden.

Im Hinblick auf die Auswahl der Autoren durch die Herausgeber ist eine gewisse Einseitigkeit nicht zu übersehen. Da die Surveys von führenden Spezialisten stammen sollen, vermißt man unter den Autoren eine Reihe von bekannten Namen, wie Robert Barro, Phillip Cagan, Milton Friedman, Robert Lucas, Thomas Sargent und Neil Wallace, also – mit Ausnahme von *Brunner/Meltzer* und *McCallum* – die Gruppe der nicht-keynesianischen Ökonomen. Die von diesen entwickelten Modelle oder Konzepte werden entweder von bisher unbekannten Autoren dargestellt (z.B. Michael *Woodford*, The Optimum Quantity of Money) oder von ihren keynesianischen Gegnern (z.B. Stanley *Fischer*, Rules versus Discretion in Monetary Policy). Auch wenn man deren Bemühen anerkennen muß, konträre Standpunkte objektiv darzustellen, macht es einen Unterschied, ob ein Urheber schreibt oder nicht. So vertritt Stanley *Fischer* als abschließende Meinung, die Betonung einer regelgebundenen Geldpolitik gegen-

über einer diskretionären durch die Chicago-Schule sei ebenso irreführend wie die Wünschbarkeit einer Regel als solche. Ob man zu diesem Ergebnis kommen kann, wenn man das Anliegen der Chicago-Schule voll würdigt, erscheint sehr zweifelhaft. Ähnliches läßt sich für einige andere Beiträge sagen, die manchmal schon im Titel die Marschrichtung erkennen lassen (z. B. *Blanchard, Why Does Money Affect Output?*).

Trotz des Fehlens erstklassiger Autoren für einige Surveys und einer keynesianischen Schlagseite hat das Handbuch seinen Wert. Es bleibt unerläßlich für jeden, der sich mit monetären Problemen wissenschaftlich tiefer befaßt. Vorbildlich sind – wie in den anderen Werken der Reihe – die umfangreichen Literaturangaben zu jedem Beitrag, die bis ins Jahr 1989 reichen. Beiden Bänden ist ein hinreichend tief gegliedertes Register beigegeben.

A. Woll, Siegen

Ott, Claus / Schäfer, Hans-Bernd (Hrsg.): Allokationseffizienz in der Rechtsordnung. Beiträge zum Travemünder Symposium zur ökonomischen Analyse des Zivilrechts. Springer, Berlin u. a. 1989. IX, 2 Abb., 309 S. Geb. DM 98,-.

Der Einbezug außerrechtlicher Erkenntnisse in das Recht war immer schon ein äußerst anspruchsvolles wie schwieriges Vorhaben. Denn einerseits setzte man sich hiermit der Gefahr aus, das formale Recht und die in sich weitgehend geschlossene Dogmatik durch eine Soziologisierung oder Ökonomisierung (*imperialistic claims of social science models*) aufzuweichen und in Frage zu stellen. Andererseits – und dies dürfte das eigentlich zentrale Problem darstellen – mußte man schnell feststellen, daß man Strukturen und Prinzipien einer wissenschaftlichen Disziplin nicht ohne weiteres auf eine andere übertragen kann, ohne dabei Gefahr zu laufen, letztere in ihrer Eigenrationalität in Frage zu stellen. Man benötigt im Rahmen interdisziplinärer Forschung somit eine Methode, die es erlaubt, außerrechtliche Erkenntnisse systemimmanent in das Recht zu übersetzen und zu integrieren.

Beispiele für gelungene „strukturelle Verknüpfungen“ zwischen Recht und Wirtschaft sind natürlich zahlreich und können als Ausgangspunkt für ein tieferes methodisches Verständnis dieser strukturellen Kopplung dienen. Ich denke hier z. B. an den Vertrag und die juristische Person. Bei beiden handelt es sich um bekannte Rechtsfiguren. Beide können aber zugleich auch als rechtsimmanente Rekonstruktion wirtschaftlicher Prozesse bezeichnet werden. Mit dieser Sichtweise wird aber zugleich deutlich, daß wir das Recht zwar als ein geschlossenes Ganzes mit eigener interner Rationalität und Dynamik begreifen müssen, man darf aber die „strukturelle Verknüpfung“ des Rechts mit anderen Lebensbereichen nicht übersehen. Denn mit der rechtlichen Rekonstruktion dieser Bereiche wird das Recht nicht nur in die Lage versetzt, über den rechtlichen Diskurs Konflikte in den betreffenden Sozialsystemen zu regulieren, es setzt zugleich entscheidungsrelevante Daten für andere gesellschaftliche Systeme und steht somit in direktem Bezug zu deren Rationalität. Damit besteht natürlich gleichzeitig die Gefahr, daß jede rechtliche Regulierung in Widerspruch zur Autonomie und Rationalität eines anderen Sozialbereichs geraten kann. An diesen kurzen Ausführungen wird bereits der Stellenwert einer ökonomischen Analyse von Recht (ÖAR) deutlich. Denn diese kann ein hinreichendes Verständnis für wirtschaftliche Abläufe vermitteln. Mit anderen Worten wird es nicht nur im Rahmen eines Gesetzgebungsvorhabens, sondern auch im Bereich der Rechtsprechung möglich, „Folgenanalyse“ zu betreiben. Darüber hinaus ergibt sich zugleich, daß das in erster Linie wirtschaftlich definierte Effizienzkriterium Eingang in das Recht finden muß und als Auslegungskriterium heranzuziehen ist. Damit würde eine Rechtsregel oder

ZWS 112 (1992) 1

eine richterliche Entscheidung zur Internalisierung externer Kosten und somit zur Verminderung von Transaktionskosten beitragen. Die Grundannahmen der Ökonomie betreffen vornehmlich das Problem der Knappheit (Nichtsättigung menschlicher Bedürfnisse), das Rationalitätsprinzip (Nichtverschwendung von knappen Ressourcen) und die Annahme vom Eigennutz der Wirtschaftssubjekte. Die hiermit in engster Beziehung stehenden Wohlfahrtskriterien beziehen sich auf das sog. „Allokationsoptimum“ und den Begriff der Effizienz (Maximierung des zur Bedürfnisbefriedigung verfügbaren Güterangebots und die Optimierung seiner Zusammensetzung) einerseits und dem Verteilungsoptimum andererseits. Die effiziente Allokation knapper Ressourcen verlangt wiederum nach einer möglichst weitgehenden Vermeidung externer Effekte. Alternativen der Mittelverwendung müssen sodann kostenmäßig untersucht werden. Denn jede dieser Transaktionen besitzt eine spezifische Kostenstruktur, die es zu minimieren gilt (Reduktion von Transaktionskosten). Dabei ist die Höhe dieser Kosten wiederum abhängig von dem jeweiligen institutionellen Arrangement, in dem Entscheidungen der genannten Art zustande kommen. Wie lassen sich diese recht komplexen ökonomischen Kriterien nunmehr in die Sprache und die Rationalität des Rechts übersetzen?

Versuche dieser Art sind zahlreich. Der vorliegende Band von *Ott/Schäfer* liefert hierzu einen ebenso wichtigen wie zum Teil auch kritischen Beitrag. Schäfer und Ott setzen sich zu Beginn mit der Frage auseinander, ob man die Allokationseffizienz allgemein als Grundprinzip des Zivilrechts anerkennen kann und ob diese nicht ohnehin aus der Sicht der Rechtsdogmatik und Rechtsprechung als heimliche ökonomische Rationalität dem Zivilrecht schon immer zugrunde lag. *Schäfer* sucht dabei nach Unterschieden und Gemeinsamkeiten ökonomischer und rechtlicher Prinzipien im Vertragsrecht. Dabei ergeben sich durchaus Parallelen zum Allokationsoptimum i. S. des formalen Zivilrechts als Effizienzrecht und dem Distributionsoptimum i. S. materialisierten Privatrechts als Umverteilungsrecht. *Ott* ist der Auffassung, daß die im Zivilrecht verwendeten Gerechtigkeitsargumente und Rechtsprinzipien zu einem großen Teil auf eben dieses Effizienzkriterium zurückführbar seien (S. 28). Grenzen des Effizienzdenkens seien allerdings dort erreicht, wo der Jurist auf Begriffe mit unklarem normativen Bezug oder auf Kriterien mit einem expliziten alternativen Gerechtigkeitsbezug zurückgreifen muß. Die Beiträge von *Tietzel* (S. 52 ff.) und *Magoulas* (S. 70 ff.) beschäftigen sich aus eher ökonomischer Sicht mit dem Problem der Transaktionskosten durch asymmetrische Informationsverteilung beim Güter- und Leistungsaustausch und den hiermit eng verbundenen Fragen des Verbraucherschutzes. *Walz* geht auf die Verkehrsfähigkeit von Gegenständen ein, die im öffentlichen Recht und an verschiedenen Stellen des Privatrechts auftaucht. Das juristische Schema privatrechtlicher Freiheit versus öffentlichrechtlicher Pflichtenbindung reiche nicht mehr als Begründung für Verkehrsbeschränkungen aus. Hier könne die ÖAR durchaus neue Wege weisen, denn die Gewährleistung der Verkehrsfähigkeit von Gegenständen wird nunmehr nicht mehr als aus der Selbstbestimmung des Menschen abgeleiteter naturrechtlicher Selbstzweck verstanden, sondern vielmehr als Mittel zur effizienten Ressourcenallokation. *Köndgen/v. Randow* gehen auf die Funktion der Vertragshaftungsregeln als Anreizstruktur und auf die Risikozuteilung nach Effizienzgesichtspunkten ein. Im letzteren Fall führe dies dazu, daß die Zuständigkeiten zur Risikovorsorge so zu verteilen seien, daß dabei die Summe des beiderseitigen Vertragsnutzens maximiert wird (S. 125). Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Regel vom „effizienten Vertragsbruch“, der zwar der juristischen Regel „pacta sunt servanda“ in gewisser Weise widerspricht, aber aus der oben dargestellten Sachlogik des ökonomischen Ansatzes durchaus zu rechtfertigen sei (S. 131). Im Rahmen der Lehre vom Wegfall der Geschäftsgrundlage (*Köhler*) taucht das Effizienzkriterium als Frage nach der „effizienten Risikozuteilung“ auf. Mangels expliziter Vereinbarung solle

derjenigen Vertragspartei das Risiko auferlegt werden, die die besseren Vermeidungs-, Versicherungs- oder Beherrschungsmöglichkeiten hat (cheapest cost avoider; cheapest cost insurer; superior risk bearer – *Trimarchi* S. 163). Die zivilrechtliche Haftung für Werbeangaben bei der Vertragsanbahnung ist das Thema von *Lehmann*, der sich die Frage stellt, ob die Allokationseffizienz bei der Vertragsanbahnung durch entsprechende Informationspflichten wesentlich verbessert werden könne (S. 173 ff.). Dabei müsse grundsätzlich zwischen nützlichen, unnützen und schädlichen Informationen unterschieden werden. Denn gerade letztere erzeugten wiederum externe Kosten. Diesen sei mit einer allgemeinen Informations- und Auskunftshaftung zu begegnen, wodurch beispielsweise Werbeangaben mit einer zivilrechtlichen Informationsverantwortlichkeit versehen würden, die im Einklang mit dem tatsächlichen Beeinflussungsvermögen unseres ökonomischen Entscheidungsverhaltens stünde (S. 184). *Finsinger* weist darauf hin, daß das neue Produkthaftungsgesetz bereits eine entsprechende Haftung für Werbeangaben aufweise, wenn § 3 Produkthaftungsgesetz von den „berechtigten Erwartungen“ des Benutzers eines Produkts ausgeht (S. 186). Obgleich *Kötz* einer grundsätzlichen Ökonomisierung des Rechts eher kritisch gegenübersteht, ist er der Überzeugung, daß es legitim sei, die juristische Argumentation mit ökonomischen Überlegungen anzureichern, sofern dies zu weiterführenden Gesichtspunkten in der Entscheidungsbegründung führe. Dementsprechend stellt er sich in bezug auf „Haftungsfreizeichnungsklauseln“ in Allgemeinen Geschäftsbedingungen die Frage, welchen Schutzzweck das AGB-Gesetz verfolge, worin die innere Rechtfertigung dafür liege, daß der Gesetzgeber die Grenzen der Vertragsfreiheit bei AGB's enger als sonst gezogen habe und ob es ökonomische Kriterien gäbe, mit deren Hilfe sich die gültigen von den ungültigen Freizeichnungsklauseln unterscheiden lassen (S. 190). Auch hier biete es sich an, das Effizienzkriterium als Auslegungsmaßstab heranzuziehen. Es geht somit um die Wahl zugunsten der „effizientesten“ Lösung (S. 200). Hinsichtlich des Nichtersatzes von Nichtvermögensschäden nach § 253 BGB schlägt *Adams* vor, diesen ökonomisch als „Selbstbehalt“ auszulegen, der i. R. des Gedankens der Schadensprävention die Funktion übernimmt, daß auch der Geschädigte selbst nicht mit einem vollen Schadensausgleich rechnen könne und somit seinerseits zu sorgfältigem Verhalten angehalten würde. Problematisch dürfte allerdings die Abgrenzung von Nichtvermögensschäden im Einzelfall sein. *Brügge-meier* wendet sich dem neuen, gefährdungshaftungsrechtlich ausgestalteten Produkthaftungsrecht zu und setzt sich hier kritisch mit dem zentralen Fehlerbegriff auseinander. Dabei hegt er begründete Zweifel, ob es sich wirklich um eine reine Gefährdungshaftung oder aber eher um eine objektive Fahrlässigkeitshaftung handele. Hier biete nach seiner Auffassung auch die ökonomische Analyse des Rechts keine brauchbaren Hinweise, denn diese gehe bei der Wahl zwischen der einen oder der anderen Haftungsform immer schon von bestimmten Prämissen aus, die für sich bereits kritisch hinterfragt werden müßten. *Rose-Ackerman* beschäftigt sich zum Abschluß ganz grundsätzlich mit dem Stellenwert der Ökonomie in der Rechtswissenschaft (S. 269 ff.). Dabei zweifelt sie weniger an der Fruchtbarkeit interdisziplinärer Forschung, sondern sensibilisiert den Leser vielmehr für alternative ökonomische Ansätze. Denn schließlich sei die ökonomische Analyse des Rechts nicht zwingend mit der „Chicago School“ verbunden, deren Modellwirtschaft die neoklassische Synthese der Mikroökonomie sei. Diese setze die unproblematische Zuordnung von Handlungsrechten voraus, bevor Produktion und Tausch stattfinden könnten. Mit anderen Worten kombiniere dieser Ansatz eine utilitaristische oder reichumsmaximierende Ethik mit dem Glauben an den eigenständigen Wert von Individualismus und Wahlfreiheit (S. 270 f.). Einen alternativen ökonomischen Ansatz sieht sie in der „reformistischen Schule“, die sich vornehmlich auf das öffentliche Gesetzesrecht und legislative bürokratische Handlungen beziehe. Hierbei handelt es sich nicht zuletzt um eine Ver-

bindung von zwei Forschungsrichtungen, die man als „public policy“ und „public choice“ bezeichnet (S. 279 ff.).

Der Versuch einer abschließenden Würdigung des Effizienzkriteriums als Auslegungsmaßstab im Zivilrecht fällt schwer, denn einerseits wirken Effizienzargumente an vielen Stellen des Privatrechts durchaus überzeugend, andererseits befallen den Juristen aber immer wieder Zweifel, ob es denn bei der Formulierung und Auslegung von Gesetzen im Grunde nie um etwas anderes als der Suche nach der effizientesten Lösung und der höchstmöglichen Reduktion von Transaktionskosten gegangen ist. Sicher geht es dabei auch um die Befürchtung der Juristen, daß, wie Kübler es ausdrückt (S. 299), die Eigenständigkeit des Rechts und der Jurisprudenz zur Debatte steht, wenn man dieses mit Ansprüchen einer formal-abstrakten sozial-wissenschaftlichen Analyse konfrontiert. Falsch wäre es aber sicher auch, Sachargumente anderer Wissenschaftsbereiche nunmehr ganz unberücksichtigt zu lassen. Das Problem der Verständigung und Interferenz von Recht und Wirtschaft taucht in diesem Sinne somit auch im vorliegenden Buch an vielen Stellen immer wieder auf, ohne daß sich aber direkte Anhaltspunkte für eine Lösung ergeben. Dabei gibt es sicher Rechtsbereiche, die für ökonomische Kosten-Nutzen-Erwägungen zugänglicher sind als andere. Das grundlegende Problem besteht aber immer darin, daß die ÖAR in erster Linie eine ökonomische und eben keine juristische Theorie ist. Die Übersetzungsleistung in die Jurisprudenz muß also auch hier immer noch geleistet werden, damit die ökonomische Logik und Rationalität in eine rechtliche verwandelt werden kann. Nur wenn dies gelingt, hat das ökonomische Argument nunmehr als rechtliches eine Chance der Anknüpfung an den eigenständigen und in sich geschlossenen rechtlichen Diskurs, der allein einer juristischen Rationalität unterliegt.

Dr. Th. E. Abeltshauser LL.M., Gießen

Umverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Das Zusammenwirken von Steuern und Sozialtransfers. Band I: Status quo und Reformalternativen (Bearbeiter: Leibfritz, W./Parsche, R.), 56* + 227 S. Band II: Modellanalyse des gegenwärtigen Systems (Bearbeiter: Nierhaus, W.), 172 + 34 S. Band III: Quantitative Auswirkungen der Einbeziehung von Transfers in die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer (Bearbeiter: Körner, J.), 88 S. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1988. DM 100,-.

Das vom IFO-Institut, München, dem Bundesministerium für Wirtschaft 1988 vorgelegte Gutachten reiht sich ein in eine Kette von Gutachten und Studien zu den Umverteilungswirkungen des bundesdeutschen Steuer- und Transfersystems; zu nennen sind da u. a. die Gutachten der und für die Transfer-Enquête-Kommission, der Kommission für den sozialen Wandel sowie die Untersuchungen des Sonderforschungsbereichs 3. An diesen Arbeiten wird das IFO-Gutachten zum einen zu messen sein; zum anderen setzt das Gutachten selbst einen Beurteilungsmaßstab, indem es die „Umverteilung in der Bundesrepublik Deutschland“ zum Untersuchungsobjekt erhebt, das freilich durch den Untertitel eingegrenzt wird auf die Wirkungen der monetären Verteilungspolitik, d. h. auf Steuern und Transfers. Es stellt sich die Frage, was kann, was darf der interessierte Leser erwarten? Sicherlich eine *umfassende* Analyse der aktuellen Umverteilungswirkungen von Steuern und Transfers. Da das Untersuchungsziel aber nicht nur in der Status quo-Analyse besteht, sondern Reformalternativen aufgezeigt werden sollen, darf des weiteren erwartet werden, daß in *systematischer* Weise alternative Reformkonzepte abgeleitet, diskutiert und empirisch evaluiert werden.

ZWS 112 (1992) 1

Band I des Gutachtens übernimmt den theoretischen Part, indem einerseits die gegenwärtige Situation und andererseits Reformkonzepte diskutiert werden. Die Status quo-Analyse wird durch Band II in Form einer empirischen Modellanalyse untermauert, während in Band III *ein* Reformkonzept – nämlich das der Einbeziehung von Transfers in die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer – empirisch evaluiert wird. Offensichtlich wird die Reformdiskussion stark eingegrenzt und nicht der Anspruch einer umfassenden Diskussion und Analyse erhoben; dies erscheint in einem Gutachten, das der Politikberatung dient bzw. dienen soll, nur vertretbar, wenn entweder klar und unmißverständlich die normativen Grundlagen dieser Eingrenzung offenbart werden oder wenn in einer überzeugenden Argumentation die Analysewürdigkeit nur dieses Reformkonzepts belegt wird. Damit konkret zu den Fragestellungen und deren Beantwortung in den Einzelbänden.

I.

Die Diskussion des verteilungspolitischen Status quo im *ersten Band* wird auf der Grundlage einer Analyse kumulierter Grenzbelastungsverläufe für ausgewählte Haushaltstypen geführt. Es wird ausschließlich auf der Wirkungsebene des Steuer- und Transfersystems argumentiert, eine Untersuchung auf der Ebene der Systemgestaltung oder der Zielstrukturen wird offensichtlich als nachrangig empfunden; lediglich in der Einleitung (S. 1 f.) versuchen die Autoren ansatzweise eine historische Erklärung. Ein derartiges Vorgehen mag auf den ersten Blick unproblematisch erscheinen, es hat jedoch einschlägige Auswirkungen auf die Möglichkeiten der Reformdiskussion. Dadurch, daß weder die Art und die Qualität der kumulierten Grenzbelastungen (Handelt es sich um Effizienz- oder Effektivitätsprobleme?) erörtert noch die Ursachen untersucht werden (Handelt es sich um Ziel- oder um Mittelinterdependenzen?), ergeben sich für die Ableitung von Reformkonzepten keine konkreten Ansatzpunkte, sondern es folgt lediglich die allgemeine Idee einer – besseren – Integration von Steuer- und Transfersystem. Wie diese konkret auszugestalten sein wird, ergibt sich nicht aus der Analyse des Status quo, denn eine beliebig gehaltene Untersuchung kann nur zu einer ebenso beliebigen Formulierung von Reformvorschlägen führen. Will man dies vermeiden, so ist eine grundsätzliche theoretisch-konzeptionelle Diskussion notwendig.

Zunächst zurück zur empirischen Untermauerung des Phänomens kumulierter Grenzbelastungen: Die Autoren gehen dazu zweistufig vor, erstens werden für eine Reihe von Haushaltstypen – auf mikroökonomischer Basis also – die Belastungsverläufe ermittelt, zweitens wird die Relevanz der einzelnen Typen u. a. durch eine Hochrechnung auf das gesamtgesellschaftliche Niveau belegt. Im *zweiten Band* des Gutachtens ist detailliert das empirisch-methodische Vorgehen zum ersten Schritt dargelegt, hier finden sich auch wichtige Informationen über das Untersuchungskonzept, die wegen ihrer Bedeutung m. E. auch im ersten Band nicht fehlen dürften. Da ist zum einen die Auflistung der in die Analyse einbezogenen expliziten und impliziten Transfers (S. 2), die im Kontext der konkreten Simulationsrechnungen weiter spezifiziert werden (S. 122 ff.), zum zweiten wird die Berücksichtigung der Sozialabgaben offenbart (S. 1 u. 123) und zum dritten erfolgt eine Erläuterung zur Typisierung der Haushalte (S. 3 f., 122, 125). Hinsichtlich der einbezogenen Steuer- und Transferarten bleibt diese Studie hinter der methodisch vergleichbaren Untersuchung von Karrenberg u. a. für den Rechtsstand zum 1. 1. 1977 zurück, die auch die Wirkungen indirekter Steuern, der Vermögensteuer sowie der Kraftfahrzeugsteuer und von Realtransfers (Sozialwohnung) berücksichtigt haben. Die Typisierung der Haushalte basiert auf der Überlegung, „möglichst ‚typische‘, d.h. empirisch relevante Modellhaushalte

zu analysieren“; auf welcher Grundlage die empirische Relevanz ermittelt wird, bleibt leider unbekannt.

Im Anschluß an diese ersten Erläuterungen wird beispielhaft das Steuermodul des Gesamtmodells übersichtlich dargestellt (S. 4 ff.); weiteren dahingehenden Informationsbedarf deckt der Anhang durch die Wiedergabe des gesamten Modells. Eine schrittweise Erklärung des Konzepts zur Messung der Grenzbelastung schließt die methodische Einführung ab (S. 10 ff.). Die gesamte Grenzbelastung wird durch die Zusammenführung der für die Einkommensteuer, die Kirchensteuer und die Sozialabgaben einzeln ermittelten effektiven marginalen Belastungssätze sowie der Summe der marginalen Transferabbausätze berechnet. Das Problem, daß die sich ergebenden Gesamtgrenzbelastungsverläufe bei steigendem Einkommen von der Höhe der zugrunde gelegten Einkommensvariation abhängen, wird plausibel gelöst, indem für alle Modellrechnungen mit einer Erhöhung des Leistungseinkommens in 100 DM-Schritten gerechnet wird, die bei einem Monatseinkommen von 3000 DM gerade der für 1982 bis 1987 erfolgten durchschnittlichen monatlichen Entgeltanhebung entsprechen (S. 19 f.). Für Einkommen mit niedrigeren (höheren) absoluten Zuwächsen führt diese Fixierung zu einer Unterschätzung (Überschätzung) der tatsächlichen Grenzbelastung.

Nach einer Darstellung der rechtlichen Regelungen und den daraus sich ergebenden spezifischen Grenzbelastungsverläufen für die einzelnen Sozialtransfers sowie die steuerlichen Freibeträge werden schließlich die Ergebnisse der Simulationsrechnungen für die ausgewählten acht Haushaltstypen vorgestellt (S. 122 ff.). Die Ergebnisse bestätigen im wesentlichen jene der Untersuchung von Karrenberg u. a., insbesondere die hohen kumulativen Grenzbelastungen in den unteren Einkommensbereichen durch die Regelungen des Bundessozialhilfegesetzes und des Wohngeldgesetzes. Insofern bewegt sich die Status quo-Analyse methodisch auf einem identischen Niveau mit der von Karrenberg u. a., der besondere Informationsgehalt resultiert aus der Rezeption eines aktuelleren Rechtsstandes. Im *ersten Band* werden diese mikroökonomischen Ergebnisse – für die einzelnen Haushaltstypen – auf ihre Relevanz für sozio-ökonomische Gruppen und in der Gesamtgesellschaft hin überprüft (S. 8 ff.). Dies wird einmal mit den Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe, zum zweiten mit denen des Pre-Tests zum Sozio-ökonomischen Panel versucht. Dabei erstaunt die ziemlich unkritische Verwendung der Panel-Daten, so fehlt beispielsweise jede Offenlegung ihrer Repräsentativität und der Erfassungsgrade bei einzelnen Datenfeldern.

II.

Die empirische Analyse des Status quo spielt im Kontext des gesamten Gutachtens lediglich eine Nebenrolle, das Hauptinteresse bezieht sich auf die Erörterung möglicher Reformmaßnahmen angesichts des diagnostizierten Problems kumulierter Grenzbelastungen. Dazu finden sich im *ersten Band* zwei Vorschläge, die einer näheren Betrachtung unterzogen werden: erstens die Idee einer Integration von Steuer- und Transfersystem (S. 37 ff.), zweitens der Vorschlag einer Harmonisierung der Einkommensbegriffe in beiden Systemen (S. 120 ff.). Nach der vergleichenden Betrachtung der rechtlichen Ausgestaltung verschiedener Sozialleistungen sowie der Regelung des steuerlichen Existenzminimums in anderen europäischen Ländern und in den USA (S. 170 ff.) schließt das Gutachten mit einer Darlegung der Reformziele und -überlegungen (S. 188 ff.).

Bereits dieser Ausblick auf die Gestaltung des Gutachtens verursacht ein nicht geringes Erstaunen: Statt einer systematischen Diskussion der Reformziele und

-grundsätze im Rahmen einer – notwendigerweise – normativ-konzeptionellen Argumentation zu *Beginn*, finden sich entsprechende Überlegungen am Schluß des Gutachtens. Die einzelnen Reformmodelle fallen deshalb quasi vom Himmel, es ist an keiner Stelle des Gutachtens ersichtlich, warum diese Modelle im vorliegenden Umfang in Erwägung gezogen werden. Die gebotene Reformdiskussion unterliegt in der Tat einer völligen Beliebigkeit, was auch nicht dadurch zu überdecken ist, daß drei Problembereiche mit drei Reformzielen in Verbindung gebracht werden (S. 188 f.). Interessanterweise werden dabei neben dem Problem hoher kumulierter Grenzbelastungen zwei weitere angeführt (Problem der steuerlichen Ungleichbehandlung unterschiedlicher Einkunftsarten, Problem unterschiedlicher Einkommensbegriffe im Steuer- und Sozialrecht), deren Bedeutung zwar außer Frage steht, die aber im Gutachten nirgends systematisch und zusammenhängend erörtert werden. So vermittelt Abschnitt 5.1. des Gutachtens eine Stringenz der Argumentationsführung, die tatsächlich nicht vorhanden ist. Dies gilt auch für das Kapitel 4 mit der Darstellung verschiedener sozialpolitischer Instrumente in anderen Staaten, insbesondere bleibt die Funktion für das weitere Gutachten dieses für sich genommen informativen Einschubs unklar.

Es stellt sich in diesem Kontext die prinzipielle Frage, was ein Gutachten im Dienste der Politikberatung zu berücksichtigen und zu leisten hat. Darüber kann man im einzelnen unterschiedlicher Meinung sein, unzweifelhaft dürfte hingegen sein, daß ein Gutachten unabhängig von der thematischen Ausrichtung auf dem aktuellen Stand des jeweiligen Fachgebietes beruhen sollte. Die Verfasser des IFO-Gutachtens tun jedoch gerade so, als ob es in den letzten zwanzig Jahren weder einen theoretischen Fortschritt in der Sozialpolitik noch eine Weiterentwicklung in der normativen und positiven Steuerlehre gegeben hätte; allein die knappe Literaturliste und die Tatsache, daß mehr als die Hälfte der Titel älter als 5 Jahre ist, läßt aufmerken. Selbst wenn ein Fortschritt nicht eingetreten wäre, so rechtfertigte dies nicht das bloße Wiedergeben längst bekannter Ergebnisse; die Weiterentwicklung vorhandener Ansätze und Überlegungen ist nicht nur eine legitime Forderung, sondern eine *Notwendigkeit* für die Existenzbegründung eines Gutachtens. Zudem *müssen* in einem Gutachten, dessen Verfasser sich ihrer Verantwortung im Dienste der Politikberatung bewußt sind, unmißverständlich die Wertungen in Abgrenzung zu den Sachurteilen offenbart werden.

III.

Die Erörterungen der zwei ausgewählten Reformkonzepte für die Steuer- und Sozialpolitik sind in analoger Weise aufgebaut (*Band I*): Nach einer Anführung und Diskussion der spezifischen normativen Grundlagen (S. 37 ff. bzw. S. 120 ff.) werden Möglichkeiten und Aspekte der Reformausgestaltung untersucht (S. 46 ff. bzw. S. 138 ff.). Für den Vorschlag einer Integration von Steuer- und Transfersystem werden zuvor traditionell die Grundsätze der Besteuerung und der Transfergewährung dargestellt und auf ihre konkrete Bedeutung hin abgeklopft. Bei diesen Ausführungen macht sich nachteilig bemerkbar, daß das zu behandelnde Reformkonzept nicht zuvor begrifflich eingegrenzt wurde; dadurch müssen die Diskussion und deren Ergebnis – in Form einer Zielvorgabe für die Reformentwürfe (S. 45) – weitgehend allgemein und banal bleiben. Berücksichtigt werden die „Kriterien“ Effizienz, Verteilung und Stabilisierung (S. 37), wobei letzteres wegen der nachrangigen Bedeutung in diesem Zusammenhang zu Recht nicht weiter einbezogen wird (S. 42). Die Diskussion der beiden verbliebenen „Kriterien“ gestaltet sich weitgehend unstrukturiert, was insbesondere darauf zurückzuführen ist, daß die einzelnen Normen nicht nach ihrem Charakter als Ziele oder als Gestaltungsgrundsätze unterschieden werden, um damit eine Hierarchie der Normen zu entwerfen.

Aus der Zusammenführung der einzelnen Ziele werden Zielkonflikte abgeleitet (Übersicht 2, S. 44); diese Ableitung ist allerdings nur bei Unterstellung einer bestimmten Reformkonzeption überzeugend. Denn eine „Einbeziehung aller Transferarten in die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer“ führt nur dann zu mehr Verwaltungsaufwand und tritt damit in Konflikt zum Ziel eines „möglichst geringen Verwaltungsaufwands“, wenn dies nicht im Zuge einer vollen instrumentellen Integration von Steuer- und Transfersystem erreicht werden soll; in diesem Fall würden nämlich sämtliche Sozialleistungsbehörden eingespart.

Unter dem Titel „Wege der Integration“ wird zunächst die Idee der negativen Einkommensteuer allgemein, sodann in möglichen Ausgestaltungen vorgestellt sowie im Dienste des Familienlastenausgleichs funktionalisiert (S. 46 ff., 64 ff.). Daneben wird die Sozialhilfe im Zusammenspiel mit der Einkommensbesteuerung auf ihren Negativsteuer-Charakter hin überprüft (S. 59 ff.); allerdings ist weder der originäre Informationsgehalt dieses Einschubs – er gehörte in den Untersuchungskontext des zweiten Bandes – noch seine Funktion an dieser Stelle – zwischen zwei konzeptionellen Kapiteln zur negativen Einkommensteuer – ersichtlich. Die Darstellung der negativen Einkommensteuer resultiert – sieht man einmal von den konkreten Vorschlägen von Meade und dem Kronberger Kreis ab – augenscheinlich aus einem Literaturstudium, das mit der Rezeption des 1962 erschienenen Buches „Capitalism and Freedom“ von Milton Friedman abgeschlossen wurde. Es ist ärgerlich, daß auch hier wieder auf dem für lineare Tarife, wie sie konkret in Frage stehen, irrelevanten Unterschied zwischen Freibetrags- und Steuerkreditlösung herumgeritten wird (S. 50 ff.). Für den Fall eines bestimmten, politisch festgelegten Mindestsicherungsniveaus und eines Steuersatzes ist diese Unterscheidung reine Semantik. Die Schlußfolgerungen für die Tarifgestaltung in einem Negativsteuersystem sind ebenso fragwürdig (S. 57 f.); wieso vernachlässigen die Autoren völlig, daß sich eine Reform nicht auf die Umgestaltung der Grundsicherung und des Tarifs begrenzen muß, sondern daß auch eine Reform der Bemessungsgrundlage einbezogen werden kann, so daß nicht unbedeutende Finanzierungs- und damit Gestaltungsspielräume resultieren?

Der bereits angestaute Ärger wird noch verstärkt, wenn man sich die Analyse der „Verteilungswirkungen der negativen Einkommensteuer“ ansieht (Abbildung 8 und S. 49). Als Referenzsituation wird ein linearer Tarif ohne Grundfreibetrag und Transfers, also mit konstanter Tarifelastizität, gesetzt. Daran wird allerdings nur der Negativsteuertarif gemessen; eine Analyse des gegenwärtigen Systems kann allein deshalb nicht durchgeführt werden, weil wegen der fehlenden exakten Bestimmung des Negativsteuerkonzepts (Wieviel Sozialtransfers sollen eingehen?) nicht klar ist, welche Elemente des Status quo für eine relevante Analyse einzubeziehen wären. Eine Verteilungsanalyse sollte man besser für konkrete Reformkonzepte durchführen, und zwar auf einer empirisch sauberen Basis mit Hilfe von Simulationsrechnungen; dann müßte sich die Verteilungsanalyse nicht auf die Tarifgestaltung beschränken, sondern könnte sich korrekterweise auf das gesamte Steuer-Transfer-System beziehen, also inklusive der Regelung der Bemessungsgrundlage. Entscheidend ist im übrigen stets die exakte Formulierung des relevanten Referenzsystems, der ausschließliche Vergleich mit einem isoelastischen Tarif ist ungefähr so informativ wie die bloße Betrachtung eines Zollstocks.

Eine klare Systematik der Gestaltungsvariablen in einem integrierten Steuer-Transfer-System hätte die Autoren vor einer unstrukturierten und nur in Grenzen erforderlichen – weil nur partiell auf Besonderheiten rekurrierenden – Diskussion, wie der über mögliche Lösungen zum Familienlastenausgleich (S. 64 ff.), bewahrt. So wäre eine klare Zuordnung der traditionellen Instrumente des Familienlastenausgleichs auf die Gestaltungsvariablen Tarif, kritisches Einkommen (oder Grundfrei-

betrag) und Grundsicherungseinkommen (oder Basiseinkommen) wünschenswert und möglich gewesen. Dadurch hätte man auch die teilweise unsinnige Unterscheidung der sechs Fälle einer Einbeziehung von Elementen des Familienlastenausgleichs in das System einer negativen Einkommensteuer vermieden (S. 66). So stellt sich beispielsweise die Frage, worin der fundamentale Wirkungsunterschied zwischen einer Erhöhung des Grundfreibetrages (Fälle 1 und 2) und einer Erhöhung des Kinderfreibetrages (Fall 4) liegt? Gilt die *ceteris paribus*-Bedingung, also insbesondere die Annahme identischer Tarife, so wirken beide Maßnahmen prinzipiell in gleicher Weise, sie generieren lediglich unterschiedliche absolute Entlastungen. Warum wird andererseits nicht im Zusammenhang gesehen, daß die Variation bei den Freibeträgen unter Konstanz des Tarifs stets auch Veränderungen bei der Grundsicherung generiert et vice versa. Es bleibt dabei auch unerklärt, weshalb nach Meinung der Autoren im integrierten System der Grundfreibetrag und nicht das Basiseinkommen der entscheidende Gestaltungsparameter ist. Eine fundierte technische Analyse integrierter Systeme hätte gerade das Gegenteil erwiesen. Schließlich ist es unverständlich, warum das Instrument des Kindergeldes lediglich außerhalb des integrierten Systems diskutiert wird (Fall 5, S. 73 ff.), wo doch an keiner Stelle klargelegt wurde, welcher Integrationsumfang für den Transferbereich betrachtet werden soll.

Die Ausführungen zum Reformansatz einer Integration von Steuer- und Transfersystem enden mit der Darstellung der Integrationsvorschläge von seiten der Meade-Kommission für Großbritannien (S. 107 ff.) und des Kronberger Kreises (S. 112 ff.); aus diesen Konzepten leiten die Verfasser Argumente gegen eine umfassende Integrationslösung für die Bundesrepublik Deutschland ab. Zur Begründung wird u. a. darauf verwiesen, daß in integrierten Systemen eine Bedürftigkeitsprüfung nicht möglich sei und deshalb bestimmte, marktkonforme Anreize gesetzt werden. Diese Ableitung beruht auf einer irrigen Annahme, denn es wäre denkbar, daß die traditionelle Einkommensteuerveranlagung bzw. der Lohnsteuerjahresausgleich modifiziert und umfunktioniert werden zu einer umfassenden Aufnahme der aktuellen Lebenssituation und ihrer Bedingungen. Insgesamt vermitteln diese abschließenden Ausführungen den Eindruck, daß bereits a priori feststand, in welcher Weise der Integrationsgedanke zu bewerten ist; leider werden die Gründe nicht genannt.

IV.

Die Erörterung der Harmonisierungsmöglichkeiten bei den Einkommensbegriffen beginnt mit einer übersichtlichen Darstellung der rechtlichen Grundlagen und der darauf beruhenden Methoden der Einkommensermittlung (S. 120 ff.). Die Möglichkeiten bzw. Notwendigkeiten der Harmonisierung werden anschließend konkretisiert: zum einen in Form einer besseren Abstimmung der Einkommensbegriffe in beiden Bereichen, zum anderen in Form einer konsistenten Lösung der Frage, wie Transfer-einkommen bei der Besteuerung – vor allem hinsichtlich der Grundsicherungsfunktion – zu berücksichtigen sind. Die Verfasser konkretisieren diese Probleme zu Recht durch die Bestimmung eines einheitlichen Existenzminimums und greifen damit ein insbesondere in der sozialpolitischen Fachliteratur häufig thematisiertes Problem auf. Die Relevanz der damit verbundenen Forderung wurde jüngst vom Bundesverfassungsgericht in einer Grundsatzentscheidung bestätigt, in der der Gesetzgeber aufgefordert wird, das steuerliche Existenzminimum an den jeweils geltenden Sozialhilfesätzen zu orientieren (AZ BvL 20/84, 26/84, 4/86). Als Orientierungsgröße für die Fixierung eines einheitlichen Existenzminimums nennen die Autoren ein „zivilisatorisch-kulturell bestimmtes“ Einkommensniveau, das sie anscheinend durch das Sozialhilferecht als gewährleistet ansehen (S. 145 f.). Zweifellos ist dies ein möglicher

und plausibler Ansatz zur Konkretisierung eines allgemeinen Existenzminimums, vor allem angesichts höchstrichterlicher Beurteilung, doch keineswegs der einzige und außerhalb jeder Kritik befindliche. Insbesondere für die empirische Analyse wäre es ein Gewinn, wenn unterschiedliche Mindestsicherungsniveaus durchgerechnet werden.

In den sich anschließenden Überlegungen werden verschiedene Fragen aufgegriffen, die sich bei dem Versuch einer konsistenten Angleichung von steuer- und sozialrechtlicher Bemessungsgrundlage stellen (S. 148 ff.), als da sind: (1) die Berücksichtigung von Familienlasten, (2) die Behandlung von Vorsorgeaufwendungen sowie (3) die Periodisierung der Veranlagung. Die entsprechenden Problemkomplexe werden knapp, aber informativ dargelegt. Abgeschlossen wird der Abschnitt zur Harmonisierung mit einem resümierenden Reformvorschlag, der hinsichtlich seiner Fundierung und seiner Konkretisierung – gemessen am sonst geübten Vorgehen der Verfasser – zufrieden stellt.

Der *dritte Band* des Gutachtens steht wieder im Zeichen der empirischen Analyse, diesmal zu dem erörterten Reformansatz einer Harmonisierung der Einkommensbegriffe. Nach einer Darlegung des Untersuchungsgegenstandes findet sich eine Erläuterung der verwendeten Datengrundlage (S. 3 ff.), einen Hinweis auf die Untersuchungsmethode, geschweige denn eine hinreichende Darstellung sucht man hingegen vergeblich. Im Prinzip könnte deshalb an dieser Stelle die Besprechung enden, denn eine empirische Analyse ohne Offenlegung der angewandten Methode sowie deren Ergebnisse entzieht sich einer Beurteilung, außer derjenigen, daß es sich nicht um ein solides wissenschaftliches Vorgehen handelt. Es bleiben jedoch noch einige kritische Bemerkungen anzufügen, so zur Datengrundlage. Der Verfasser begründet die Verwendung der Lohn- und Einkommsteuerstatistik 1983 damit, daß diese „den aktuellsten amtlichen Stand der Einkommensbesteuerung der nichtselbständig und der selbständig tätigen Steuerpflichtigen“ darstelle (S. 3). Dies ist zwar zutreffend, doch entscheidender für die Eignung einer Datengrundlage dürfte ihr spezifischer Informationsgehalt im Hinblick auf die Fragestellung sein. Die Heranziehung der Steuerstatistiken ist für den vorliegenden Zusammenhang lediglich dann zulässig, wenn die Einbeziehung von Transfers in die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer ebenso wie die Neugestaltung des Tarifs ausschließlich Auswirkungen auf jene Gesellschaftsmitglieder hätten, die bereits der Besteuerung unterlagen. Dies wird aber niemand ernsthaft behaupten wollen, denn durch beide Maßnahmen verändert sich die Gruppe der steuerpflichtigen Subjekte. Deshalb kann sinnvollerweise nur eine Datenbasis herangezogen werden, die die gesamte und nicht lediglich die aktuell steuerpflichtige Bevölkerung erfaßt, beispielsweise die Einkommens- und Transfer-schichtung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung für 1983 oder die entsprechenden Bände der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe. Mit einem derartigen Datenmaterial sind dann auch umfassende Aufkommens- und Verteilungsanalysen möglich, deren Informationsgehalt ein ungleich größerer ist als der der in Band III vorliegenden Zahlen. Im übrigen ignoriert der Autor das Problem der partiellen Doppelzählungen durch beide Steuerstatistiken. Weitere Anmerkungen zu diesem letzten Band des Gutachtens mögen dem Rezensenten danach erspart bleiben.

V.

Alles in allem ist der originäre Informationsgewinn des Gutachtens gering. Inhaltlich und methodisch bleibt es hinter den berechtigten Erwartungen zurück, die zum einen auf den bereits bekannten, einleitend erwähnten Gutachten beruhen, zum ande-

ren aus den gängigen Anforderungen an solide wissenschaftliche Arbeit folgen. Besonders schwerwiegend hinsichtlich der spezifischen Funktion des Gutachtens in der Politikberatung erscheint die mehrfach kritisierte fehlende Offenlegung und Präzisierung der normativen Grundlagen. Angesichts dieser Schwächen des IFO-Gutachtens drängt sich einem die Frage nach der sinnvollen Verwendung öffentlicher Gelder auf. In diesem Zusammenhang sollte das Bundesministerium für Wirtschaft überdenken, ob es sich bei der Vergabe von Gutachten angesichts der oligopolistischen Marktstruktur bei den Wirtschaftsforschungsinstituten nicht stärker an die universitären Institute und Einrichtungen wenden sollte, um so durch mehr Wettbewerb eine höhere Qualität zu erreichen. Zu hoffen bleibt, daß dieses Gutachten nicht die alleinige Entscheidungsgrundlage für politische Maßnahmen sein wird.

M. Hüther, Gießen

Arni, Jean-Louis: Die Kontroverse um die Realitätsnähe der Annahmen in der Ökonomie. Verlag Rüegger, Grösch 1989. 312 S. SFR 48,-.

Annahmen, im umgangssprachlichen Sinne „das Setzen eines Falles, ohne gleich über sein Eintreten zu urteilen“ (Frege), bilden den einen, Gesetz(e) (Theorien) und der logische Schluß die beiden anderen Bestandteile der (wissenschaftlichen) Erklärung, jedenfalls im Hempel-Oppenheimischen Deduktionsschema. Soll die Erklärung an der Realität überprüft werden können bzw. einen Beitrag zur Lösung realer Probleme leisten, liegt es nahe, „Realitätsnähe“ der Annahmen zu fordern. Eine prominente Gegenposition dazu brachte Friedman mit seinen „positive economics“¹ ins Spiel. Sie wollen Theorien und die mit ihnen assoziierten Annahmen nach ihrem Vorhersagewert bewertet sehen, sie also „unabhängig von der Realitätsnähe dann als empirisch gültig ansehen, wenn ihre Implikationen noch nicht beobachtete Ereignisse gut vorhersagen, wenn sie also als Vorhersage-Instrument gut funktionieren“ (Kromphardt). Diese instrumentalistische Perspektive und die Art ihrer Entwicklung und Begründung durch Friedman haben bis in die 80er Jahre hinein mehrere Wellen von Kontroversen ausgelöst, bemerkenswerterweise ohne daß er selbst dazu explizit Stellung bezogen hätte. Ob diese Kontroversen über den Kreis der unmittelbar Beteiligten hinaus wirklich die große Bedeutung erreicht haben und die „positive economics“ zu der methodologischen Position der Ökonomen geworden ist, wie Arni und andere (S. 10) behaupten, bleibe dahingestellt. Der deutschsprachige Raum scheint sich jedenfalls noch am „falsifikationistischen“ Modell (Popper/Albert) zu orientieren, sofern methodologische Bekenntnisse im wissenschaftlichen Apparat dafür Indiz sind; vielleicht spricht für die zurückhaltende Einschätzung auch die geringe Beteiligung deutschsprachiger Autoren an diesen Kontroversen.

„Hauptaufgabe der vorliegenden Arbeit wird es sein, Friedmans Essay einer gründlichen Analyse zu unterziehen und die Kontroverse, die dieser Essay ausgelöst hat, in einigen ihrer bedeutenden Etappen nachzuzeichnen und kritisch zu würdigen. Dabei gilt es, die (wichtigeren der) involvierten Frage- und Problemstellungen unter systematischen Gesichtspunkten zu rekonstruieren, verschiedenste Mißverständnisse und Konfusionen auszuräumen und die vorgebrachten Argumente und Thesen einer sorgfältigen Prüfung zu unterziehen. Intendiert ist keineswegs ein bloßer Literaturbericht; sondern es wird eine eigenständige klärende Analyse jener für die Ökonomie typischen Theorieform oder Theoriesituation zu geben versucht, auf welche Friedmans Analyse und die Kontroverse (in erster Linie) bezogen sind“ (S. 11f.). Ob es

¹ Friedman, M. (1953), The Methodology of Positive Economics, in: ders., Essays in Positive Economics. Chicago, 3 - 43.

einer solchen grundsätzlichen Auseinandersetzung/Darstellung noch bedarf, soll hier offenbleiben. Friedmans Essay spricht in weiten Teilen bemerkenswert gut für sich selbst – ohne deswegen gleich überzeugend zu sein –, und die bisherige Aufarbeitung läßt nicht viel zu wünschen übrig. Auch die Nachzeichnung der Debatte wird nicht auf einen sehr dringenden Bedarf verweisen können. Nach ihrer vorletzten Runde gegen Ende der 70er Jahre (Boland, Frazer/Boland) dürfte deutlich geworden sein, daß sich die Diskussion zunehmend um die Klassifikation (instrumentalistisch?) der Friedmanschen Position dreht, ohne daß Berechtigung oder Beschränktheit der Position noch eine Rolle spielen.

Arnis Arbeit gliedert sich in vier Teile: In der Einleitung (I) geht er der Beziehung von „Methodologie und Ökonomie“ nach. In Teil II examiniert er unter der Überschrift „Die Methodologie des ‚als ob‘“ sehr gründlich Friedmans Ansatz (u. a. Friedmans Problemexposition – seine Beispiele – Gesetzmäßigkeit und ‚Abkömmlings-Hypothesen‘ – „Assumptions qua Gesetzhypothesen“ – ‚Abstract model‘ und ‚set of rules‘ – Instrumentalismus in der Ökonomie). Teil III enthält die chronologisch geordnete Nachzeichnung der „Assumptions-Kontroverse“ (Beiträge von Machlup, Hutchison – Nagel; Samuelson, Machlup; Wong – Melitz; Bear/Orr – Brunner; Basman – Rosenberry; Musgrave – Meyer; Tietzel – Boland, Frazer/Boland – Caldwell; Hirsch/de Marchi; Wible). In Teil IV (Anhang) geht er, ohne daß der Zusammenhang mit den vorangegangenen Teilen sehr deutlich würde, dem „Gehalt und Status nutzentheoretischer Annahmen“ nach.

Die Zweiteilung des Hauptteils (Teile II und III) überzeugt wenig, wie eine Vielzahl von Vor- und Rückverweisen implizit belegt; auch bei mehrfacher Lektüre der Arbeit tragen sie übrigens wenig zur Steigerung ihres Verständnisses bei. Auch ist kaum einzusehen, weshalb die acht (Arni) Diskussionsrunden mit all ihren Mißverständnissen (zum Teil bei Friedman angelegt, etwa durch seine ungewöhnliche Verwendung der Begriffe „Annahmen“ oder „Realitätsnähe“ oder durch die Konfundierung von „unvollständig“ und „falsch“) wert sind, im einzelnen nachgezeichnet zu werden, es sei denn, der Verfasser sieht es als verdienstvoll an, z. B. Hutchisons oder Samuelsons wissenschaftstheoretische Kenntnisse zu benoten (S. 138 bzw. 154). Nicht zuletzt befremdet die detaillierte Wiedergabe dieser Diskussionen auch deshalb, weil es bei ihnen – wie gesagt – kaum noch um inhaltliche Fragen und daraus abzuleitende Forderungen geht. Bezeichnenderweise wird Friedmans Forschungspraxis von dem Verfasser kaum bzw. nur anhand von Literaturverweisen examiniert. Andererseits hätte es nahegelegen, die Diskussion selbst einer kritischen (z. B. wissenssoziologischen) Betrachtung zu unterziehen und etwa zu fragen, was ist wann, warum und von wem kritisch thematisiert worden. Weshalb hat es fast 20 Jahre gedauert, bis in der Diskussion die Verbindungslinien von Friedman zum Pragmatismus (Dewey; Mitchell/Burns) angesprochen wurden? Warum werden die so häufig provozierenden Elemente der Friedmanschen Position fast stets zum Nennwert genommen und warum wird so selten, gewissermaßen instrumentalistisch, nach ihrer Relevanz z. B. für Friedmans Forschungspraxis (Konsumfunktion, Phillips-Kurve) oder nach ihrer Nützlichkeit für die Forschung ganz allgemein gefragt (Basman!)? Warum werden bislang kaum die sich aus der Mehrdimensionalität der „guten Prognoseleistung“ (Informationsgehalt, Treffsicherheit, Kosten usw.) – dem zentralen Beurteilungsmaßstab der positive economics – ergebenden Beurteilungsprobleme angesprochen?

Die Lektüre der Arbeit selbst stellt erhebliche Anforderungen an Kraft und Gutwilligkeit des Lesers. Dies hängt an Äußerlichkeiten wie fehlenden Zwischengliederungen, z. T. wenig aussagekräftigen Überschriften und dem Verzicht auf ein in diesem Fall unentbehrliches Register. Stärker leidet die Lektüre jedoch an der Vielzahl von „Bemerkungen“, „Anmerkungen“ mit ihrem ungeklärten Aussagenstatus und Zweck,

dem sehr späten Nachschieben von Definitionen und Unterscheidungen (situative Annahmen vs. Geltungsannahmen) sowie den zahlreichen Querverweisen und Wiederholungen.

Insgesamt hat Arni trotz der erwähnten Arabesken, Schwierigkeiten und Mängel sein Ziel erreicht. Freilich wäre es der Arbeit gut bekommen, die Frage der Annahmen noch grundsätzlicher als im Hempel-Oppenheim-Schema (das offenbar als selbstverständlich und bekannt vorausgesetzt wird) angelegt zu diskutieren (z. B. das Problem der Begründung der Randbedingung(en)) oder Hinweise auf Vermittlungsversuche zwischen induktiven und deduktiven Positionen (um die es ja hier im Kern auch geht), z. B. den von Wild, zu geben.

Als wichtigste Ergebnisse der Untersuchung dürften vor allem anzusehen sein: (1) die Beleuchtung des Verhältnisses von Theorem und Abkömmlings-Hypothese: die Herausarbeitung (2) der schwachen („Es trifft nicht zu, daß die validen Ausgangs-Hypothesen von besonders (vergleichsweise) prognosetüchtigen Abkömmlings-Hypothesen im allgemeinen Situations-Annahmen aufweisen, die sich gegenüber den Situationen auf welche die Abkömmlings-Hypothesen bezogen sind, besonders (vergleichsweise) realistisch ausnehmen“) und starken Varianten („Je prognosetüchtiger die Abkömmlinge einer validen Ausgangs-Hypothese sind, desto unrealistischer nehmen sich im allgemeinen die Situationsannahmen der Ausgangs-Hypothese gegenüber den Situationen aus, auf welche die Abkömmlinge bezogen sind“, S. 37) Der Friedmanschen Position und (3) der Besonderheiten der ökonomischen im Vergleich zur naturwissenschaftlichen („falsifikationistischen“) Theorieform. Zwar enthält das Konzept von Ausgangs- und Abkömmlings-Hypothesen eine Reihe von Abgrenzungs- und Zuordnungsproblemen – es fehlt gewissermaßen noch ein Vaterschaftstest (wie stark darf z. B. die Phillips-Hypothese erweitert oder gar modifiziert werden, um sich noch auf Phillips berufen zu können?). Aber einige der von Arni vorgetragenen Überlegungen könnten der in Theorie und Empirie häufig zu beobachtenden ‚ad hockery‘ zumindest das oft allzu gute Gewissen rauben.

U. Heilemann, Essen

Gandenberger, Otto: Einkommensabhängige staatliche Transfers. Bestandsaufnahme, Wirkungen – Handlungsmöglichkeiten und Handlungsgrenzen (Schriften zur öffentlichen Verwaltung und öffentlichen Wirtschaft, Bd. 110). Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1989. 218 S. DM 56,-.

Die vorliegende Arbeit entstand aus einem Gutachten, das der Autor im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft erstellte. Sie widmet sich den kumulativen Grenzentzugseffekten in bezug auf das Einkommen, die sich aus dem Zusammenwirken der wichtigsten einkommensabhängigen Sozialtransfers (income tested social benefits) mit der Einkommensteuer ergeben. Im Vordergrund steht der kumulative Grenzentzugseffekt. Er zeigt, wie sich eine Erhöhung des Bruttolohns um 100 DM durch das Zusammenwirken der Einkommensteuer mit der einkommensabhängigen Verringerung von Sozialtransfers auf das Nettoeinkommen auswirkt. Wenngleich derartige „Grenz“-Entzugseffekte in der ökonomischen Theorie unter dem Terminus „marginaler Tarif“ auf eine infinitesimal kleine Änderung der betrachteten Bemessungsgrundlage bezogen werden, geht Gandenberger anders vor. Er wählt zur Beurteilung des marginalen Transfertarifs eine Intervallbreite von 100 DM, weil Arbeitsangebotsentscheidungen seiner Ansicht nach längerfristiger Natur und in der Realität meist mit größeren Einkommenssprüngen verbunden sind, so daß das durchschnittliche Niveau von Grenzeffekten über ein breiteres Einkommensintervall hinweg ent-

ZWS 112 (1992) 1

scheidungsrelevant wird. Zudem lasse auch die Datenlage der amtlichen Statistik eine Analyse von infinitesimal kleinen Einkommensänderungen nicht zu (vgl. S. 33 f.).

Der Autor will das Blickfeld „über die „sichtbaren“ Grenzbelastungen aus dem Tarif der Einkommensteuer hinaus auf die „unsichtbaren“ Grenzeffekte aus dem Abbau positiver Transfers“ (vgl. S. 19) erweitern. Im einzelnen sollen die kumulativen Grenzzugssätze des geltenden Transfersystems (Rechtsstand: überwiegend Anfang 1984, s. S. 49) herausgearbeitet, ökonomisch analysiert und sowohl grundsätzlich denkbare als auch unmittelbar praktisch umsetzbare Strategien zu ihrer Beeinflussung formuliert werden. Darüber hinaus ist beabsichtigt, dem Leser einen Überblick über die bestehenden Einkommensgrenzen und die den bundesdeutschen Transfergesetzen zugrundeliegenden Einkommensbegriffe zu geben.

Nachdem im ersten Kapitel das Problem verdeutlicht und der Ablauf der Untersuchung aufgezeigt wird, schließt sich der erste Hauptteil an, der aus vier Kapiteln besteht. Dieser Teil der Arbeit enthält eine Bestandsaufnahme der kumulativen Grenzzugssätze wichtiger einkommensabhängiger Sozialtransfers. Außerdem erfolgt eine Diskussion der charakteristischen Verläufe dieser Grenzzugssätze innerhalb verschiedener Einkommensbereiche und eine Analyse der Ursachen des Auftretens und der Relevanz von Belastungsspitzen.

Im zweiten Kapitel diskutiert der Verfasser die grundsätzlichen Vor- und Nachteile, das methodische Vorgehen und die Behandlung auftretender Probleme bei der modellmäßigen Querschnittsanalyse, die später als Methode zur Darstellung und Beurteilung der wichtigsten Sozialtransfers herangezogen wird. Die Ausführungen sind klar gegliedert, präzise und in dieser Form in anderen Arbeiten zum Themenbereich nur selten anzutreffen. Abgeschlossen wird das zweite Kapitel mit einem Überblick zu den zum Zeitpunkt des Manuskriptabschlusses vorliegenden vergleichbaren Modellanalysen.

Das dritte Kapitel gibt Aufschluß über das in der Modellanalyse benutzte Datenmaterial, die einbezogenen Sozialtransfers (Wohngeld, Bafög, Kindergeld, Sparförderung und Sozialhilfe), die fünf unterschiedenen Haushaltstypen und den zugrunde gelegten Basis Einkommensbegriff (Bruttoerwerbseinkommen). In insgesamt zehn Abbildungen werden die Verläufe der kumulativen Grenzzugssätze für die fünf Haushaltstypen – jeweils gesondert mit und ohne die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung – graphisch dargestellt (S. 52 - 56).

Das vierte Kapitel setzt sich noch einmal kritisch mit der durchgeführten Modellanalyse auseinander bevor im fünften Kapitel eine abschließende Auswertung des ermittelten Befundes erfolgt. Hierbei grenzt der Autor drei verschiedene Einkommensbereiche (untere, mittlere und obere Zone) voneinander ab, die jeweils charakteristische Grenzverläufe aufweisen. Für die Analyse der Grenzverläufe unterscheidet Ganderberger den Niveauspekt, der nach der durchschnittlichen Höhe der Grenzzugseffekte innerhalb eines breiteren Einkommensintervalls fragt und die „nachhaltige“ Höhe der transfer- und einkommensteuerbedingten Änderung des Bruttoeinkommens aufzeigt, von dem Glättungspekt. Durch letzteren werden die Belastungssprünge einschließlich der Belastungsspitzen und sonstigen Unebenheiten des Grenzverlaufs in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt.

In bezug auf den Niveauspekt ermittelt der Autor folgende Ergebnisse: (1) Die Anordnung der durchschnittlichen Grenzzugseffekte erfolgt nach dem Muster eines U-förmigen Verlaufs mit einem Minimum unmittelbar nach dem Ende der mittleren Zone (für den Fall eines Ehepaares mit drei Kindern, davon ein auswärtig untergebrachter (Bafög-)Student, beträgt dies 5400 DM monatlich). (2) Die kumulativen

Grenzsätze im unteren bis mittleren Einkommensbereich liegen weit über den ausschließlich einkommensteuerlich bedingten Sätzen bei höheren Einkommen.

Unter dem Blickwinkel des Glättungsaspekts ergibt sich, daß Umkippeffekte (kumulative Grenzzugssätze über 100 Prozent) nur relativ selten auftreten und fast ausschließlich auf die einkommensabhängigen Abbauregelungen eines einzelnen Transfers zurückgehen. Sie können also überwiegend nicht auf ein unkoordiniertes Ineinandergreifen mehrerer Transfers, d.h. auf Abstimmungsmängel, zurückgeführt werden. Dieses Ergebnis, das methodisch korrekt ermittelt wird, steht somit in Widerspruch zu den Ergebnissen anderer Arbeiten mit ähnlicher Themenstellung (vgl. die Literaturhinweise auf S. 91).

Der zweite Hauptteil der Arbeit umfaßt die Kapitel sechs bis neun und untersucht die ökonomischen Wirkungen der kumulativen Grenzzugseffekte sowie deren Konsequenzen für die Erreichung wirtschafts- und gesellschaftspolitischer Ziele. Auf dieser Grundlage werden instrumentelle Überlegungen angestellt und grundsätzlich denkbare wie unmittelbar praktisch umsetzbare Strategien zur Beeinflussung von Grenzzugssätzen entworfen.

Im sechsten Kapitel werden die Ursachen von hohen kumulativen Grenzverläufen diskutiert, die Bedeutung des Glättungs- und des Niveauspekts miteinander verglichen und deren Behandlung in der Literatur untersucht. Festgestellt wird, daß der Niveauspekt als Reflex eines grundlegenden Konflikts zwischen den Zielen „Gewährung von sozialer Sicherheit“ und „Setzung von leistungssteigernden ökonomischen Anreizen“ (vgl. S. 96) anzusehen und deshalb weit bedeutender als der Glättungsaspekt ist. In der vorliegenden Literatur werde nach Ansicht von Ganderberger dieses Ergebnis allerdings nicht genügend beachtet.

Im siebten Kapitel werden die Zusammenhänge von kumulativen Grenzverläufen und (a) Leistungsgerechtigkeit, (b) ökonomischem Leistungsanreiz sowie (c) der Entwicklung der Schattenwirtschaft erörtert.

Ganderberger zeigt, daß auch für diese Zusammenhänge die Frage des Niveauspekts die bedeutendere ist. Er führt aus, daß durchschnittlich hohe Grenzverläufe im Spannungsverhältnis zur Leistungsgerechtigkeit stünden, den ökonomischen Leistungsanreiz beeinträchtigten und die Schattenwirtschaft förderten. Die Stärke dieser Zusammenhänge sei jedoch einzelfallabhängig und auch in der einschlägigen Literatur nicht eindeutig quantifiziert.

Das achte Kapitel enthält eine Diskussion der grundsätzlich möglichen Strategien, um „bessere“ (durchschnittlich niedrigere und glattere) Grenzverläufe zu erreichen. Diskutiert werden eine Eliminierungsstrategie (Abschaffung bzw. Entgrenzung von Transfers), eine Äquivalenzstrategie (stärkere Bindung eines Transfers an eine individuelle Gegenleistung), eine Besteuerungsstrategie (Einbeziehung von Transfers in die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer), eine Glättungsstrategie (Verbreiterung oder Verschiebung von Abbaubereichen bzw. Totalabstimmung aller Einkommensgrenzen aufeinander) sowie eine Erreichung der angestrebten Grenzverläufe mit Hilfe des Konzepts der negativen Einkommensteuer.

Ganderberger sieht in den einzelnen Strategien zwar Ansätze, die positive Zielerreichungsbeiträge erbringen können, hält jedoch keine der vorgestellten Strategien für einen konfliktfreien Weg. Eine Entscheidung für die Durchführung irgendeiner der Strategien oder eines Strategie-Mix könne letztlich nur durch eine weitergehende Zieloperationalisierung und -gewichtung auf politischem Wege gefällt werden (vgl. S. 125). Das Konzept der negativen Einkommensteuer, das einen theoretisch überzeugenden umfassenderen Ansatz zur Harmonisierung des Transfersystems dar-

stelle, erscheint dem Autor hingegen aufgrund der mit den Transfergesetzen verfolgten mehrdimensionalen Ziele nicht als ein praktikabler Lösungsweg.

Im letzten Kapitel des zweiten Hauptteils diskutiert Gandenberger schließlich einzelne Maßnahmen zur Beeinflussung von Grenzverläufen konkret vorhandener Transfers. Im Bereich der Sozialhilfe will er den Anrechnungssatz für Erwerbseinkommen senken und Sozialhilfeempfänger im Rahmen bestehender gesetzlicher Möglichkeiten stärker als bisher zu Arbeitsleistungen heranziehen (Äquivalenzstrategie). Außerdem sollen das Äquivalenzprinzip in der Rentenversicherung gestärkt, die Sparförderung aufgrund mangelnder Effektivität abgeschafft und Neuregelungen innerhalb des Kinderlastenausgleichs vorgenommen werden.

Nachdem dann im zehnten Kapitel mit Hilfe eines vorbildlichen Anhangs die Einkommensgrenzen im geltenden Transfersystem (Rechtsstand: überwiegend Anfang 1987, vgl. S. 158) aufgezeigt werden und ein weiterer tabellarischer Anhang die verwendete Datengrundlage zeigt, bilden eine sehr gut gelungene sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache verfaßte Kurzfassung und das darauf folgende umfassende Literaturverzeichnis den Abschluß der Arbeit.

Im Vergleich zu anderen Arbeiten, die sich mit den Wechselwirkungen zwischen der Einkommensteuer und den einkommensabhängigen Sozialtransfers auseinandersetzen, hebt sich die vorliegende Arbeit positiv ab. Dies ist auf die überaus gründliche Argumentation des Verfassers zurückzuführen, die ständig darum bemüht ist, eigene Gedankengänge und Analyseschritte sowie die bedeutsamen institutionellen Regelungen im Transferbereich in einer vom Leser nachvollziehbaren Weise zu diskutieren. Der beabsichtigte Adressatenkreis, der in einer Leseanleitung auf Seite 25 implizit aufscheint und nicht nur die wirtschafts- und sozialpolitisch Handelnden sondern auch wissenschaftlich (insbesondere finanzwissenschaftlich und sozialpolitisch) interessierte Leser umfaßt, wird deshalb erreicht. Positiv fällt ebenso auf, daß Gandenberger in ähnlichen Arbeiten häufig anzutreffende Argumentationen in Frage stellt; so wird von ihm beispielsweise die häufig geäußerte These, das bundesdeutsche Transfersystem erzeuge aufgrund mangelnder gegenseitiger Abstimmung der einzelnen Transfers in großem Ausmaß Belastungsspitzen im Bereich der Grenzzugssätze verworfen. Zudem wird die gegenüber dem Glättungsaspekt höhere Bedeutung des Niveauspekts herausgestellt (vgl. Seite 91).

Alles in allem handelt es sich um eine ausgewogene Analyse, die sich von vielen Arbeiten mit ähnlicher Themenstellung positiv abhebt, an einigen Stellen zu neuen Erkenntnissen führt und deshalb sowohl den Trägern der Wirtschaftspolitik als auch den an der Thematik wissenschaftlich interessierten Lesern wertvolle Anregungen bietet.

O. Klingebiel, Hannover

Priddat, Birger P.: Das Geld und die Vernunft (Aspekte der englischen Geistes- und Kulturgeschichte, Bd. 13). Peter Lang, Frankfurt a. M. 1988. 249 S. Br. sFr. 54,-.

Die vorliegende Arbeit befaßt sich mit der ökonomischen Theorie des englischen Philosophen *John Locke* (1632 - 1704) und versucht diese in einen sachlichen Zusammenhang mit den naturrechtstheoretischen Grundlagen des Philosophen zu stellen. Bevor wir auf den Inhalt näher eingehen, bedenken wir kurz, um wen es sich bei John Locke handelt. Die englische Philosophie hatte im Zeitalter der Aufklärung ihre große Zeit, wobei insbesondere drei Männer für ihre Ausgestaltung verantwortlich waren. Dies waren der Engländer John Locke, der die Grundlagen legte, sowie seine Nachfol-

ger, der Ire George Berkeley (1684 - 1753) und der Schotte David Hume (1711 - 1746). Unter ihren Nachfolgern befindet sich auch Adam Smith (1723 - 1790), der ja nicht nur Nationalökonom war, sondern auch eine „Theorie der moralischen Gefühle“ entwickelte, die er noch vor seinem ökonomischen Hauptwerk veröffentlichte. Schließlich wollen wir auch nicht vergessen, daß damals die Grundlagen durchaus moderner Ideen gelegt wurden. Denken wir beispielsweise an Humes Kritik der *Kausalität*, deren Kernaussage darin besteht, daß unsere Wahrnehmung nur ein *Nacheinander* (post hoc), nie ein *Wegeneinander* (propter hoc) zeigt. Diese Unterscheidung hat noch in der ökonomischen Debatte der jüngeren Vergangenheit eine Rolle gespielt, etwa beim Begriff der *Granger-Kausalität*, bei der einfach qua Konstruktion das *Wegeneinander* als *Nacheinander definiert* wird.

Es existieren also genügend Gründe, warum sich Ökonomen nicht nur für den Nationalökonom, sondern auch für den Philosophen Locke interessieren könnten. Was gewinnen wir nun aus Priddats Buch? Beginnen wir mit einem Überblick über den Inhalt. Der Hauptteil des Buches findet sich in den Kapiteln II, III und IV. Im II. Kapitel wird zuerst das naturrechtliche Fundament der Wirtschaft nach Lockes Verständnis dargelegt. Dies ergibt die Basis des III. Kapitels, in dem seine monetäre Analyse erörtert wird. Den Abschluß bildet das IV. Kapitel, in dem der „oberste Zweck“ der merkantilistischen Wirtschaftstheorie Lockes, die aktive Handelsbilanz, diskutiert. Schon dieser Überblick des Ablaufs der Arbeit Priddats zeigt, daß der Schwerpunkt der Analyse mehr auf der ethischen Legitimierung – bzw. der naturrechtlichen Fundierung – der Wirtschaft liegt, und weniger auf dem positiv-empirischen Gehalt der Lockeschen Wirtschaftstheorie. Das II. Kapitel beginnt mit einer Darstellung der Lockeschen Begründung des Privateigentums. Diese beruht auf der Beobachtung, daß ein Wirtschaftssubjekt seine eigene Arbeit mit naturgegebenen Ressourcen vermischen muß, um überleben zu können. Da die eigene Arbeit das ureigenste Eigentum des Wirtschaftssubjekts ist, erwirbt dieses durch die Verquickung seiner Arbeit mit den fremden Ressourcen ein natürliches Recht an den entstehenden Produkten. Privateigentum ist dadurch naturrechtlich moralisch begründet. Des weiteren wird dem Wirtschaftssubjekt auch das Recht zugestanden, *privates* Eigentum zu akkumulieren, solange dabei keine Ressourcen verschwendet werden und weiterhin hinreichende Ressourcen für andere Wirtschaftssubjekte zur Verfügung stehen. Und so kommt Locke zu der Schlußfolgerung, daß *Geld* das einzige Gut ist, das unbegrenzt akkumuliert werden darf: „Da Geld nicht verdirbt, kann seine Anhäufung und Aufbewahrung niemanden schädigen; das Geld ist das einzige Gut, das keine natürlichen Grenzen hat.“ (S. 25). Die genauere Analyse der Lockeschen Geldtheorie erfolgt in Kapitel III. Zum ersten ist da die etwas weiter gesteckte Diskussion zur Problematik des Zinses sowie die Diskussion der Begriffe „exchange value“ und „intrinsic value“, die in der Lockeschen Geldtheorie eine entscheidende Rolle spielen. Lockes Werttheorie kannte in erster Linie Tauschwerte, d.h. relative Werte von Gütern. Geld war die einzige, aber auch die zentrale Ausnahme von dieser Regel, denn es besaß nach Locke nicht nur einen „value in exchange“, sondern auch einen „value in use“. Der Tauschwert des Geldes ist das, was man in moderner Terminologie letztlich mit der Kaufkraft des Geldes gleichsetzen würde. Locke vertrat hier eine einfache Quantitätstheorie, er war der Meinung, der Wert des Geldes verhalte sich invers zum Geldumlauf, wobei er auch die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes berücksichtigte. Geld hat bei Locke aber auch einen eigenständigen Gebrauchswert, und zwar als Geldkapital, wobei es dann als seinen Mietpreis den Zinssatz hat. Im zweiten Teil des III. Kapitels wendet sich Priddat relativ kurz den mehr positiv-ökonomischen Aspekten der Lockeschen Analyse zu. Im IV. Kapitel schließlich geht Priddat über zu dem Postulat der aktiven Handelsbilanz, das bei Locke, wie bei allen merkantilistischen Autoren, eine zentrale Position in der ökonomischen Theorie einnahm. Die Lockesche Argumentation zugunsten

dieses Postulats beruht aus heutiger Sicht auf dem Paradigma des „repräsentativen Wirtschaftssubjekts“. So wie ein einzelnes Wirtschaftssubjekt nur dadurch Vermögen aufbauen kann, daß es mehr produziert als konsumiert, so kann eine Nation nur dadurch an Reichtum gewinnen, daß sie eine aktive Handelsbilanz – heute würde man sagen, Leistungsbilanz – gegenüber dem Ausland aufweist. Die Nation häuft hierdurch Reichtümer in Form von Gold an und steht sich dadurch besser. Viel Beachtung hat in diesem Zusammenhang der Widerspruch zwischen der Quantitätstheorie einerseits und dem Postulat der aktiven Handelsbilanz gefunden. Nach der Quantitätstheorie ist eine Erhöhung der Geldmenge neutral, da sie durch eine Reduktion der Kaufkraft ausgeglichen wird, nach dem Postulat der aktiven Handelsbilanz aber führt der Zustrom an Geld dazu, daß die Nation als ganzes sich besser steht. Dieser Widerspruch läßt sich auf mehrere Arten angehen. Zum einen kann man ihn schlichtweg als Inkonsistenz der Lockeschen Theorie ansehen und auf die monetäre Zahlungsbilanztheorie Humes verweisen, die diese Inkonsistenz durch Einführung des *specie-flow-mechanism* aufhebt. Dieses Vorgehen würde mehr auf die positiv-ökonomischen Aspekte des Problems abheben. Priddat geht nicht so vor, vielmehr weist er darauf hin, daß Lockes naturrechtlich begründete Wirtschaftstheorie eine normative Orientierung hat. Locke verwendet das Postulat der aktiven Handelsbilanz doktrinär, die aktive Handelsbilanz erscheint als die „einzige ökonomische Instrumentierung seiner Naturrechtskonzeption, die jedwelche Subordination aufzuheben gebietet.“ (S. 219) Etwas salopp könnte man dies so formulieren: eine Nation befreit sich dadurch, daß sie mehr Reichtum als ihre Wettbewerber erwirbt, und dies ist ethisch zu befürworten. Man kann dieser normativen Lösung des erwähnten Widerspruchs sicher folgen. Allerdings sollte man nicht vergessen, daß es auch alternative positiv-ökonomische Interpretationen der merkantilistischen Position gibt. Eine davon stammt von John Maynard Keynes. Er geht von der Beobachtung aus, daß eine aktive Handelsbilanz unter den damaligen institutionellen Bedingungen die einzige Möglichkeit war, die Geldmenge auszudehnen, und interpretiert das Postulat einer aktiven Handelsbilanz deshalb als die Forderung nach einer expansiven Geldpolitik. Keynes unterstellt also den Merkantilisten das geldpolitische Ziel, den Realzins niedrig zu halten, um dadurch Investitionen, Beschäftigung und Wachstum zu stimulieren. Dies ist nach Keynes „the element of scientific truth in mercantilist doctrine.“¹ Abschließend sei bemerkt, daß Priddats Diskussion der naturrechtlichen Fundierung der Lockeschen Wirtschaftstheorie doch etwas enttäuscht. Abgesehen von den leider zu zahlreichen Tippfehlern und der uneinheitlichen Zitierweise der Lockeschen Originalwerke – manchmal aus dem Original, manchmal aus der deutschen Übersetzung, manchmal auch in beiden Sprachen im selben Satz – dürfte ein weiterer Grund darin liegen, daß sich Priddat etwas zu sehr in Begriffsdiskussionen einläßt und zu wenig auf positiv-ökonomische Aspekte eingeht. Gerade bei der naturrechtlichen Begründung sollten normative und positive Aspekte Hand in Hand gehen.

M. Klein, Bonn

Borchert, Manfred/Schinke, Rolf (Hrsg.): *International Indebtedness*. Contributions presented to the Workshop on Economics of the Münster Congress on Latin America and Europe in Dialogue. Routledge, London/New York 1990. 258 S. £ 35,00.

Manfred Borchert und Rolf Schinke, Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, insbesondere Geld und Währung, an der Universität Münster bzw. Akademischer Direktor am Ibero-Amerika-Institut an der Universität Göttingen, präsentieren

¹ Keynes, J. M. (1976) (reprint), *General Theory of Employment, Interest, and Money*. London and Basingstoke, Book VI, Chapter 24, 335f.

in diesem Buch die Ergebnisse eines im Herbst 1987 von ihnen veranstalteten Kongresses. Dieser Kongreß hat sich mit Fragen des lateinamerikanisch-europäischen Dialoges befaßt, wobei im Rahmen eines speziellen Workshops auch auf die signifikante Verschuldungsproblematik der Dritten Welt eingegangen wurde. Der insbesondere nach 1973 durch die Ölpreissteigerungen einsetzende Boom in der kommerziellen externen Finanzierung zeichnete sich vor allem dadurch aus, daß die Kreditvergabe privater Geschäftsbanken aus den USA und aus Europa gegenüber der Emission von Schuldenverschreibungen deutlich dominierte. Dies führte dazu, daß die durch das Schuldenmoratorium Mexikos im Jahre 1982 ausgelöste sog. „Schuldenkrise“ von den Banken als eine direkte Bedrohung der Funktionsfähigkeit ihres weltumspannenden Kreditsystems aufgefaßt wurde. Die möglichen „Lösungen“ dieser Krise wurden dadurch zu einem Thema, das zentralisiert und auf globaler Ebene diskutiert wurde. Bei den seither häufigen Verhandlungen Mexikos und weiterer Schuldnerländer mit den Geschäftsbanken lassen sich zwei Hauptmerkmale erkennen: Zum einen besteht eine nur geringe Bereitschaft seitens der Geschäftsbanken, auf globale Lösungsvorschläge, vor allem auf einen generellen Schuldenerlaß, einzugehen. Sie tendieren vielmehr zu einzelstaatlichen Lösungsansätzen. Zum anderen haben die Banken, verglichen mit früheren Jahren, an Verhandlungsmacht deutlich hinzugewonnen.

Darüber hinaus führt der Netto-Ressourcentransfer von den Schuldner- in die Geberländer zu einer Reduktion der Investitions- und der Wachstumsmöglichkeiten der Entwicklungsländer. Langfristig ist damit die Möglichkeit bedroht, den Schuldendienst aus Wachstumsgewinnen zu finanzieren.

Die Beiträge des von Borchert und Schinke herausgegebenen Werkes versuchen, dieser Problematik Rechnung zu tragen, indem sie den folgenden vier Hauptteilen zugeordnet wurden:

Teil I: „Development of the International Debt Crisis“, befaßt sich mit den Entstehungsgründen der Verschuldungsproblematik. Der Beitrag von *Ludwig Trippen*: „The Causes and the Development of the Current Debt Crisis in Latin America“, benennt die hinlänglich bekannten „Entstehungsgründe“ der Schuldenkrise und benennt besonders die Tatsache, daß zum einen zahlreiche Kredite von den Entwicklungsländern in volkswirtschaftlich unrentable Verwendungsarten gelenkt wurden, zum anderen von den Gebern häufig eine falsche Fristentransformation vorgenommen wurde. Das seither von den Banken betriebene Schuldenmanagement der Umschuldung in Verbindung mit der Gewährung von „fresh money“ hat seiner Meinung nach einen Zusammenbruch des internationalen Finanzsystems bisher verhindert. Langfristig muß jedoch das wirtschaftliche Wachstum in den hochverschuldeten Ländern mit Hilfe von ausländischen Direktinvestitionen und einem Abbau des Protektionismus von Seiten der Industrieländer beschleunigt werden. Einen generellen Schuldenerlaß lehnt Trippen ab.

Einen ähnlichen Ansatz vertritt *Eduardo de Sousa Ferreira* in seinem Beitrag „Recent Developments in the Debt Crisis and Ways to its Solution“. Seiner Meinung nach müssen zunächst die Bedingungen für wirtschaftliches Wachstum in den hochverschuldeten Ländern bei einer gleichzeitigen Verbesserung der Lebensbedingungen der Bevölkerung geschaffen bzw. verbessert werden. Darüber hinaus sollte der orthodoxe, d.h. neoklassische Ansatz in der Ökonomie seiner Ansicht nach um eine politische Komponente ergänzt werden, um zu einer Lösung des Schuldenproblems zu gelangen. Die konkrete Ausgestaltung dieses Lösungsansatzes bleibt jedoch weitgehend im Unklaren.

Teil II: „Causes, Consequences, and Debt Management“, enthält teilweise Überschneidungen mit Teil I. So werden in den Beiträgen von *Leonardo Auernheimer*: „On

the Significance of Foreign Debt: Some Fundamentals“ und von *Hans-Rimbert Hemmer*: „The International Debt Crisis, its Causes and Possible Solutions“, die oben erwähnten „Entstehungsgründe“ nochmals aufgerollt. Besonders bemerkenswert ist dabei die stringente und umfassende Darstellung bei Hans-Rimbert Hemmer. Er sieht die Ursachen für die Schuldenkrise sowohl auf Seiten der Geber- als auch der Schuldnerländer. Darüber hinaus werden in diesem Teil auch neuere Lösungsvorschläge der letzten Jahre diskutiert, so z.B. der Baker-Plan, der aufgrund seiner Inkonsistenzen überwiegend auf Ablehnung stieß. Mit der Stimulierung von Direktinvestitionen durch die im Rahmen des Menu-Ansatzes entstandenen Debt-Equity Swaps befaßt sich *Rolf Schinke* in seinem ausgezeichneten Beitrag: „Debt Equity Swaps, Investment, and Creditworthiness: The Chilean Example“. Im Rahmen der Wirkungsanalyse von Debt-Equity Swaps wird zum einen auf die Möglichkeit der Induzierung zusätzlicher Investitionen, zum anderen auf die eventuelle Repatriierung von Fluchtkapital durch eine spezielle Variante, die sog. Debt-Peso Swaps, eingegangen. Beiden Möglichkeiten räumt der Autor kaum eine Chance ein zur Lösung der Schuldenkrise beizutragen, zumal sie gegenüber den herkömmlichen, durch direkte Subventionen angeregten Direktinvestitionen keine Vorteile bieten. Speziell für den Länderfall Chile kommt Schinke zu dem Ergebnis, daß Debt-Equity Swaps die Kreditwürdigkeit eines Landes zwar im Vergleich zu einer Situation ohne Debt-Equity Swaps im Prinzip verbessern können, „normal“ durchgeführte Direktinvestitionen aber aufgrund des umfangreicheren Netto-Devisenzuflusses in stärkerem Maße zu einer Erhöhung der Kreditwürdigkeit beitragen können.

Teil III: „Latin America Debt Problems“, enthält drei Beiträge lateinamerikanischer Autoren, die ihre Sichtweise zur Verschuldungsproblematik erläutern. Nach einer erneuten Darlegung der Ursachen der Verschuldungskrise, geht *Miguel S. Wionczek* in seinem Referat über „The External Indebtedness of Latin America“ auf die von den europäischen und amerikanischen Banken vorgeschlagenen Lösungsansätze sowie die vom IWF und der Weltbank ergriffenen Maßnahmen zur internen Strukturanpassung der hochverschuldeten Länder ein. Diese Maßnahmen weist er insgesamt als unbrauchbar zurück. Er plädiert dagegen für spürbare Schuldendienst-erleichterungen für die Mehrzahl der hochverschuldeten lateinamerikanischen Länder. Die Ausführungen Wionczeks haben jedoch stellenweise „populärwissenschaftliche“ Züge, da er seine Argumente teilweise mit mehr oder minder sachbezogenen Zeitungszitaten statt mit volkswirtschaftlichen Argumenten untermauert.

Der Artikel von *Carlos Massad*: „Indebtedness, Savings, and Exports: Prerequisite Conditions to an Expansive Adjustment“, plädiert ebenfalls implizit für Schuldendienst-erleichterungen zugunsten der hochverschuldeten lateinamerikanischen Länder, wobei er die Situation in den 80er Jahren mit der Schuldenkrise in den 30er Jahren vergleicht. Diese „Forderung“ wird von ihm mit der Begründung untermauert, daß die Schuldenkrise zum einen auf Ursachen zurückzuführen sei, die im Verantwortungsbereich sowohl der Schuldner- als auch der Geberländer lägen. Andererseits seien externe Faktoren mit ins Spiel gekommen, die von keiner Seite hätten beeinflußt werden können, wie bspw. die Rezession der Weltwirtschaft und das prozyklische Verhalten der internationalen Finanzmärkte.

Der abschließende Beitrag des III. Teils stammt von *Alberto Valdes*: „Agriculture in the GATT-System: Latin America's Interests in the Uruguay Rounds“ und befaßt sich mit der Frage, wie die Interessen der Entwicklungsländer im internationalen Agrarhandel durch Stärkung des GATT-Systems verbessert werden könnten. Der Artikel fällt durch die etwas unsystematische „Aneinanderreihung“ von Argumenten auf. Der Bezug zur internationalen Schuldenkrise wird nur unzureichend hergestellt.

In Teil IV: „International Monetary Fundamentals“, befaßt sich der einführende Beitrag von *Eduardo Lizano*: „External Debt, A View from the Third World“, – zum wiederholten Male – mit den Entstehungsgründen der Schuldenkrise. Die „Lösung“ der Krise sieht er ebenfalls in einem verstärkten Wirtschaftswachstum der hochverschuldeten Entwicklungsländer, das auf mikroökonomischer Ebene durch eine quantitative und qualitative Verbesserung der Produktionsfaktoren in Gang gesetzt werden soll. Dieser Prozeß müsse durch interne Strukturanpassungsmaßnahmen in den sogenannten „sensiblen“ Bereichen der Industrieländer begleitet werden, da dies den verschuldeten Entwicklungsländern den Zugang zu den Industrieländermärkten erleichtern würde.

Eberhard Weiershäuser kommt in seinem Beitrag: „Exposure Management in Latin America – A Banker's Perspective“, zu dem Schluß, daß das gesamte Instrumentarium der Schuldenkonversion – Debt-to-Debt-Swaps, Debt-Equity sowie Debt-Peso Swaps – zu einer regionalen Konzentration einzelner Banken auf bestimmte Länder oder Ländergruppen führt.

Patricio Meller schließlich kritisiert in seinem Beitrag: „The Latin American External Debt Problem, and the International Monetary Fund and World Bank Conditionalities“, die Auswirkungen der durch Maßnahmen der Reorganisation des Fonds und der Weltbank entstandenen „Doppelkonditionalität“, die die Schuldnerländer in besonderer Weise belastet.

Insgesamt bietet das Buch von Borchert und Schinke einen guten Überblick über die verschiedenen Aspekte des Verschuldungsproblems. Ermüdend wirken jedoch die in fast jedem Aufsatz sich wiederholenden Auflistungen der „Ursachen“ der Schuldenkrise und deren empirische Untermauerung, was wohl u. a. auf die Tatsache zurückzuführen ist, daß es sich um einen Tagungsband mit verschiedenen, nicht oder kaum aufeinander abgestimmten Vorträgen handelt. Die Untergliederung in vier Hauptteile wirkt stellenweise – auch aufgrund der genannten Überlappungen – etwas künstlich. Ein fast allen Beiträgen gemeinsames Fazit ist die Einschätzung, daß die Schuldenkrise mit Hilfe einer exportorientierten Wachstumsstrategie gelöst werden sollte, die auch für die Geberländer Belastungen, bspw. in Form von internen Strukturanpassungsmaßnahmen oder Zahlungsbilanzdefiziten, nach sich zieht. Schuldner- und Geberländer können die Schuldenkrise nur mit- und nicht gegeneinander in den Griff bekommen. Dieser Tendenzaussage von Borchert und Schinke kann beigepflichtet werden.

S. Reinke, Gießen

Rüdel, Thomas: Kointegration und Fehlerkorrekturmodelle. Mit einer empirischen Untersuchung zur Geldnachfrage für die Bundesrepublik Deutschland. Physika, Heidelberg 1989. VIII, 138 S. Br. DM 49,-.

Das Thema ‚Kointegration‘ darf wohl für sich in Anspruch nehmen, innerhalb der Ökonometrie, soweit sie sich mit Zeitreihen beschäftigt, das beherrschende Thema der letzten Jahre zu sein. Bis Ende in die siebziger Jahre hinein war man wie selbstverständlich davon ausgegangen, daß die verwendeten Zeitreihen schwach stationär sind. Dann aber zeigte sich, daß fast alle in der Ökonometrie benutzten Zeitreihen nicht-stationär sind. Da die zugrundeliegende statistische Theorie aber von stationären Prozessen ausgeht, ging man dann dazu über, die Zeitreihen zunächst durch die Anwendung von Filtern, in der Regel durch Bildung von Differenzen, stationär zu machen, bevor z.B. Verfahren zur Erfassung kausaler Beziehungen angewendet wer-

ZWS 112 (1992) 1

den konnten. Dies hatte jedoch zur Konsequenz, daß man Beziehungen nur noch zwischen den Veränderungen von Variablen feststellen konnte; mögliche Beziehungen zwischen den Niveaus der Variablen konnten nicht mehr erfaßt werden; sie wurden ‚hinausgefiltert‘.

Wenn die ökonomische Theorie dem Ökonometriker Aussagen liefert, die er seinen Modellen zugrundelegen bzw. mit Hilfe seiner Methoden empirisch überprüfen kann, dann sind dies im wesentlichen Aussagen über langfristige Gleichgewichtsbeziehungen und weniger über kurzfristige Anpassungsprozesse. Nur noch letztere wurden durch die neueren Verfahren der Zeitreihenanalyse erfaßt. Ökonomische Theorie und ökonometrische Empirie drifteten daher auseinander. Dies muß aber nicht so sein, wie Clive W. J. Granger vielleicht als erster gesehen hat. Zwischen den Niveaus nichtstationärer Variablen können nämlich sehr wohl (langfristige) Gleichgewichtsbeziehungen existieren. Dann müssen die Abweichungen von diesen Gleichgewichtsbeziehungen allerdings stationär sein. Daraus ergibt sich die Idee der ‚Kointegration‘ von Variablen: Es kann Linearkombinationen nichtstationärer (‚integrierter‘) Variabler geben, die ihrerseits stationär sind. Sie lassen sich in vielen Fällen als Gleichgewichtsbeziehungen ökonomisch interpretieren.

Um solche Beziehungen empirisch konkret erfassen zu können, bedarf es neuer Methoden oder zumindest einer neuen Interpretation der Ergebnisse bisher bereits angewandter Methoden, wie *Engle/Granger* (1987) in ihrer grundlegenden Arbeit gezeigt haben. Eine sehr nützliche Darstellung von Modellen mit kointegrierten Variablen ist jene mit Hilfe von ‚Fehlerkorrekturmodellen‘, die bereits seit Ende der siebziger Jahre vor allem von David *Hendry* und seinen Mitarbeitern propagiert worden waren¹. Bei diesen Modellen werden die verzögerten Abweichungen der Gleichgewichtsbeziehungen verwendet, um Bewegungen in den Veränderungen der zu abhängigen Variablen zu erklären.

Die an der Universität Freiburg als Dissertation angenommene Arbeit von Thomas Rüdel gibt eine Einführung in dieses neue Gebiet der Ökonometrie. Hierzu werden nach einer kurzen Einleitung (Kapitel 1) zunächst die „Grundlagen und Begriffe“ (Kapitel 2) dargestellt, insbesondere jene der Integration und Kointegration von Zeitreihen, und es werden die verschiedenen Darstellungsformen kointegrierter Zeitreihen vorgestellt. Es folgt eine Darstellung der „Fehlerkorrekturmodelle“ (Kapitel 3), wobei zum einen auf die Rolle dieser Modelle im Rahmen allgemeiner dynamischer Modelle in der Ökonometrie und zum anderen auf deren mögliche ökonomische Begründung, insbesondere im Zusammenhang mit der Kontrolltheorie eingegangen wird.

Es folgt der wichtigste Teil der Arbeit: In Kapitel 4 werden „Schätzverfahren für kointegrierte Zeitreihen und ihre Eigenschaften“ und in Kapitel 5 „Tests auf Kointegration“ vorgestellt. Dabei beschränkt sich der Autor nicht auf die ursprünglich von *Engle/Granger* (1987) vorgeschlagenen Tests und das zweistufige Schätzverfahren, sondern er geht insbesondere auch auf den einstufigen Schätzer von *Stock* (1987) sowie auf das Maximum Likelihood-Verfahren von *Johansen* (1988) ein, wobei letzteres insbesondere für Beziehungen zwischen mehr als zwei Zeitreihen von großer Bedeutung ist.

Der dritte Teil der Arbeit ist der Anwendung des Konzepts der Kointegration gewidmet. Zunächst wird ein empirisches Beispiel, die Schätzung einer Geldnachfragefunktion für die Bundesrepublik Deutschland vorgestellt (Kapitel 6). Dabei ergibt sich z.B., daß für das reale Sozialprodukt, die reale Geldmenge und den nominalen

¹ Siehe z.B. *Davidson/Hendry/Srba/Yeo* (1978).

Zinssatz die Hypothese der Nichtstationarität nicht verworfen werden kann, daß aber zwischen diesen drei Variablen genau eine kointegrierende Beziehung besteht, die als Geldnachfragefunktion interpretiert werden kann. Tests auf Strukturkonstanz zeigen darüber hinaus, daß die kurz- wie insbesondere auch die langfristigen Parameter der so gefundenen Geldnachfragefunktion im Zeitablauf stabil zu sein scheinen. Zumindest kann bei den Tests auf Strukturkonstanz die Nullhypothese nicht verworfen werden. Dies scheint im Widerspruch zu den bisher vorliegenden Schätzungen von Geldnachfragefunktionen zu stehen. Allerdings haben z. B. *Hendry/Ericsson* (1991) auch für das Vereinigte Königreich und die Vereinigten Staaten Geldnachfragefunktionen vorgestellt, die die Integration bzw. Kointegration der relevanten Variablen berücksichtigen und deren Parameter ebenfalls im Zeitablauf stabil zu sein scheinen.

Schließlich werden in Kapitel 7 in einer Simulationsstudie für verschiedene Modelle mit und ohne Kointegration die Prognoseeigenschaften unterschiedlicher Modelle untersucht: des Fehlerkorrekturmodells, der vektorautoregressiven Modelle in den Niveauwerten und in den Differenzen, sowie des Maximum-Likelihood-Verfahrens. Dabei zeigt sich, daß dann, wenn tatsächlich Kointegration vorliegt, das Maximum-Likelihood-Verfahren unabhängig vom Prognosehorizont und von der Größe des Kointegrationsparameters fast immer am besten abschneidet, während bei fehlender Kointegration, d. h. wenn das ‚wahre‘ Modell in Differenzen formuliert ist, das vektorautoregressive Modell in Differenzen am besten abschneidet. Allerdings sind auch in dieser Situation dessen Vorteile gegenüber dem Maximum-Likelihood-Verfahren relativ bescheiden, so daß man vor dem Hintergrund dieser Simulationsergebnisse in aller Regel dem Maximum-Likelihood-Verfahren den Vorrang einräumen sollte, auch wenn dies mit einem etwas höheren Rechenaufwand verbunden ist. Dies gilt insbesondere dann, wenn man nicht weiß, ob die betrachteten Variablen tatsächlich kointegriert sind oder nicht.

Aus der Einleitung zu dieser Besprechung dürfte bereits klar geworden sein, daß Thomas Rüdel in seiner Dissertation ein ausgesprochen aktuelles Thema aufgegriffen hat, welches außerdem für die Verbindung zwischen Ökonomie und Ökonometrie höchst bedeutsam ist. Er behandelt dieses Thema sehr souverän, sowohl, was die Darstellung der Schätz- und Testverfahren angeht, als auch bei deren Anwendung. Bezogen auf das Datum der Veröffentlichung ist diese Arbeit ausgesprochen aktuell, auch wenn dies zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Besprechung nicht mehr der Fall sein kann. Hierzu entwickelt sich dieses Gebiet im Augenblick viel zu rasch. Andererseits stellt dieses Buch für den Nicht-Spezialisten nach wie vor eine empfehlenswerte (und im deutschen Sprachraum meines Wissens bisher sogar die einzige) Einführung in dieses wichtige Teilgebiet der ökonometrischen Modellbildung dar.

Literatur

- Davidson, J. E. H./Hendry, D. F./Srba, F./Yeo, S.* (1978), Econometric Modelling of the Aggregate Time-Series Relationship Between Consumer's Expenditure and Income in the United Kingdom. *Economic Journal* 88, 661 - 692.
- Engle, R. B. F./Granger, C. W. J.* (1987), Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 55, 251 - 276.
- Johansen, S.* (1988), Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamic and Control* 12, 231 - 254.
- Hendry, D. F./Ericsson, N. R.* (1991), Modelling M_1 Demand in the United Kingdom and the United States. Erscheint in: *European Economic Review* 35.

Stock, J. H. (1987), *Asymptotic Properties of Least Squares Estimators of Cointegrating Vectors*, *Econometrica* 55, 1035 - 1056.

G. Kirchgässner, Osnabrück und Zürich

Antonides, Gerrit: *The Lifetime of a Durable Good. An Economic Psychological Approach*. Kluwer Academic Press, Dordrecht/Boston/London 1990. XI, 252 S. Dfl. 150,-/US\$ 79,-.

Die Folgen des zunehmenden Wohlstands lassen sich auch an den immer komfortableren Sperrmüll-Bergen vor unseren Häusern am Abend vor dem Abholtermin ablesen. Waschmaschinen, Fernseher, Fahrräder und vieles mehr türmt sich da auf, manches davon durchaus noch gebrauchsfähig, das unter den Suchkolonnen einen neuen Besitzer findet. Die Konsumforschung hat bisher noch nicht viel über die nahe-liegende Frage nachgedacht, wann ein dauerhaftes Konsumgut „verschrottet“ wird und durch ein neues Produkt ersetzt wird. Deshalb ist dem Buch von Antonides, das dieser Frage am Beispiel der Verschrottungsentscheidung für Waschmaschinen nach-geht, ein großes Interesse sicher, zumal im Untertitel des Buches ein „ökonomisch-psychologischer Ansatz“ angekündigt wird. Allerdings weicht dieses Interesse bei der Lektüre bald einer sich stetig steigernden Frustration. Dies ist meines Erachtens durch zwei Mängel des Buchs bedingt: (1) Der Autor ist offensichtlich nicht genügend über moderne ökonometrische Literatur informiert, insbesondere ist ihm nicht bewußt, daß die Ökonometrie längst Methoden der Psychometrie und der Biometrie übernommen hat. Beispielsweise wird (S. 118ff.) das (binäre) Probit-Modell zur Analyse der Verschrottungsentscheidung benutzt, dabei aber der von McFadden entwickelte Discrete-Choice-Ansatz mit keinem einzigen Wort erwähnt. Andererseits wird, unter der Überschrift „Discrete Choice“ (Kapitel 3.2.4), das Buch von Deaton und Muellbauer (1980) herangezogen, um dieses Modell zu beschreiben! Die exakte Formulierung des (multinomialen Logit-)Modells folgt dann, unter der Überschrift „Decision Theory“ (Kapitel 3.4), einige Seiten später mit dem Hinweis, daß dies das „Luce-Choice“-Modell sei, das dem ökonomischen „Discrete Choice“-Modell stark ähnele. Solche Bemerkungen wären vielleicht noch vor 10 Jahren angebracht gewesen, dem heutigen Stand der Ökonometrie wird damit jedoch nicht Rechnung getra-gen. (2) Es werden im gesamten Buch zu viele verschiedene Aspekte – kurz – ange-schnitten, ohne daß diese für den Leser ersichtlich später noch benötigt werden. So schwankt das Buch zwischen dem Stil einer empirischen Studie für eine spezielle Fragestellung (Verschrottung von Waschmaschinen) und dem Stil eines Überblicks-artikels, der psychologische und ökonomische Aspekte der Konsumforschung vereinen will.

Die ansprechende Gliederung des Buchs, das nach einem allgemeinen Überblick über Konsumforschung für dauerhafte Konsumgüter zuerst die (qualitative) Ent-scheidung der Verschrottung und dann die (quantitative) Entscheidung der Dauer der Nutzung untersucht, sollte ebenso erwähnt werden wie die äußerst interessante Anwendung (in den Kapiteln 4 und 5) eines von Kapteyn und Waansbek entwickelten Ansatzes zur Nutzenmessung. Statt wie in der Discrete-Choice-Analyse den Nutzen nur implizite zu unterstellen, wird er durch Interviews direkt bestimmt. Interessant wäre eine Gegenüberstellung der Ergebnisse aus den beiden Ansätzen. Wie gesagt, der Autor erwähnt den Discrete-Choice-Ansatz nur in Nebensätzen. Das Kapitel 6, in dem die Nutzungsdauer durch Hazardraten-Modelle untersucht wird, geht ausführ-lich auf die Zensierungsproblematik ein, die einerseits dadurch entsteht, daß in der Untersuchung nur Haushalte mit Waschmaschinen, die älter als 5 Jahre sind, betrach-

tet werden, und andererseits dadurch, daß Waschmaschinen verschrottet werden, obwohl sie noch funktionstüchtig waren. Für die empirischen Schätzungen wurde allerdings nur das Exponentialmodell mit konstanter Hazardrate verwendet. Dieses Kapitel hat mir bei weitem am besten gefallen. Das Buch geht nicht auf die mögliche Erweiterung eines gemischt diskret-stetigen Modells, wie sie etwa von Dubin und McFadden (1981) betrachtet wird, ein, in dem qualitative und quantitative Entscheidung simultan betrachtet werden.

Resümee: Das Buch hält nicht (alles), was es im Titel verspricht. Gleichwohl macht es auf eine wichtige Fragestellung der Konsumforschung bzw. Ökologie-Forschung aufmerksam. Und für den angewandten Wirtschaftsforscher enthält es manchen nützlichen Hinweis zur Analyse des Konsums dauerhafter Konsumgüter.

G. Ronning, Konstanz

Pohlmeier, Winfried: Simultane Probit- und Tobitmodelle. Theorie und Anwendungen auf Fragen der Innovationsökonomik (Studies in Contemporary Economics). Springer, Berlin u. a. 1989. XI, 219 S. Brosch. DM 53,-.

Probit-Modelle und Tobit-Modelle haben im letzten Jahrzehnt ihren Einzug in die angewandte Wirtschaftsforschung gehalten. Grund dafür waren die Verfügbarkeit von Mikrodaten sowie moderne, leistungsfähige Computer, die sowohl die Datenorganisation als auch die Schätzung dieser Modelle ermöglichen. Allerdings erstreckten sich – zumindest im deutschen Sprachraum – die empirischen Analysen überwiegend auf Eingleichungsmodelle. Dagegen wurden Mehrgleichungsmodelle für qualitative abhängige und begrenzt abhängige Variable so gut wie gar nicht betrachtet, und auch eine zusammenfassende theoretische Darstellung in deutscher Sprache fehlte bisher. Diese Lücke füllt Pohlmeier mit seinem Buch, das sowohl in der Darstellung der ökonometrischen Methoden als auch in der empirischen Analyse, die sich Fragen der Innovationsökonomik widmet, überzeugt.

Die Arbeit, eine überarbeitete Fassung der Dissertation, ist in einen ökonometrisch-theoretischen Teil und in einen Anwendungsteil untergliedert. Nach einer Einführung werden in Kapitel 2 simultane Probitmodelle und in Kapitel 3 simultane Tobitmodelle dargestellt. Für beide Modelle werden verschiedene Schätzverfahren (marginale Likelihood-Verfahren, konditionale Likelihood-Verfahren und ein mehrstufiges Schätzverfahren) besprochen und anhand von Simulationsstudien illustriert. Dabei handelt es sich bei dem mehrstufigen Verfahren im Fall des Tobitmodells um eine Erweiterung des Heckmanschen Schätzansatzes auf simultane Modelle. Pohlmeiers Simulationsergebnisse (S. 90 ff.) zeigen, daß auch in diesem Fall der Heckman-Ansatz gegenüber anderen Schätzansätzen bestehen kann. Die Simulationsergebnisse für das simultane Probitmodell werden mit ähnlichen Untersuchungen von Rivers und Vuong (1988) verglichen, wobei sich teilweise abweichende Resultate bezüglich des Abschneidens der verschiedenen Schätzer ergeben. Kapitel 4 führt diagnostische Tests zur Überprüfung der verschiedenen Modellannahmen (Normalverteilung, Homoskedastie, Spezifikation der „korrekten“ Einflußvariablen, Ausschluß von Heterogenität) ein. Pohlmeier weist mit Recht darauf hin, daß in den von ihm betrachteten nichtlinearen Modellen eine Fehlspezifikation weit bedeutsamere Folgen für die Schätzung hat als in linearen Modellen und deshalb in keiner Analyse fehlen sollte. Andererseits sind die meisten der von ihm vorgestellten Testverfahren bisher noch nicht in Programmpaketen implementiert. So ist es von Interesse, daß der dabei verwendete Lagrange-Multiplikatoren-Test auch durch eine „Hilfsregression“ gewonnen werden kann. Allerdings scheint mir die einmalige Programmierung des exakten

ZWS 112 (1992) 1

Tests oftmals kaum aufwendiger und deshalb lohnender zu sein als die wiederholte zusätzliche Rechnung der Hilfsregression. Pohlmeier geht auch ausführlich auf Testverfahren ein, die auf verallgemeinerten Residuen (siehe dazu die Arbeit von Gourieroux, Monfort, Renault und Trognon, 1987) beruhen. Allerdings scheinen m. E. diese nicht die Trennschärfe zu besitzen, die man ursprünglich von ihnen erwartet hatte.

Im zweiten Teil der Arbeit werden zwei verschiedene Fragestellungen zur Bedeutung der Innovation im Verhalten einer Unternehmung betrachtet. Kapitel 5 behandelt die Frage, durch welche Variable Innovation determiniert ist und inwieweit Innovation ihrerseits diese Variablen determiniert. Diese mögliche Simultaneität wird mit Hilfe eines Datensatzes aus dem Ifo-Konjunkturtest überprüft. Das zugrundeliegende mikroökonomische Modell geht von zwei Gruppen von Wettbewerbern mit unterschiedlichem Preissetzungsverhalten aus. Die „dominante“ Firma maximiert ihren Gewinn bezüglich Arbeitseinsatz sowie Prozeß- und Produktinnovation. Die daraus resultierenden Bedingungen erster Ordnung stellen – unter gewissen vereinfachenden Annahmen – die Schätzgleichungen des simultanen Modells dar. Die qualitative Natur der Ifo-Konjunkturtest-Daten führt dazu, daß simultane Probitmodelle verwendet werden müssen. Pohlmeier geht ausführlich darauf ein, inwieweit aus den geschätzten Parametern die strukturellen Parameter des zugrundeliegenden Modells identifiziert werden können. Kapitel 7 wendet sich dann dem Zusammenhang zwischen Innovationstätigkeit und Außenhandel zu. Dabei wird eine Erweiterung des im vorangegangenen Kapitel benutzten Modells verwendet. Als Datenbasis dient derselbe Datensatz aus dem Ifo-Konjunkturtest, allerdings werden einige Variable aus wirtschaftsstatistischen Quellen hinzugespielt, die beispielsweise das Exportverhalten von Firmen beschreiben. Der Autor weist in der Zusammenfassung auf diese Art der kombinierten Analyse ausdrücklich hin. Natürlich ist ihre Verwendung um so weniger problematisch, je mehr Heterogenität damit eingefangen wird. Beide empirischen Studien illustrieren eindrucksvoll die Endogenität der Innovation, die nicht selten in Untersuchungen als exogen angesehen wird. Darüberhinaus zeigen Pohlmeiers Ergebnisse, daß auch Marktstruktur und Firmengröße als endogene Variable anzusehen sind, was Schumpeterschen Vorstellungen widerspricht.

Die Arbeit von Pohlmeier erfordert vor allem im ökonometrisch-methodischen Teil recht gute ökonometrische Vorkenntnisse. Davon abgesehen ist die Darstellung derart präzise und übersichtlich, daß man sich das Buch auch als Unterlage zu einem fortgeschrittenen Ökonometrie-Kurs vorstellen kann. Die beiden empirischen Kapitel sind auch für den formal weniger vorgebildeten Leser gut verdaulich und können als Unterlage zu industrie-ökonomisch orientierten Veranstaltungen herangezogen werden. Besonders hervorzuheben ist Pohlmeiers Anspruch, die empirisch-ökonomische Analyse auf das zugrundeliegende ökonomische Modell zurückzuführen. Falls erforderlich, werden die dabei auftretenden Identifikationsprobleme deutlich genannt. Wegen dieser Simultaneität von Ökonomie und Ökonometrie – beides auf hohem Niveau – ist dem Buch trotz des speziellen und teilweise recht technischen Charakters eine weite Verbreitung zu wünschen.

G. Ronning, Konstanz

Maier, Gunther/Weiss, Peter: Modelle diskreter Entscheidungen. Theorie und Anwendung in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften. Springer, Wien/New York 1990. XV, 21 Abb., 306 S. öS 400,-/DM 57,-.

Betrachtet man den Konsumenten aus der Sicht der Mikroökonomie, so sieht sich dieser beliebig teilbaren Gütern, etwa Wein und Brot, gegenüber. Je nach Präferenz, und im Rahmen seines Budgets, bedeutet für den einen maximaler Nutzen, daß er

etwas mehr Wein trinkt, und für den anderen, daß er etwas mehr Brot ißt. In der Realität sehen sich die Konsumenten allerdings oft genug „diskreten“ Alternativen gegenüber: Bei der Auswahl eines Verkehrsmittels entscheidet man beispielsweise zwischen Auto und Bus; „ein bißchen von beidem“ ist nicht möglich. Gerade dieses Beispiel hat amerikanische Ökonomen, unter ihnen Baumol, Debreu, Marschak und Quandt, zu der Entwicklung eines Modells für die Auswahl zwischen diskreten Alternativen geführt, die im englischen Sprachraum heute abgekürzt als „Discrete Choice“-Modelle bezeichnet werden und deren Entwicklung eng mit dem Namen von McFadden verknüpft ist. Die Autoren Maier und Weiss bieten mit ihrem Buch zum ersten Mal im deutschen Sprachraum eine umfassende Darstellung dieses Ansatzes an, wobei sie auch die neueste Entwicklung dynamischer Modelle miteinbeziehen. In einem ergänzenden Kapitel werden auch andere mikroökonomische Modelle (Poisson-Modell für Zähldaten, Tobit-Modell, Modelle für die Analyse der Verweildauer) behandelt. Das Buch ist didaktisch geschickt aufgebaut; es hat nicht den Ehrgeiz, die oft recht komplizierten formalen Ableitungen im Einzelnen darzustellen, sondern betont statt dessen mehr die möglichen Anwendungen wie auch die Probleme einzelner Spezifikationen. Deshalb werden auch ökonometrisch-statistisch nicht Vorgebildete von der Lektüre dieses Buchs profitieren. Ferner wird es im Rahmen einer Mikroökonomie-Veranstaltung eine wertvolle Zusatzlektüre bei der Behandlung des Discrete-Choice-Modells sein.

Im Kapitel 1 (Einführung) weisen die Autoren auf die starke formale Verwandtschaft von Discrete-Choice-Modellen und Modellen mit qualitativen abhängigen Variablen hin, die inhaltlich gesehen sehr unterschiedliche Situationen betrachten: Im ersten Fall geht es um die Entscheidung zwischen Alternativen, beispielsweise zwischen Arbeit und Freizeit, im zweiten Fall darum, daß exogene Einflüsse zu einer bestimmten Alternative, beispielsweise unfreiwilliger Arbeitslosigkeit, führen. Die Kapitel 2 und 3 geben einen Überblick über die ökonomischen und ökonometrisch-statistischen Grundlagen der Theorie. Die Kapitel 4 und 5 stellen dann das auf der Hypothese der Maximierung des Zufallsnutzens basierende Discrete-Choice-Modell dar. Neben dem üblichen multinominalen Logitmodell wird auch das „genistete Logit-Modell“ (nested logit) betrachtet. Die für die Anwendung wichtige Klassifikation der Einflußvariablen in alternativen-spezifische Konstanten, generische Variable und sozio-ökonomische Variable wird ausführlich erläutert. Kapitel 6 trägt den Titel „Die praktische Umsetzung von diskreten Entscheidungsmodellen“. Das ist insofern nicht korrekt, als nur in Abschnitt 6.1 ein empirisches Beispiel (Wahl des Studienfachs) behandelt wird, während im restlichen Abschnitt Probleme behandelt werden, die durch spezielle Auswahlverfahren, etwa geschichtete Stichproben, entstehen. Von diesem ästhetischen Schönheitsfehler abgesehen halte ich gerade die ausführliche Diskussion des empirischen Beispiels für besonders gelungen. Kapitel 7 enthält die Darstellung weiterer mikroökonomischer Modelle, die ausführlicher in anderen, englischsprachigen, Büchern zu finden sind. Der Titel des Kapitels 8 („Dynamische diskrete Entscheidungsmodelle“) ist nochmals teilweise irreführend: Die in Abschnitt 8.2 präsentierte Analyse der Verweildauer hat nichts mit einem diskreten Entscheidungsmodell zu tun; außerdem sind die betreffenden Verweildauermodelle nicht notwendigerweise dynamisch. Abschnitt 8.1 gibt einen sehr guten Überblick über die Erweiterung des Discrete-Choice-Modells auf Paneldaten-Modelle; die dabei wichtigen Begriffe „Zustandsabhängigkeit“ und „Heterogenität“ werden ausführlich erläutert.

Alles in allem ist dies ein Buch, das mit modernen Modellen und Methoden der Mikroökonomie in didaktisch geschickter Weise vertraut macht.

G. Ronning, Konstanz

ZWS 112 (1992) 1

Rothschild, Kurt W.: Arbeitslose: Gibt's die? – Ausgewählte Beiträge zu den ökonomischen und gesellschaftlichen Aspekten der Arbeitslosigkeit (hrsg. von Buchegger, R./Hutter, M./Löderer, B.). Metropolis Verlag, Marburg 1990. 320 S. DM 29,80.

Texte von Kurt Rothschild zu lesen, ist auf eine besondere Weise attraktiv. Der österreichische Nationalökonom ist dafür bekannt, sich gerne quer zu gängigen (Mehrheits-)Meinungen zu stellen. Dabei macht er es Kritikern wie Befürwortern seiner Ansichten nicht leicht. Dogmatismus ist seine Sache nicht. Makroökonomisch argumentiert er eindeutig keynesianisch. Im Zusammenhang seiner mikroökonomischen Arbeiten plädiert er angesichts der Komplexität des Phänomens Arbeitslosigkeit für einen „Theorien-Eklektizismus“.

Aus Anlaß des 75. Geburtstags des Autors haben die Herausgeber dieses „Glückwunsch“-Buches fünfzehn seiner insgesamt rund fünf Dutzend Aufsätze zum Themenbereich „Arbeitsmarkt und Beschäftigung“ ausgewählt. Diese Wiederveröffentlichung erlaubt dem Leser eine Zusammenschau von in der Literatur ansonsten weit verstreuten Einzelbeiträgen der letzten eineinhalb Jahrzehnte. Der Facettenreichtum Rothschildschen Denkens und Argumentierens, die Vielschichtigkeit seines methodischen und inhaltlichen Arbeitens werden auf diese Weise transparent.

Im Anhang des Buches finden sich umfassende biographische und bibliographische Angaben. Als Ausnahme von jener Regel, Bücher nicht auf den letzten Seiten zu beginnen, empfehle ich im vorliegenden Fall, die am Ende abgedruckte Laudatio des Baseler Ökonomen Gottfried Bombach der Lektüre der einzelnen Beiträge voranzustellen. Auf diese Weise läßt sich (im Verbund mit der Einführung der Herausgeber) in Kürze ein abgerundetes Bild von Leben und Werk des Autors gewinnen.

Die fünfzehn Aufsätze sind drei großen Themenbereichen zugeordnet: Zu *theoretischen Erklärungsversuchen* finden sich sieben Texte, zu den *Möglichkeiten der Politik* fünf und zu den *gesellschaftlichen Rahmenbedingungen* schließlich drei Beiträge.

Im ersten Aufsatz wird *Arbeitslosigkeit als ökonomisches und soziales Phänomen* abgegrenzt und in seiner Erscheinungsvielfalt interpretiert. Bereits in diesem Basistext aus dem Jahr 1977 verwirft Rothschild angesichts der erneut gestiegenen Arbeitslosenzahlen die in den 60er Jahren auch von ihm geteilte Auffassung, daß Vollbeschäftigung auf Dauer gesichert werden könne.

Die beiden folgenden Beiträge, die aus unterschiedlicher Perspektive den Ansatz der *Sucharbeitslosigkeit* thematisieren, sind überzeugende Beispiele für die Fähigkeit des Autors, komplexe theoretische Fragestellungen verständlich darzulegen und mit empirischen Untersuchungen zu vertiefen. Rothschild sieht im neoklassischen Konzept der Sucharbeitslosigkeit eine Bereicherung der Arbeitsmarkttheorie mit hohem Erklärungsgehalt, da dem Problem der *unvollkommenen Information* analytisch Rechnung getragen wird. Entschieden kritisiert er jedoch die „fatale Tendenz der Sucharbeitslosigkeitstheorie, sich nicht mit der Rolle einer Teiltheorie zu begnügen, sondern die Arbeitslosigkeitstheorie schlechthin präsentieren zu wollen“. (1979; S. 43) Spannend zu lesen sind im dritten Beitrag (1986) die Ergebnisse einer vergleichsweise einfachen Modellanalyse zu *versteckter Diskriminierung* am Arbeitsmarkt. Dem Autor gelingt der Nachweis, daß ein Teil der Sucharbeitslosigkeit als „unfreiwillig“ zu qualifizieren ist, da die Sucharbeitslosigkeit der diskriminierten Arbeitnehmer im beschriebenen Fall erheblich länger ausfällt als bei nicht gegebener sowie auch bei offener Diskriminierung.

Wenn auch bereits zehn Jahre alt, ist die Abhandlung über *keynesianische und postkeynesianische Beschäftigungstheorie* (1979) immer noch mit Gewinn zu lesen. Die Arbeit ist dogmengeschichtlich wie wirtschaftstheoretisch gleichermaßen interes-

sant. Ins Stammbuch der „Post-Post-Keynesianer“ schreibt der Autor den Auftrag, sich stärker der Analyse von Erwartungsbildung und Investitionsverhalten in der Ökonomie zu widmen.

In seiner *kritische(n) Darstellung der theoretischen Grundlagen der Vollbeschäftigungspolitik* (1980) wirft Rothschild der Neoklassik vor, nicht viel zur positiven Bewältigung der Vollbeschäftigungsproblematik beitragen zu können. Da es die Frage, wieso es überhaupt zur Arbeitslosigkeit kommen könne, in dieser Theorie nicht geben dürfe, seien immer wieder „defensive Forschungsstrategien“ nötig, „um das diffizile theoretische Gebäude vor Einbruchsfahrer zu schützen“. (S. 96) Sicher keine neue Kritik, deren kenntnisreich vorgetragene Argumentation aber auch Gegner zur Auseinandersetzung reizen sollte. Ungeschoren kommt auch die keynesianische Theorie nicht davon – hier sieht der Autor Defizite aber nicht im Prinzipiellen, sondern beim analytischen Durchdringungsgrad einzelner Problemstellungen sowie beim „fine-tuning“ des wirtschaftspolitischen Instrumentariums.

Auf den Plan gerufen haben Rothschild 1985 die zahlreichen apodiktischen Äußerungen (auch ökonomischer „Experten“) zum Zusammenhang von *Lohnhöhe und Beschäftigung* (1985). „Simple, generalisierende Aussagen“ hält er für unredlich. Für den Mikrobereich gültige Aussagen über den Zusammenhang von Lohnsenkung (-steigerung) und Beschäftigung können sich auf der Makroebene der Gesamtwirtschaft in ihr Gegenteil verkehren. Als Pflichtlektüre für Tarifpolitiker könnte dieser vergleichsweise kurze Beitrag sicher zu einer Versachlichung der Diskussion beitragen.

Im ersten der beiden englischsprachigen Beiträge wird die steigende *Erwerbsquote der Frauen* (1980) einer eigenwilligen Betrachtung unterzogen. Das in der Literatur vorherrschende Bemühen, geschlechtsspezifisches Arbeitsangebotsverhalten durch Analyse der unterschiedlichen Lohnhöhe und -entwicklung für männliche und weibliche Arbeitnehmer zu erklären, hält Rothschild für nur bedingt aussagekräftig. Basierend auf dem traditionellen Entscheidungsmodell zwischen „Arbeit“ und „Freizeit“ werden Präferenzstrukturen verschiedener Gruppen erwerbstätiger Frauen (u. a. „alleinstehende Frauen“, „verheiratete Frauen“) bestimmt. Zuzustimmen ist der These, daß sich Veränderungen im Gesamtangebotsverhalten von Frauen nicht unerheblich aus der Verschiebung in den Anteilen der einzelnen Gruppen (mit unterschiedlichem Angebotsverhalten) erklären. Kritik wird sich seine Typologie gefallen lassen müssen, etwa wenn er die „emanzipierte Frau“ als diejenige charakterisiert, die relativ unabhängig von der Lohnhöhe eine volle Arbeitswoche anstrebt bei einer Freizeitpräferenz, die gegen Null oder sogar ins Negative geht.

Mit dem ältesten Text wird die Folge der mehr politikorientierten Artikel eingeleitet. Die 1975 veröffentlichte Arbeit zu *Marktmechanismus und Arbeitsmarktpolitik* atmet noch die optimistische Einschätzung, durch wirtschaftspolitische Aktivitäten Vollbeschäftigung garantieren zu können. Während funktionelle Mängel sowie soziale Defizite des Marktmechanismus sehr detailliert aufgezeigt und belegt werden, wird der aktiven Arbeitsmarktpolitik als Regulierungsinstrument nicht nur viel abverlangt, sondern auch zugetraut. Ich unterstelle, auch Rothschild würde fünfzehn Jahre später Schwächen und konzeptionelle Fallstricke der Arbeitsmarktpolitik einer differenzierteren Betrachtung unterziehen.

Der Titel des folgenden Beitrags *Vollbeschäftigung – eine Ausnahmesituation?* (1983) wird eindeutig bejaht. Den Wiederanstieg der Arbeitslosenzahlen in den 70er und 80er Jahren charakterisiert Rothschild als „Rückkehr zum normalen Rhythmus kapitalistischer Wirtschaften“ (S. 152). Beschäftigungspolitik wird damit zu einer vordringlichen Aufgabe. In diese setzt Rothschild – gegen alle mainstream-Auffas-

sungen – große Hoffnungen, wenn es gelingt, die nicht länger brauchbare „globale Nachfragestimulierung“ durch eine „multidimensionale Strategie“ zu ersetzen (S. 163).

In dem Text *Ist strukturelle Arbeitslosigkeit ein Alibi für die Wirtschaftspolitik?* (1983) gibt Rothschild ein, für manchen sicher unerwartet, zurückhaltendes Votum ab. Er weist zwar einerseits entschieden die Vorstellung zurück, auf Strukturpolitik sei zu verzichten, da wirtschaftspolitische Gegensteuerung prinzipiell die Situation verschlechtere. Zugleich warnt er aber vor einer Überschätzung strukturpolitischer Möglichkeiten, besonders wegen des Problems der Fehlallokation infolge der oft unüberwindbaren Projektionsprobleme wirtschaftlicher Entwicklungstendenzen. Dagegen ist (etwa mit Blick auf die spezifische Arbeitsmarktlage in den fünf neuen Bundesländern) einzuwenden, daß in Ermangelung von „first-best-Lösungen“ strukturpolitische Arbeitsmarktmaßnahmen als Präventiv-Strategie durchaus angezeigt sind.

Zum Thema Arbeitszeitverkürzung gibt Rothschild ein ambivalentes Urteil ab. Ein Satz in seinem Aufsatz *Arbeitszeit und Arbeitslosigkeit* (1978) klingt rückblickend auf die Tarifaueinensetzungen während der 80er Jahre wie ein Menetekel: „Andererseits wäre es meiner Meinung nach bedauerlich, wenn der gegenwärtige Defätismus bezüglich der allgemeinen Beschäftigungslage dazu führen würde, daß Arbeitszeiterwägungen vollkommen in den Bereich der Beschäftigungspolitik gedrängt werden.“ (S. 185) Die Beschäftigungswirksamkeit allgemeiner Arbeitszeitverkürzungen schätzt der Autor skeptisch ein, solange nicht parallel expansionistische Maßnahmen der umfassenden Wirtschaftspolitik erfolgen.

Rothschild hat ausgiebig zu außenwirtschaftlichen Fragestellungen gearbeitet. Im Text *Beschäftigung und Außenhandelspolitik* (1979) geht es ihm um die Frage der außenwirtschaftlichen Absicherung einer expansiven Beschäftigungspolitik. Das „alte Rezept multilateraler Liberalisierung“ hält er in der angestrebten „Volldosierung“ für inopportun und letztlich ideologisch motiviert. Ein vor dem Hintergrund der jüngsten GATT-Runde bemerkenswertes Votum. Wenn er für zeitlich begrenzte, gezielte und international koordinierte handelspolitische Eingriffe plädiert, drängt sich (dem Pessimisten?) die Frage der (wirtschafts-)politischen Umsetzbarkeit auf.

Der vermutlich bekannteste Artikel *Arbeitslose: Gibt's die?*, der 1978 in der Zeitschrift *Kyklos* erschien, hat dem Buch den Titel gegeben. Der Inhalt ist ein engagiertes Plädoyer gegen die neoklassische Tendenz, existierende Arbeitslosigkeit als „freiwillig“ zu entproblematisieren. Deutlicher noch als in anderen Beiträgen wird herausgearbeitet, daß Arbeitsmarkttheorie in die Irre führen muß, wenn sie versucht, den Arbeitsmarkt in Analogie zur Funktionsweise von Gütermärkten zu behandeln.

Reale und ideologische Gründe macht Rothschild für den Wechsel vom *keynesianischen zum neoklassischen Paradigma in der neueren Wirtschaftspolitik* verantwortlich. Die Restauration alter gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse sieht er hier ebenso am Werk wie überzogene Positionen zu „fanatischer“ Keynesianer. Dieser Artikel aus dem Jahr 1986, in dem der Autor eine „soziologisch-historische Einordnung“ des wiederkehrenden Auf und Ab wirtschaftspolitischer Leitideen nicht nur der letzten zwanzig Jahre liefert, gehört zu den interessantesten des gesamten Buches.

Um den Einfluß der politischen Zusammensetzung nationaler Regierungen auf wirtschaftliche Zielgrößen geht es im letzten Text *Left and Right in Federal Europe* (1986). Der Autor kommt in einer vergleichenden Analyse zu dem Ergebnis, daß im Zeitraum 1970 bis 1984 in westeuropäischen Ländern mit linksorientierten Regierungen ständig höhere Wachstums- und niedrigere Arbeitslosenraten auftraten, während Koalitionsregierungen bei der Inflationsbekämpfung generell besser abschnitten als „rein“ linke oder rechte Regierungen. So instruktiv der Ansatz auch ist, bleiben einige

Zweifel bzgl. der Übertragbarkeit der Ergebnisse: Ein Blick auf die Entwicklung während der zweiten Hälfte der 80er Jahre nährt die Vermutung, daß diese durch die Hinzufügung weiterer Beobachtungszeiträume durchaus anders ausfallen könnten. Erhebliche Schwierigkeiten birgt auch die Zuordnung einzelner Regierungen in das von Rothschild zugrunde gelegte Links-Rechts-Schema.

Das Buch hat auch Schwächen – solche, die vermeidbar gewesen wären; andere, die sich aus der Natur eines Sammelbandes erklären. Dem Leser wäre das Zurechtfinden erheblich erleichtert worden, wenn die Herausgeber sich hätten entschließen können, Zusammenfassungen zu den Texten zu formulieren. Zwangsläufig finden sich Wiederholungen in den verschiedenen Arbeiten. Über die Auswahl der Beiträge ließe sich ebenso endlos wie fruchtlos streiten. Sieben Texte entstammen dem Zeitraum 1975 - 79, jeweils vier den Jahren 1980 - 84 sowie 1985/86. Schade, daß der Autor keinen neuen Text beige-steuert hat, in dem er seine Meinung zu den Arbeitsmarktentwicklungen in der zweiten Hälfte der 80er Jahre darlegt. Ersatzweise können interessierte Leser auf weitere, im Schriftenverzeichnis aufgelistete Titel zurückgreifen.

Eine Publikation wie die vorliegende muß sich die Frage nach ihrer Berechtigung gefallen lassen. Die Herausgabe von Aufsatzsammlungen bedarf einer besonderen Begründung. Die Legitimität eines Sammelwerkes muß sich herleiten (1) aus der aktuellen Bedeutung der übergeordneten Themenstellung und (2) aus der analytischen Relevanz der (oft Jahre zurückliegenden) Beiträge für den zeitgenössischen wissenschaftlichen Diskurs. Beide Forderungen sind im vorliegenden Fall eindeutig erfüllt.

M. Wiedemeyer, Köln

Koch, Uwe/Wittmann, Werner W. (Hrsg.): Evaluationsforschung. Bewertungsgrundlage von Sozial- und Gesundheitsprogrammen. Springer, Berlin/Heidelberg u. a. 1990. 315 S. Brosch. DM 89,-.

Dieses Buch gibt einen Überblick über Stand und Perspektiven der Evaluationsforschung, die sich mit der systematischen Erfassung von politischen Maßnahmen insbesondere im Sozial- und Gesundheitsbereich, deren Planung, Umsetzung und Erfolg beschäftigt. Vier große Themenschwerpunkte werden insgesamt abgehandelt: Den ersten Teil eröffnen drei Überblicksaufsätze, die zum einen allgemein in die Aufgaben und Möglichkeiten der Evaluationsforschung einführen und zum anderen den Stand der Evaluationsforschung in den USA und ihre Bedeutung für die dortige Politik referieren. Dabei wird deutlich, daß die Evaluationsforschung in der Bundesrepublik Deutschland im Vergleich dazu noch immer in den Kinderschuhen steckt und dies, obwohl – wie aus der Sicht der beteiligten Ministerien und der Rentenversicherungsträger in eigenen Beiträgen erläutert wird – offenbar ein hoher Bedarf an qualifizierten Evaluationen besteht.

Im zweiten und dritten Teil geht es um methodische Probleme, die für diese Ausgangslage verantwortlich sein könnten. Erwartungsgemäß stehen dabei vor allem die Bewertungskriterien im Vordergrund des Interesses. Wie die im Text vorgestellten Evaluationsprojekte zeigen, gibt es oft erhebliche Schwierigkeiten bei der Operationalisierung der Ziele, der Auswahl geeigneter Ergebnisvariablen, die zuverlässig und möglichst sensitiv auf die intendierten Veränderungen reagieren, sowie bei der Wahl einer genügend großen und – abgesehen von dem untersuchten Merkmal – möglichst homogenen Kontrollgruppe. Darüber hinaus wird die Beurteilung der Projekte auch noch durch die verschiedenen statistischen Methoden beeinflusst, die oft keine Aussage über die Anpassungsgüte mehr zulassen. Was jedoch den Ökonomen, der es

ZWS 112 (1992) 1

gewohnt ist, in den Kategorien der Kosten-Nutzen-Analyse zu denken, am meisten überraschen dürfte, ist die Tatsache, daß die Erfassung und Bewertung der Kosten in der Evaluationsforschung bislang offenbar noch keine Rolle spielt.

Im letzten Teil werden dann die Bedingungen für eine erfolgreiche Umsetzung von Evaluationsergebnissen diskutiert. Auf Seiten der Politik müssen dazu u. a. die gesetzlichen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden, während die Evaluationsforschung, neben einem tiefen Verständnis des politischen Systems inklusive des Exekutivorgans, das für die Umsetzung verantwortlich ist, ein hohes Maß an Zuverlässigkeit, Aktualität und Präzision mitbringen muß. Ob auch unter diesen Bedingungen das eherne Gesetz der Evaluationsforschung, nach dem „der Erwartungswert des Nettoeinflusses eines Sozialprogramms gleich Null ist“, noch seine Gültigkeit behält, wird die Zukunft zeigen.

R. Markl, Frankfurt a. M.

Backes-Gellner, Uschi: Ökonomie der Hochschulforschung. Organisationstheoretische Überlegungen und betriebswirtschaftliche Befunde (Beiträge zur betriebswirtschaftlichen Forschung, Bd. 66). Gabler, Wiesbaden 1989. 289 S. Brosch. DM 78,-.

Gegenstand der vorliegenden Veröffentlichung ist die Messung von Forschungsleistung, genauer gesagt von „Forschungseffizienzunterschieden“ an wissenschaftlichen Hochschulen der Bundesrepublik. Im Mittelpunkt der Vielzahl möglicher Bemessungskriterien für die Leistung der Hochschule steht hier die *Publikation* als der „sichtbare Output“ des Wissenschaftlers.

Kann so etwas praktikabel sein? Läßt sich Forschungseffizienz anhand eines einzigen Kriteriums, des mengenmäßigen Ausstoßes an Büchern und Zeitschriften einer wissenschaftlichen Einrichtung, realitätsnah messen?

Ganz unabhängig von der Tatsache, daß – bei der in manchen Disziplinen zu beobachtenden Veröffentlichungspraxis „publish or perish“ – die Publikation an sich kaum ein qualitativ eindeutiger Maßstab für wissenschaftliche Leistung sein kann, muß man dies generell bezweifeln. Um so mehr, wenn es das einzige Leistungskriterium ist, mit dem die Effizienz einer Hochschule gemessen werden soll. In seiner bekannten Studie „Leistungsmessung Wissenschaftlicher Hochschulen (1986)“ nennt Giese – ohne vollständig sein zu wollen – allein acht Indikatoren, die sich auf dreizehn erhöhen, wenn man sie weiter in sich differenziert. Er nennt u. a. die Zahl der Promotionen, Habilitationen, DFG-Gutachten, Berufungs- und Bleibequoten und Drittmitteleinwerbungen, alles Kriterien, die auf ihre Art einen Sinn geben, wenigstens bezogen auf Teilbereiche der universitären Leistung.

Ich nehme an, so einseitig war die Arbeit auch nicht gemeint: Die Publikation sollte ein Kriterium unter anderen sein. Das aber nach allen Regeln der Kunst zu durchleuchten, ist der Autorin in der Tat gelungen.

Der Leser ist erstaunt, was sich alles an Wissens- und Beachtenswertem zu einem im Grunde so einfachen Indikator wie dem der „Veröffentlichung“ zusammentragen läßt. Da sind Gewichtungprobleme zu lösen, wie sich die Veröffentlichung beispielsweise in einer Fachzeitschrift zu der einer Monographie verhält. Da müssen die Fachzeitschriften nach ihrer Qualität in eine Rangordnung gebracht werden. Das Problem des unterschiedlichen Zugangs zu einer Zeitschrift bzw. die Verzerrung bei der Auswahl von Aufsätzen ist zu lösen, genau so wie die Frage der Zuordnung der Autorenschaft bei mehreren Autoren, oder bei Koautoren sowie der unterschiedliche Verbrei-

tungskreis des betreffenden Publikationsorgans. All dies geht die Autorin mit bewundernswerter Sorgfalt an und zeichnet Lösungsvorschläge auf, die plausibel klingen.

Die auf diese Weise ermittelten „Publikationsindizes“ werden daraufhin an fünfzehn ausgewählten Hochschulen auf der Basis von Grenzproduktionsfunktionen („frontier production function“) für die Fächer Wirtschaftswissenschaften und Soziologie überprüft.

Das alles ist wissenschaftstheoretisch interessant und überzeugend dargestellt. Von der Anwendbarkeit und Aussagekraft für die Praxis, auch für andere, vor allem naturwissenschaftliche Disziplinen, müßte allerdings der Praktiker erst noch überzeugt werden.

Um der Gefahr von Trittbretterverhalten zu begegnen, werden die Fachbereiche als „nicht erwerbswirtschaftliche Genossenschaften“ definiert. Mit dieser Betrachtungsweise versucht die Autorin auch die Frage der Anreiz- und Kontrollprobleme in den Griff zu bekommen. Ob rein begrifflich die Wahl des Ausdrucks „Genossenschaft“ als gelungen zu bezeichnen ist, möchte ich – angesichts der umgangssprachlich sehr sachfernen Anwendung dieser Bezeichnung – allerdings bezweifeln.

Dennoch, einige Ergebnisse der empirischen Untersuchung verdienen – auch wenn lediglich zwei Disziplinen angesprochen sind – besondere Beachtung. Um nur die wichtigsten zu nennen: Die Forschungseffizienz in einer Disziplin ist um so höher, je intensiver Wert auf die Ausbildung des wissenschaftlichen Nachwuchses gelegt wird. Dies gilt auch, je mehr Zusammenarbeit und Kommunikation unter den Wissenschaftlern stattfindet. Eine höhere Forschungseffizienz ist zudem für kleinere Disziplinen und kleinere Hochschulen zu erwarten. Desgleichen korrelieren eingeworbene Drittmittel positiv mit der Forschungseffizienz, vor allem dann, wenn die Wissenschaftler hohem Profilierungs- und Konkurrenzdruck ausgesetzt sind.

Darüber hinaus gibt es – und diese Feststellung überrascht dann doch – einen eindeutig positiven Zusammenhang zwischen der Effizienz der Forschung und der *Menge* der auszubildenden Studierenden. Die Autorin führt dies einerseits auf eine bessere Selektionsmöglichkeit zurück, andererseits auf studentenzahlgebundene Mittelzuweisungen, die eben auch in die Forschung fließen. Es könne also, wie sie ausführt, keinesfalls davon gesprochen werden, daß die Studenten als „Hemmschuh für die Forschung“ zu betrachten seien. Sie stellen, wie sie wohl zu recht sagt, unter dynamischen Aspekten gesehen, eine „Zukunftsinvestition“ dar, die die Konkurrenzfähigkeit der Forschung auch für die Zukunft sichere.

Eine schöne Erkenntnis, die in Anspruch nehmen darf, auch für das ganze Buch zu gelten.

H. Stieger, Gießen