

BUCHBESPRECHUNGEN

Bamberg, Günter / Spremann, Klaus (Eds.): Agency Theory, Information, and Incentives. Springer Verlag, Berlin u. a. 1987. XVIII, 533 S. 37 Fig., 7 Tab. DM 138,-.

Dieses Buch in englischer Sprache enthält 25 Beiträge, die mit einer Ausnahme von Autoren aus dem deutschen Sprachraum verfaßt sind. Im Sinne einer Verbreitung der Prinzipal-Agenten-Theorie in Deutschland ist zumindest eine Übersetzung der ersten einführenden Beiträge wünschenswert. Von der Entwicklung dieser Theorie erhofft man sich eine erhebliche Erweiterung der Erklärungsmöglichkeiten der mikroökonomischen Theorie. Diese müßte dann nach entsprechender Operationalisierung auch zur gestalterischen Anwendung auf volks- und betriebswirtschaftlicher Ebene führen.

Die bisher in der Ökonomie vorwiegend untersuchte Tauschbeziehung, die sich auf den Austausch genau bekannter und so auch gelieferter Leistungen bezog, wird in der Weise abgeändert, daß der eine der Beteiligten, der Agent, einen Handlungsspielraum bekommt. Seine Leistung ist durch den anderen, den Prinzipal, nicht direkt und kostenlos beobachtbar. Dadurch entsteht die für diese Theorie grundlegende asymmetrische Information. Die Leistung des Agenten ist eine Einsatzgröße für einen Produktionsprozeß, an dessen Ergebnis der Prinzipal beteiligt wird. Da das Produktionsergebnis zusätzlich von weiteren, auch zufallsbedingten, Einflußgrößen abhängt, kann auf die Leistung des Agenten nicht rückgeschlossen werden. Die ungleiche Information darüber bleibt also erhalten. Als Beispiel für eine solche Prinzipal-Agent-Beziehung sei auf das Verhältnis von Eigentümer und Manager einer Unternehmung hingewiesen. Es ist klar, daß hier ein einfacher Vertrag über Managerleistung keine optimale Lösung darstellt, weil sie nicht beobachtbar ist. Wegen des dadurch möglichen geringeren Einsatzes spricht man auch von moralischem Risiko. Deshalb muß ein Anreizschema gefunden werden, das den Interessengegensatz zwischen Agent und Prinzipal möglichst aufhebt. Wegen des Einflusses zufallsbedingter Größen ist dabei auch das Risikoverhalten der Beteiligten zu berücksichtigen, d. h. eine Aufteilung des Risikos vorzunehmen. Die Gestaltung des Verhältnisses Prinzipal - Agent ist auf vielfältige Weise möglich und kann viele Größen einbeziehen. Es kann auch vorkommen, daß viele Agenten und viele Prinzipale auftreten, und daß Wirtschaftssubjekte beide Rollen spielen.

Klaus Spremann stellt im ersten Beitrag das Modell vor, wobei es ihm gelingt, viele Erscheinungen in einem vereinheitlichten Ansatz zu behandeln. Außerdem führt er im LEN-Modell bestimmte Funktionen ein, die dann explizite Aussagen über den Einfluß von Parametern im Modell ermöglichen. So wird gezeigt, daß die Verbindung von Nichtbeobachtbarkeit des Einsatzes und Risikoaversion des Agenten erstbeste Lösungen ausschließt. Die Differenz an Wohlfahrt, die zwischen der bei vollständiger Information möglichen erstbesten Lösung und der zweitbesten bei asymmetrischer Information auftritt, wird Agentur-Kosten genannt. Die Bedeutung der Agentur-Kosten besteht darin, daß nach Gestaltungen des Agenturverhältnisses gesucht wird, die sie minimieren. Ihre Messung ist natürlich problematisch.

Das nimmt *Dieter Schneider* in seinem Beitrag zum Anlaß, sie als Flop zu bezeichnen. Diese Kritik wird von *Reinhard H. Schmidt* als zu weitgehend zurückgewiesen.

Der ebenfalls als einführend zu bezeichnende Beitrag von *Hellmuth Milde* behandelt das Eigentümer-Manager-Verhältnis und geht insbesondere auf die Informationsstruktur und Risikoteilung ein. Auch der Beitrag von *Günter Bamberg* erlaubt auf Grund bestimmter Annahmen explizite Aussagen über die Risikoteilung.

Die Beiträge in der zweiten Abteilung untersuchen den Zusammenhang zwischen Information und Anreizen. Dazu gibt *Volker Firschau* zunächst im wesentlichen einen Literaturüberblick. Ein weiterer Beitrag von *Marina Blickle* analysiert, wie die Möglichkeiten der Gewinnung von Information die Struktur des optimalen Agentur-Vertrages beeinflußt, und welche Rolle die Kosten der Information dabei spielen. Befriedigend allgemeine Resultate lassen sich dabei nicht erzielen. *Hellmuth Funke* befaßt sich dann mit anreizkompatiblen Mechanismen für die Allokation öffentlicher Güter. Er bleibt skeptisch gegenüber ihrer Arbeitsfähigkeit. In seinem Beitrag über Anreize zu ehrlicher Prognose wandelt *Andreas Pfingsten* das Agenturmodell in der Weise ab, daß nur noch der Agent über die wahre Verteilungsfunktion der Zufallsvariablen informiert ist. Es geht dann um die Kommunikation zwischen Agent und Prinzipal, wobei noch viele Fragen offen bleiben.

In den nächsten beiden Hauptabschnitten befinden sich Arbeiten, die die Agenturtheorie mit der Kapitalmarkttheorie verbinden. *Helmut Bester* und *Martin Hellwig* zeigen, wie bei unvollständiger Kontrolle über die Kreditverbindung die Kreditrationierung zum Gleichgewicht führt. *Peter Swoboda* sieht die Liquidationsentscheidung als ein Prinzipal-Agent-Problem. Die Konflikte zwischen Eigentümern, Managern und Gläubigern einer Unternehmung werden von *Jochen Wilhelm* analysiert. Schon Keynes hatte auf die Bedeutung der Erwartungen über die Erwartungen für die Kursentwicklung hingewiesen. Hierzu behandelt *Andreas Gruber* die Motivation für die Signalgebung durch die Investoren am Kapitalmarkt. Während auf einem vollkommenen Kapitalmarkt Dividendenpolitik irrelevant ist, zeigt *Thomas Hartmann-Wendels*, daß Dividendenpolitik als Signalgebung verstanden und optimiert werden kann. *Jan P. Krahn* und *Georg Meran* zeigen, daß die Existenz von Leasingverträgen auch ohne steuerliche Motive erklärt werden kann.

Im fünften Hauptabschnitt wird die Agentur-Theorie auf den Wirtschaftsprüfungsprozeß angewendet. *Ralf Ewert* beschreibt die verschiedenen Interessen der Beteiligten und gibt einen Überblick über die Modelle der Anwendung der Agentur-Theorie. *Friedrich Fricke* untersucht das neue Bilanzrichtliniengesetz bezüglich seiner Auswirkungen auf Positionen von Investoren und Managern. Einen Überblick über die Anwendungsmöglichkeiten der Agentur-Theorie bezüglich der Wirtschaftsprüfung gibt *Wolfgang Ballwieser*. Daß dabei die Nichteinhaltung rechtlicher Vorschriften möglich ist, mag schockierend wirken, dient aber der Beschreibung der Wirklichkeit. Ballwieser weist selbst darauf hin, daß diese Modelle wenig relevant sind, da sie die Entscheidungsfindung nicht erleichtern. In einem allgemeinen Beitrag befaßt sich *Alfred Wagenhöfer* dann noch mit Beobachtungsstrategien mit kostenverursachender vollkommener Information.

Der sechste Hauptabschnitt geht das Problem der Koordination in Gruppen an. *Martin Beckmann* betrachtet Manager sowohl als Prinzipale als auch als Agenten. Das Problem der Fehlwahrnehmungen durch Agenten behandeln *Martin Gaynor* und *Paul Kleindorfer*. Sie zeigen unter anderem, daß Fehlwahrnehmungen auch im Gleichgewicht bestehen bleiben können. Damit ist auch diese empirisch häufig beobachtete Erscheinung theoretisch erklärt. *Gustav Feichtinger* und *Gerhard Sorger*

gehen dann noch das Problem der Ertragsbeteiligung mit dynamischer Spieltheorie an.

Im siebenten Hauptabschnitt findet sich eine Arbeit von *Thomas Kaulmann*, die die Managertheorie und die Theorie der Eigentumsrechte der Unternehmung gegenüberstellt. Letztere zeigt sich als überlegen. Eine Verbindung zur Agentur-Theorie wird nicht hergestellt. Demgegenüber behandelt *Erich Schanze* ausdrücklich die Agentur und ihre Abgrenzung zum Austauschvertrag. Beim Beitrag von *Joachim Voeller* über Gleichbehandlungsregeln ist wiederum der Bezug zur Agentur-Theorie nicht zu erkennen. Im letzten Abschnitt befinden sich dann die beiden schon erwähnten Arbeiten von *Dieter Schneider* und *Reinhardt Schmidt* über die Agentur-Kosten.

Das Buch ist insgesamt eine Bereicherung. Es stellt einerseits eine Einführung in die Agentur-Theorie in ihrer Tiefe und Breite dar und ist deshalb auch für Studenten interessant. Andererseits gibt es die neuesten Forschungsergebnisse auf den Gebieten der asymmetrischen Information, der Organisationstheorie und der Finanzierungstheorie wieder.

J. Franke, Berlin

Mettelsiefen, Bernd / *Barens*, Ingo: Direkte und indirekte Beschäftigungswirkungen technologischer Innovationen (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 112). Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit, Nürnberg 1987. 150 S. Kart. DM 20,-.

Beneidenswerter Ricardo! Heute müssen wir uns damit quälen, fast zahllose negative und positive Beschäftigungseffekte des technischen Fortschritts zu saldieren, und es nimmt kein Ende. Technische Fortschritte überall im Wirtschaftssystem und keine umfassende Theorie, in der dies abgebildet und analysiert werden könnte. Notwendig ist ein stark sektorale gegliedertes Modell des technischen Fortschritts, das die Raum-Zeit-Dimension zuverlässig abbildet (S. 83). Die Wirkungen des technischen Fortschritts sind eingebettet in den Zusammenhang dieser Lieferanten-, Produzenten- und Abnehmerverflechtungen; diese Sicht stellen die beiden Autoren in den Mittelpunkt ihrer Analyse (S. 9). Gehen wir aber zu tief ins System hinein, dann könnten wir am Ende feststellen, daß sich gar nichts Konkretes mehr aussagen läßt; die Salden sind eben nur empirisch zu berechnen. Bleiben wir zu sehr an der Oberfläche, dann kommen wir nicht weit über das hinaus, was wir heute schon wissen. Die Kunst besteht darin, rechtzeitig abzuschneiden, dort aufzuhören mit weiterer Disaggregation, wo die Effekte marginal werden. Auch dies kann nur empirisch entschieden werden. Die Ausgangssituation der Autoren ist somit keineswegs beneidenswert!

Es gibt kein stark disaggregiertes, spatiales und dynamisches Modell des technischen Fortschritts. Aber es liegen viele Einzelstudien vor, Partialmodelle, Input-Output-Modelle, Produktionsmodelle und Hypothesen für direkte und indirekte, positive und negative Effekte, die systematisiert werden können (und müssen). Der Stand der Forschung wird mit einer solchen Übersicht skizziert (S. 16). Doch dieser Forschungsstand berücksichtigt nicht die Liefer- und Abnehmerverflechtungen. Hier setzen Mettelsiefen und Barens mit Neuem an: Das Lowe-Modell kann als Referenzmodell für die Analyse von Freisetzungen „im Kontext von Liefer- und Abnehmerbeziehungen“ dienen (S. 92). Unter dem Oberbegriff der „Traversanalyse“ können Übergangsprozesse zwischen Sektoren abgebildet werden (Lowe- und Hicks-Modell), doch die „nachfrageerweiternden Effekte“ fehlen hier. Damit schälen sich für die Autoren Input-Output-Modelle als Analyseinstrument heraus, in denen eben auch die Kom-

pensationseffekte (und nicht nur die Produktionskostensenkung) abgebildet werden können (kann). Genauer: das „Konzept der vertikal integrierten Sektoren der Input-Output-Analyse“ (Pasinetti) scheint die beste Lösung: Es ist „besonders geeignet, ... einige durch die Verflechtung von Lieferant, Produzent und (End-)Abnehmer aufgeworfenen Probleme in der Einschätzung der Folgen des technischen Fortschritts einzufangen und auf einen einfachen Nenner zu bringen: Veränderungen der vertikal integrierten Arbeitskoeffizienten“ (S. 126).

Damit ist wohl das Kriterium der sektoralen Tiefe erfüllt; soll der (entscheidende) zeitliche und räumliche Aspekt noch berücksichtigt werden, dann wird der Ansatz wiederum außerordentlich kompliziert. Und: messen Arbeitskoeffizienten „technische Fortschritte“ oder gar „technologische Innovationen“ (Titel)? Der Ansatz wird kaldorianisch (was kein Mangel sein muß) und selektiv. Ob aus empirischen Arbeiten auf dieser Grundlage Neues herauskommt, muß sich noch erweisen. Und ob Kolleginnen oder Kollegen die „Empfehlungen für zukünftige Studien“ (S. 130ff.) aufnehmen werden, bezweifle ich. Am besten wird es wohl sein, die Autoren versuchen es selbst damit.

Alles in allem: ein anregendes Büchlein.

H. Majer, Stuttgart

Schlecht, Otto: Grundlagen und Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft (Bd. 27 der Wirtschaftswissenschaftlichen und Wirtschaftsrechtlichen Untersuchungen des Walter Eucken Instituts Freiburg i.Br.). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1990. XVI, 209 S. Kart. DM 44,-.

Der ordnungspolitische Aufbruch in Osteuropa hat die Nachfrage nach Literatur zur Sozialen Marktwirtschaft sprunghaft belebt. Deshalb konnte der Erscheinungszeitpunkt für den vorliegenden Band nicht günstiger gewählt werden. Wie kein anderer Autor der Gegenwart verfügt der Verfasser über die Kompetenz, die Konzeption und Verwirklichung der Sozialen Marktwirtschaft darzustellen. Auch wenn man Otto Schlecht hierzulande kaum vorzustellen braucht – weil selbst ein Stück Zeitgeschichte –, seien doch einige biographische Daten erwähnt, die für die Bewertung des Buches nützlich scheinen.

Otto Schlecht, Jahrgang 1925, studierte in Freiburg bei Walter Eucken, der ihn – wie viele andere seiner Umgebung – lebenslang geprägt hat. Nach dem Diplom im Todesjahr Euckens (1950) und der Promotion (1952) wechselte er ins Bundeswirtschaftsministerium unter Ludwig Erhard – der zweiten Leitfigur seines Lebens –, wo er enger Mitarbeiter von Ludger Westrick wurde. Als Leiter des Grundsatzreferats, der Abteilung Wirtschaftspolitik und als Staatssekretär (seit 1973) war er unter den zahlreichen Ministern nach Erhard – von Kurt Schmücker über Karl Schiller bis Jürgen Möllemann – das ordnungspolitische Gewissen der Administration. Seine Aktivitäten außerhalb des Ministeriums widmete er dem Walter Eucken Institut und der Ludwig-Erhard-Stiftung, deren Vorsitzender er seit kurzem ist. Aus Anlaß seiner Pensionierung – nach fast vier Jahrzehnten in einem Ministerium – hat Schlecht den vorliegenden Band verfaßt und nach eigener Bekundung der Versuchung widerstanden, eine Sammlung früherer Publikationen zu veröffentlichen.

Der Verfasser geht das Thema des Buches in sieben Abschnitten an. Am Beginn behandelt er die Genesis und Entwicklung des Konzepts der Sozialen Marktwirt-

schaft. Ihre Verwurzelung im klassischen Liberalismus wird knapp dargelegt, ebenso die wachsende soziale und wirtschaftliche Problematik – die soziale Frage des 19. Jahrhunderts, der systemlose Interventionismus nach dem Ersten Weltkrieg und die Untergrundökonomie nach 1933 –, die eine Lösung verlangten. Mit der Sozialen Marktwirtschaft, deren tragende Ideen aufgezeigt werden, stand ein Lösungskonzept bereit, das politisch realisiert werden konnte. Wie im Zeitraffer werden die markanten Phasen der Sozialen Marktwirtschaft von 1948 bis in die Gegenwart herausgearbeitet: die Wettbewerbspolitik, die das Geschehen in den ersten beiden Jahrzehnten beherrschte, die Globalsteuerung als keynesianisch-sozialdemokratische Zutat in der Zeit der großen Koalition und die Renaissance der Ordnungspolitik nach der Wende von 1982. Erwähnt, leider nicht erörtert, wird das Argument von Hayeks, daß eine Soziale Marktwirtschaft eine *contradiccio in adiecto* darstelle. Die bekannte Formulierung Müller-Armacks, Sinn der Sozialen Marktwirtschaft sei die Verbindung von Freiheit auf dem Markte mit dem sozialen Ausgleich, hat wie ähnliche Formulierungen lange Zeit einen Schwachpunkt des Konzeptes verdeckt, der zunächst die Kritik von „Altliberalen“ – wie die von Ludwig von Mises in seiner „Human Action“ (S. 723) – hervorgerufen hat, eine Kritik, die nicht nur unter diesen zunehmend Gehör findet.

Verdienstvoll – weil in dieser Form im Schrifttum selten anzutreffen – ist die Darstellung der Ethik in der Sozialen Marktwirtschaft. Schlecht betont zutreffend, daß die Überlegenheit der Marktwirtschaft als Methode zur allgemeinen Wohlstandsvermehrung gegenüber allen anderen bekannten Koordinationsformen gerade darauf beruhe, den Menschen so zu nehmen, wie er nun einmal sei. Soziale Marktwirtschaft gründe auf souverän handelnden Individuen, deren freie Entscheidungen vor allem in der eigenen Verantwortlichkeit begrenzt seien. Der Markt bilde keinen moralfreien Raum und könne auf individuelle Moral nicht verzichten. Die Soziale Marktwirtschaft bedürfe der rechtlichen und institutionellen Gestaltung der Rahmenordnung, die für einen dynamischen Wettbewerb die notwendige Voraussetzung sei und diesen zugleich begrenze. Entgegen propagierten Auffassungen wird dargelegt, daß die Soziale Marktwirtschaft die besten Voraussetzungen für einen Umweltschutz biete, der sich weltweit als dringende Aufgabe stelle.

In den folgenden Abschnitten werden die oben erwähnten Perioden der Sozialen Marktwirtschaft nachgezeichnet, die entstehenden Aufgaben in Deutschland und Europa skizziert sowie Empfehlungen ausgesprochen. Nachlesenswert, vor allem für Jüngere, ist der Abschnitt über den dynamischen Wettbewerb als Norm und als praktische Aufgabe, zumal sich in Wissenschaft und Praxis die ursprüngliche Auffassung, die von der vollständigen Konkurrenz im Euckenschen Sinne ausging, im Laufe der Zeit erheblich akzentuiert worden ist. Die Ausführungen Schlechts über Glanz und Elend der Globalsteuerung sind bemerkenswert selbstkritisch, wenn man an seine Einschätzung dieses Instruments in den späten sechziger und frühen siebziger Jahren denkt. Für den Irrtum jener Zeit beruft sich der Verfasser wohl nicht ganz zutreffend auf eine angeblich herrschende wissenschaftliche Meinung, die Wettbewerbsordnung und Globalsteuerung nicht als Widerspruch empfunden habe. Überzeugend wird dargestellt, warum diese Politik in der Sackgasse enden mußte und warum ein ordnungspolitischer Neubeginn in den achtziger Jahren notwendig wurde. Die anstehenden Aufgaben für die neunziger Jahre werden aus ordnungspolitischer Sicht deutlich umrissen: mehr Marktwirtschaft im Umweltschutz, eine Rückführung der Staatstätigkeit, eine Deregulierung – auch des Arbeitsmarktes –, die Verstärkung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Ost und West sowie die europäische Integration. Abschließend empfiehlt Schlecht die Soziale Marktwirtschaft als Rezept und Lebenselixier für ganz Europa, indem er noch einmal auf ihre Vorzüge hinweist, insbesondere auch ihre Offenheit für Weiterentwicklungen betont.

Das Buch gibt die Summe der Erfahrungen eines Autors wieder, der über Jahrzehnte in leitenden Positionen mit der Sozialen Marktwirtschaft befaßt war. Für jeden wirtschaftspolitisch Interessierten bietet es eine Fülle von Informationen und Einsichten, ein Stück gelebter Sozialer Marktwirtschaft.

A. Woll, Siegen

Sijben, Jac. J. (Ed.): Financing the World Economy in the Nineties. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht / Boston / London 1988. 158 S. US-\$ 59,- / Dfl. 105,-.

Das Buch faßt die Beiträge einer Tagung zusammen, die im März 1988 vom Tilburg Institute of Advanced Studies veranstaltet worden war. Es enthält neben einem Problemaufriß des Herausgebers und einer Eröffnungsansprache von *H. Witteveen* fünf Aufsätze zu Fragen des Dollar-Wechselkurses, der internationalen Koordination der Wirtschaftspolitik, der weltweiten Unternehmensfinanzierung und des internationalen Interbank-Marktes.

R. Dornbusch setzt sich in seinem Beitrag „The Need for Further Dollar Depreciation“ nach einer Analyse der Ursachen des amerikanischen Leistungsbilanzdefizits kritisch mit Argumenten auseinander, nach denen die Ende 1987 realisierte Dollar-Abwertung für angemessen gehalten wird (J-Kurven Argument, Finanzierbarkeit amerikanischer Leistungsbilanzdefizite, Kaufkraftparität). Nach seiner Auffassung war der Dollar gemessen am realen effektiven Wechselkurs auch damals noch stark überbewertet und bedurfte einer weiteren Abwertung in der Größenordnung von 15 - 20 %. Die zentrale Ursache für Überbewertungen und Unterbewertungen von Wechselkursen sieht Dornbusch darin, daß die Entwicklung auf den Währungsmärkten dominant von kurzfristig orientierten Spekulanten beeinflußt wird, deren Fähigkeit, eine langfristig stabilisierende Spekulation zu betreiben, limitiert ist.

Die diesbezügliche Position von Dornbusch ist nicht unbekannt. Dornbusch plädiert seit Jahren dafür, internationale Kapitalströme durch eine zeitgestaffelte Kapitalverkehrssteuer zu behindern und so Wechselkursschwankungen zu verringern. Ohne auf die Problematik einer solchen Steuer einzugehen, stellt sich die Frage, auf welche Weise der Dollar abgewertet werden kann. Dornbusch präferiert offenbar von seiten der USA eine Kombination aus restriktiver Fiskalpolitik (Rückführung des Budgetdefizits) und expansiver Geldpolitik. Die aus der Geldpolitik resultierende Inflation soll dann durch Steuererhöhungen eingegrenzt werden. Auf den ersten Blick ist dieses Szenario überzeugend. Es enthält jedoch zwei Schwächen: Erstens müßten die Einnahmen aus der Steuererhöhung bei der Zentralbank stillgelegt werden, und zweitens wird die Wirkung der Abwertung auf die Leistungsbilanz im Lichte neuerer Forschungsergebnisse (Strategische Preispolitik; Zunahme der internationalen Produktdiversifikation) vielleicht zu optimistisch eingeschätzt.

H. Bockelmann geht in seinem Beitrag „The Need for Worldwide Coordination of Economic Policies“ zunächst auf die Wechselkursproblematik ein, indem er hervorhebt, daß – entgegen einer weit verbreiteten Meinung – die Wechselkurse gerade in einem System des Managed Floating einem politischen Einfluß unterliegen. Dieser beruht nicht nur auf Devisenmarktinterventionen, sondern geht vor allem von der Ausrichtung der nationalen Geld- und Fiskalpolitik aus. Daher kann das Ziel einer Wechselkursstabilisierung nur über eine wirtschaftspolitische Koordination erreicht werden. Allerdings erscheint fraglich, ob selbst die beste Koordination ausreicht, um den heute durch kurzfristige Kapitalbewegungen verursachten Schwankungen der

Wechselkurse wirklich wirksam zu begegnen. Ein ganz anderer Ansatz zur wirtschaftspolitischen Koordination ergibt sich aus der Forderung einer Abstimmung der Geld- und Fiskalpolitik mit dem Ziel, weltweit Wachstum und Beschäftigung durch Nachfragesteuerung zu stabilisieren. Zu diesem Bereich äußert sich Bockelmann eher skeptisch. Die Nachfragepolitik sei insgesamt fragwürdig. Außerdem können die beteiligten Länder sich kaum auf gemeinsame Konzepte einigen, da die Unterschiede in den theoretischen Auffassungen und nationalen institutionellen Gegebenheiten zu groß seien. Darüber hinaus sei auch der politische Willensbildungsprozeß in den einzelnen Ländern ungeeignet, um eine solche Koordination zu gewährleisten. In diesem Zusammenhang kritisiert Bockelmann die Realitätsferne spiel- und kontrolltheoretischer Ansätze und referiert die Tatsache, daß die wirtschaftswissenschaftliche Forschung selbst die Vorzeichen einzelner Spill-Over-Effekte weder theoretisch noch empirisch eindeutig benennen kann.

Insgesamt handelt es sich bei dem Beitrag von Bockelmann um einen der besten übersichtsartigen Artikel, die in den letzten Jahren zur internationalen wirtschaftspolitischen Kooperation veröffentlicht worden sind.

Der Beitrag „Global Company and World Financial Markets“ von *D. Snijders* ist die Stellungnahme eines Managers aus der Finanzabteilung von Philips zu den neuen Entwicklungen an den internationalen Finanzmärkten und zum Problem der Variabilität des US-Dollars.

Die Ausführungen werden durch viele Beispiele und Zahlen aus der Unternehmenspraxis angereichert. Der in den letzten Jahren an den internationalen Finanzmärkten zu beobachtende Trend zur Globalisierung kommt darin zum Ausdruck, daß ein Unternehmen wie Philips heute statt mit einer Hausbank mit 80 internationalen Geschäftsbanken regelmäßig und mit weiteren 120 gelegentlich zusammenarbeitet. Größeren Raum nehmen die Anmerkungen zu neueren Entwicklungen bei den Finanzierungsinstrumenten ein. Snijders unterscheidet hier zwischen Instrumenten der Fremdkapitalfinanzierung, der Eigenkapitalfinanzierung und Mischformen, die sowohl Eigenschaften des Fremdkapitals wie des Eigenkapitals aufweisen. Die bei der Fremdkapitalfinanzierung erfolgte Verschiebung von der Kredit- zur Wertpapierfinanzierung (Sekuritisierung) wird in dem Beitrag durch zwei Zahlen verdeutlicht: 1975 wurden noch 70 % des langfristigen Finanzierungsbedarfs durch Kredite gedeckt, 1987 waren es nur noch 7 %. Zur Eigenkapitalfinanzierung zeichnet Snijders die Entwicklungen der letzten Jahre an den internationalen Börsen nach und berichtet von einigen erfolgreichen Plazierungen seines Unternehmens. Besonders betont wird in dem Beitrag die zunehmende Bedeutung der Finanzierungsmischformen. Dabei werden auch kurz die Vorteile von conversion certificates, Genußscheinen, Optionen und bull and bear notes erläutert. Den Finanzierungsmischformen sagt Snijders auch für die neunziger Jahre eine wichtige Rolle für die Unternehmensfinanzierung voraus, wobei er allerdings auch Grenzen der Entwicklung von Finanzinnovationen aufzeigt.

Die Wirkungen, die starke Wechselkursschwankungen für ein internationales Industrieunternehmen mit sich bringen, verdeutlicht Snijders an einem Zahlenbeispiel: Wenn der Lohnindex der Niederlande für 1985 und 1987 jeweils auf 100 gesetzt wird, so ist der Lohnindex der USA im gleichen Zeitraum von 150 auf 90 gefallen – mit der Folge erheblicher Verschiebungen der Wettbewerbsfähigkeit internationaler Produktionsstandorte. Wie nicht anders zu erwarten war, knüpft Snijders hieran die von Praktikern immer wieder vorgebrachte Forderung nach stabileren Wechselkursen. Abgesehen hiervon vermittelt der Artikel wertvolle Einsichten in die Finanzierungspraktiken und -probleme eines multinationalen Konzerns.

Die Beiträge von *C. Oort* „The Impact of the Quality of Debts for the Vulnerability of the International Banking System“ und von *G. van Roij* „The International Interbank-Market and the Stability of the Banking System“ beschäftigen sich beide mit der Bedeutung des internationalen Interbankmarkts für die Stabilität der Geschäftsbankensysteme. *Oort* konzentriert sich hierbei auf die Frage, in welchem Ausmaß durch internationale Interbankkredite verbundene nationale Geschäftsbankensysteme durch den Zusammenbruch einzelner Banken gefährdet sind. In diesem Zusammenhang wird vor allem auf die von den Länderkrediten der Geschäftsbanken ausgehenden Risiken eingegangen. *Oort* unterscheidet vier Szenarien:

1. Generelle Zahlungsverweigerung mehrerer Schuldnerländer,
2. Generelles Erfordernis zur Abschreibung der Länderkredite,
3. Zusammenbruch des Anpassungsprozesses der Schuldnerländer,
4. Verschlechterung der Rahmenbedingungen in den Schuldnerländern.

Gefahren sieht er hierbei weniger von den ersten beiden Konstellationen ausgehen, als vielmehr von den letzten beiden. Insgesamt glaubt er jedoch, durch den kombinierten Einsatz (menu-approach) neuer Instrumente wie debt-equity swaps, exit bonds und die Sekuritisierung von Bankkrediten, eine positive Entwicklung bei der Lösung des Altschuldenproblems der Länderkredite zu erkennen.

Insgesamt zeigt der Beitrag eine Reihe von Problemen auf, die sich aus der Internationalisierung der Bankaktivitäten aus der Sicht eines Praktikers ergeben. Als fundierte Diskussion der Zusammenhänge zwischen den gesamtwirtschaftlichen Liquiditätsproblemen und den Solvenzproblemen des Geschäftsbankensektors kann er jedoch nicht angesehen werden. Der sehr kritische Kommentar von *A. Vleminckx* arbeitet die diesbezüglichen Schwächen gut heraus.

Van Roij unterscheidet zwischen der kurz- und der langfristigen Stabilität des Bankensystems. Dabei bedeutet „kurzfristige Stabilität“ eine ausreichende Versorgung der Banken mit Liquidität, was maßgeblich von der Situation am Interbankenmarkt abhängt. Mit „langfristiger Stabilität“ ist die Solvenz der Banken gemeint, die Rückwirkungen auf den Interbankenmarkt hat und damit direkt wiederum die Liquiditätsposition der Banken betrifft.

Durch die Finanzinnovationen der achtziger Jahre sollen nach Ansicht von *van Roij* die kurz- und die langfristige Stabilität des Bankensystems gegenläufig beeinflußt worden sein. Die kurzfristige Stabilität habe sich erheblich erhöht, da die Banken heute im Vergleich zu den siebziger Jahren einen größeren Anteil jederzeit liquidierbarer Wertpapiere halten, und sie sich stärker über langfristige Finanzierungsinstrumente refinanzieren. Die Abhängigkeit der Liquiditätsposition der Banken von den Verhältnissen am Interbankenmarkt sei dadurch erheblich gesenkt worden. Andererseits habe im Zuge der Sekuritisierung die Bedeutung der Provisionseinkommen im Vergleich zu den Zinseinkommen stark zugenommen. Dadurch würden die Solvenzunterschiede zwischen den Banken erhöht, wodurch die langfristige Stabilität des Bankensystems verringert werde.

Die Solvenz der Banken sei darüber hinaus auch durch die notleidenden Länderkredite nachhaltig gesenkt worden. Die Stabilität des Bankensystems wird von *van Roij* daher im Vergleich zu den siebziger Jahren insgesamt als niedriger angesehen.

Der Ansatz von *van Roij* zeichnet sich durch einen stringenten Aufbau und durch analytische Klarheit aus.

Insgesamt werden in dem Band interessante Beiträge zu gesamtwirtschaftlichen und einzelwirtschaftlichen Fragen des Finanzmanagements von international tätigen

Produktionsunternehmen und Banken zusammengefaßt. Der Band ist dabei jedoch nicht systematisch sachbezogen angelegt, sondern stellt mehr das Zufallsergebnis der für eine (kleine) Konferenz zur Verfügung stehenden Autoren dar.

M. Willms, Kiel

Kraus, Willy: Private Unternehmerwirtschaft in der Volksrepublik China – Wiederbelebung zwischen Ideologie und Pragmatismus. Institut für Asienkunde, Hamburg 1989. 264 S. TB 28,-/Ln. 38,-.

Das vorliegende Buch setzt sich mit der Entwicklung des privaten Unternehmertums in der Volksrepublik China auseinander. Abgesehen von einigen historischen Bemerkungen, legt der Verfasser den Schwerpunkt seiner Untersuchung auf den Zeitraum zwischen 1978 und 1988. Die jüngsten Ereignisse in der Volksrepublik China konnten so vom Verfasser nicht mehr verarbeitet werden, aber gerade wenn man nach Gründen für das – vorläufige? – Scheitern der Reformen in China sucht, stellt das vorliegende Werk von Kraus eine sehr lohnende Lektüre dar.

Im ersten Kapitel setzt sich der Verfasser mit der Entwicklung des privaten Unternehmertums im chinesischen Reformprozeß auseinander. Er schildert die Entwicklung der Liberalisierungsbemühungen, die in der Landwirtschaft begannen und sich bis zur Zulassung von privaten Pfandhäusern und Anwaltskanzleien fortsetzten. Der Beginn der Reform im Jahre 1978 wird durch das Scheitern der marxistischen Lehre, die auf der Schaffung eines neuen Menschen basiert, erklärt. Zugleich setzte sich in der chinesischen Führung die Erkenntnis durch, daß es notwendig ist, die Wirtschaft effizienter zu gestalten. Notwendig für einen Prozeß der Industrialisierung ist jedoch, daß die Arbeiter bereit sind, sich Fachwissen anzueignen und Verantwortung zu übernehmen. Dazu sind Leistungsanreize notwendig. Konsequenterweise ergab sich eine Hinwendung zu einem marktwirtschaftlichen Kurs.

Zunächst verfolgte die chinesische Führung mit der Liberalisierung vor allem das Ziel der Arbeitsbeschaffung. Immer mehr rückte dann jedoch die Steigerung der Produktivkräfte in den Vordergrund. Auf dem 13. Parteitag der KPCh im Jahre 1987, wurde dann erstmals das private Unternehmertum anerkannt.

Bis zu diesem Zeitpunkt war offiziell nur die Individualwirtschaft – d.h. private Unternehmer mit höchstens sieben Gehilfen – zulässig. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, daß im April 1988 Artikel 11 der chinesischen Verfassung dahingehend abgeändert wurde, daß das private Unternehmertum unter staatlichen Schutz gestellt wurde. Trotz dieser politischen Reformen sind die Probleme der privaten Unternehmer im Umgang mit staatseigenen Betrieben, aber auch mit Ämtern, nicht geringer geworden. Bestechungen gehören so zum täglichen Leben.

Aber auch die politische Führung hatte immer wieder mit der Zulassung des privaten Unternehmertums zu kämpfen. Vor allem orthodoxe Kräfte wiesen ständig auf die Unvereinbarkeit von Kommunismus und privatem Unternehmertum hin. Krampfhaft versuchte deshalb die Führung, Unternehmergevinne zu rechtfertigen. Angeführt wurden hier beispielsweise der Risikoausgleich und ein Ausgleich für die längere und härtere Arbeitszeit der Unternehmer. Die Position, die schließlich von den Reformen eingenommen wurde, war, daß sie dem Kriterium „Effizienz“ Vorrang vor dem Ausbeutungsargument einräumten. Die große Sachkenntnis des Verfassers zeigt sich auch darin, daß er einen nochmaligen Umschwung in der Politik, wie er dann ja auch tatsächlich eingetreten ist, aufgrund der Äußerungen und des Einflusses der orthodoxen Kräfte schon damals durchaus für möglich gehalten hat.

Eine stärkere marktwirtschaftliche Steuerung machte auch eine Abrechnung mit dem „eisernen Reistopf“ erforderlich. Eine größere Differenzierung der Löhne sowie die höheren Einkommen der privaten Unternehmer führten zu Problemen in der Bevölkerung, da dort die Auffassung vom Egalitarismus weit verbreitet ist. Neben diesen grundsätzlichen Vorbehalten gegen größere Einkommensdifferenzen, existieren in der chinesischen Bevölkerung auch große Vorurteile gegenüber privaten Unternehmen. Ein wichtiger Grund dafür ist, daß in weiten Teilen Chinas weiterhin das konfuzianische Denken vorherrscht. Dies impliziert eine hohe Achtung der Gelehrten und Bauern, aber eine Mißachtung der Händler und Unternehmer.

Im Mittelpunkt des *zweiten Kapitels* steht die Individualwirtschaft. Kraus zeigt zunächst die unstreitige Entwicklung der chinesischen Wirtschaftspolitik auf, die durch die zeitweilige Zulassung sowie die Wiederverstaatlichung privater Unternehmen gekennzeichnet ist. Seit 1979 ist jedoch ein rapider Anstieg der privaten Unternehmen zu verzeichnen. So nahm allein in den Städten die Anzahl der privaten Unternehmen von 1979 bis 1982 von 140 000 auf 1,358 Mio. zu. Insgesamt gab es 1987 fast 14 Mio. Unternehmen mit 21,48 Mio. Beschäftigten! Schwerpunktmaßig erfolgten die Gründungen von Individualbetrieben in den Bereichen Handel, Handwerk sowie Dienstleistungen. In den letzten Jahren expandierte insbesondere das private Transportwesen. Insgesamt ist die individuelle Wirtschaft in den ländlichen Regionen stärker verbreitet als in den Städten.

Während unter dem Begriff Individualwirtschaft solche Betriebe subsumiert werden, die höchstens sieben Beschäftigte aufweisen, besteht eine solche Beschäftigungsgrenze für die Privatwirtschaft nicht. Mit diesem Aspekt setzt sich Kraus im dritten Kapitel auseinander. Am 9. November 1987 wurde die Obergrenze für Beschäftigte in der Privatwirtschaft auf dem Land aufgehoben. Trotz großer Erfolge der privaten Unternehmer, hatten viele Menschen unter staatlichen oder behördlichen Übergriffen zu leiden. Um dies zu vermeiden, legten sich viele Unternehmer eine „rote Tarnkappe“ zu. Dies bedeutet, daß diese Unternehmer ihren Betrieb als Kollektivunternehmen, Genossenschaft oder sogar als Staatsbetrieb führen, obwohl es sich um ein privates Unternehmen handelt. Der Anreiz, sich durch Zahlungen an Behörden eine solche Tarnkappe zuzulegen, liegt in der Unsicherheit der Unternehmer bezüglich der zukünftigen Politik begründet.

Im Zuge der weiteren Öffnung wurde auch über die Privatisierung von Staatsunternehmen nachgedacht. Einerseits wollte die chinesische Führung die Eigentumsrechte an den Unternehmen nicht aus der Hand geben, andererseits war man sich bewußt, daß es Anreize bedarf, um zu einer effizienten Führung der Betriebe zu kommen. Es wurde die Verpachtung als Mittel entdeckt, um Eigentumsrechte und Entscheidungsbefugnisse zu trennen. In manchen Städten sind bereits 90 % der mit Verlust arbeitenden Betriebe verpachtet worden. Eine Vielzahl wurde durch diese Maßnahme saniert. Ein Problem liegt jedoch darin, daß die Dauer der Pacht zu kurz angelegt worden ist. Die Pächter legen bei ihren unternehmerischen Entscheidungen verständlicherweise den Zeithorizont zugrunde, der der Dauer der Pacht entspricht, da sie die Gefahr sehen evtl. keinen Anschlußpachtvertrag zu erhalten, so daß der Nachfolger die Früchte ernten konnte, die sie gesät haben. D.h. die Pächter zeigten deshalb kein Interesse an einer Erweiterung des Kapitalstocks.

Das Nebeneinander von staatlichen und privaten Betrieben in China ist durch ein doppeltes Preissystem gekennzeichnet. Es existieren jeweils zwei Preise: Ein staatlich fixierter Preis und ein Marktpreis, wobei der Marktpreis bis zum dreifachen des staatlich fixierten Preises beträgt. Die Folgen dieses doppelten Preissystems sind vielfältig. Von besonderer Bedeutung für die Unternehmen sind dabei die Preise für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe. Manche Unternehmen kaufen zum Fixpreis Material ein

und verkaufen es zum Marktpreis weiter, falls der Gewinn aus dieser Transaktion höher ist als der bei der Verarbeitung des Materials. Außerdem haben weniger produktive Betriebe einen Vorteil, da sie Anspruch auf eine höhere Materialausstattung zum Fixpreis haben. Die Entwicklung ist inzwischen soweit fortgeschritten, daß Firmen gegründet wurden, die sich ausschließlich auf den Handel mit Material spezialisiert haben, d. h. sie kaufen Material zum Fixpreis ein und verkaufen es zum Marktpreis weiter. Zudem öffnet dieses doppelte Preissystem der Korruption Tür und Tor. So sind unter diesen neuen Unternehmern vor allem viele Beamte zu finden, die die als Unternehmer beantragten Materialien als Beamter gleich selbst genehmigen können.

Im *vierten Kapitel* stellt Kraus dann die Probleme dar, die sich bei der Unternehmensführung in der Individual- und Privatwirtschaft ergeben haben. Ein erstes großes Problem stellt bereits die Erlangung einer Gewerbeerlaubnis dar. So ist nach wie vor eine behördliche Eignungs- und Bedürfnisprüfung vorgesehen, die der Erteilung einer solchen Erlaubnis vorausgeht. Zudem besteht ein großer Mangel an Geschäftsräumen. Zur Erlangung einer Gewerbeerlaubnis ist es jedoch notwendig, einen solchen Raum nachzuweisen. Da also die Erteilung einer Gewerbeerlaubnis von dem Wohlwollen vieler Behörden abhängig ist, herrscht auch in diesem Bereich Korruption vor. Die Vielzahl der Behördengänge, die ein Unternehmer vor Aufnahme der Produktion zu erledigen hat, wird am Beispiel einer Möbelfabrik in Guangzhou demonstriert: Bevor sie die Produktion aufnehmen durfte, mußten insgesamt 975 Beglaubigungs- und Zustimmungsstempel von 73 unterschiedlichen Behörden erteilt werden.

Als nächstes Problem führt Kraus dann die Unternehmensfinanzierung an. Nach wie vor existiert in der Volksrepublik China kein effizientes Bankensystem. Die Maßnahmen, die die Regierung zur Inflationsbekämpfung angewandt hat, verschärfen die Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung der privaten Unternehmer noch verschärft. An die Stelle von Banken sind an einigen Orten private Kreditgeber getreten. Die Forderung hoher Zinsen hat diesen jedoch den Vorwurf eingebracht, Wucher zu betreiben, so daß sich die Behörden veranlaßt sehen, einzuschreiten, obwohl gleichzeitig die große Bedeutung der privaten Kreditvergabe, vorwiegend im ländlichen Raum, gesehen wird.

Ähnliche Probleme wie auf dem Kapitalmarkt begegnen die privaten Unternehmer auch auf dem Arbeitsmarkt. Die Beschaffung von qualifizierten Arbeitskräften ist vor allem deshalb ein schwerwiegendes Problem, weil den privaten Unternehmern nur eingeschränkte Arbeitergruppen zur Verfügung stehen. Diese setzen sich vorwiegend aus Rentnern, Straftätern und Behinderten zusammen.

In der Volksrepublik China existiert zudem noch kein einheitliches Steuersystem. Die Gebühren können von vielen lokalen Behörden vollkommen willkürlich festgelegt werden. Eine Einkommensumverteilung über Steuern ist jedoch notwendig, da sonst die Gefahr besteht, daß die chinesische Bevölkerung das privatwirtschaftliche System nicht akzeptiert. Auf der anderen Seite sind jedoch umfangreiche Steuerhinterziehungen an der Tagesordnung, weil keine Steuermoral vorhanden ist. Widerstände gegen Steuererhöhungen gipfeln in der Anwendung von Gewalt gegen Steuerämter und Beamten.

Im Mittelpunkt des *fünften Kapitels* stehen die Auswirkungen der Reformen in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik. Die Privat- und Individualwirtschaft sind inzwischen zu einem unverzichtbaren Bestandteil der chinesischen Wirtschaft geworden. Aufgrund von privaten Großhandels- und Handwerksbetrieben sowie Unternehmen im Transport- und Verkehrswesen, ist es der chinesischen Wirtschaft möglich,

wesentlich flexibler auf eine Veränderung der Nachfrage zu reagieren als bisher. Aufgrund der Liberalisierung kommt es jedoch auch zu der Freisetzung von Arbeitskräften. Einerseits deshalb, weil in den Staatsbetrieben eine Überbeschäftigung von 20 bis 30 % herrscht, andererseits werden durch Produktivitätsfortschritte in der Landwirtschaft Arbeitskräfte freigesetzt. Um diese freiwerdenden Arbeitskräfte absorbiern zu können, ist die private Wirtschaft unverzichtbar, weil sie in der Lage ist, sehr flexibel auf Veränderungen zu reagieren. Insgesamt läßt sich eine Effizienzsteigerung durch Privatbetriebe in der chinesischen Wirtschaft feststellen.

Allerdings hat sich das ordnungstheoretische Denken bei den Chinesen noch nicht durchgesetzt. Das Problem der Inflation führt so immer wieder zu der Forderung nach Preiskontrollen. Hohe Preise werden als Wucher und Ausbeutung diffamiert und dienen somit als Begründung für die Notwendigkeit staatlicher Eingriffe. Jedoch ist bei einigen Theoretikern auch eine Umkehr im Denken durchaus festzustellen. Sie führen die hohen Preise auf Monopolstellungen der Unternehmen zurück und fordern deshalb, daß neue Wettbewerber zugelassen werden, so daß aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs die Preise sinken.

Das Bemühen der vielen neuen privaten Unternehmer um die Gunst der Kunden hat auch das Bewußtsein der Chinesen verändert. Sie fühlen sich nun als Konsumenten, die eine qualitativ gute Ware und eine zuvorkommende Bedienung erwarten. Kraus verband damit die Hoffnung, daß sich durch diese Veränderung des Bewußtseins der Chinesen auch eine Veränderung der Einstellung gegenüber privaten Händlern und Unternehmen ergibt. Zudem führte die Privatisierung im wirtschaftlichen Bereich auch zur Privatisierung anderer gesellschaftlicher Bereiche. Der Führungsanspruch der KPCh, in allen gesellschaftlichen Lebensbereichen eine Vorbildrolle zu übernehmen, wurde damit immer mehr zurückgedrängt. Auch wenn Kraus dies nicht direkt anspricht, kann man auch hierin eine Ursache für die Ereignisse im Frühjahr des Jahres 1989 sehen.

Im *sechsten Kapitel* „Zukunftsaspekte für die private Unternehmerwirtschaft“ geht Kraus davon aus, daß sich in China inzwischen die Erkenntnis durchgesetzt hat, daß ohne Unternehmer eine Wirtschaft nicht funktionieren kann. Allerdings soll trotzdem die führende Rolle des Gemeineigentums bestehen bleiben. Gegenwärtig werden 15 % des Staatsbudgets für Subventionen an Staatsbetriebe gezahlt, die Verlust machen. Die Ursachen für die Verluste sind in der schlechten Führung dieser Betriebe sowie in der schlechten Motivation und Arbeitsmoral der Arbeitskräfte zu sehen. Zudem sind die Ausgaben für Forschung und Entwicklung verschwindend gering. Aufgrund der Arbeitsplatzgarantie kommt es auch in hohem Maße zur Verschwendug von Humankapital. So werden beispielsweise Akademiker dazu eingesetzt, um zu kopieren oder in Reinigungskolonnen mitzuarbeiten. Grund für diese Mißstände ist, daß die meisten Staatsbetriebe nach wie vor keinem Wettbewerb ausgesetzt sind. Ziel muß daher sein, daß die Arbeiter über das Recht verfügen, ihren Arbeitsplatz frei zu wählen, sowie die Unternehmer das Recht besitzen, über Einstellung und Entlassung von Arbeitnehmern selbst zu entscheiden.

Die Durchsetzung eines marktwirtschaftlichen Systems in der Volksrepublik China ist mit vielfältigen Problemen verbunden. Diese liegen vor allem in den notwendigen strukturellen Anpassungsprozessen. Die Einführung eines funktionsfähigen Preissystems sowie eine effiziente Führung der Staatsbetriebe durch Verkauf führt zu Anpassungskosten in Form von Inflation und Arbeitslosigkeit. Wenn die Reform nicht scheitern soll, so Kraus, so müssen diese strukturellen Anpassungen stufenweise erfolgen. Ein anderer Grund für die Probleme bei der Verwirklichung eines marktwirtschaftlichen Systems ist in der Kultur Chinas – insbesondere im konfuzianischen Denken der Chinesen – zu sehen.

Letztlich ist die Reform in China an der politischen Führung gescheitert. Dies wurde in der Bevölkerung allerdings bereits geahnt. So weist Kraus auf eine Umfrage im Juni 1988 hin: 91 % der Jugendlichen befürchteten damals bereits eine Veränderung der Politik. Dieses Ergebnis ist nicht überraschend, da die politische Führung trotz aller Reformen immer wieder betont hat, daß die Volksrepublik ein sozialistischer Staat sei, in dem der Kapitalismus keine Chance hat.

Eine Orientierung am Beispiel Japans, wie es Kraus vorschlägt, also die Verbindung der soziokulturellen Überlieferung mit einem neuen wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Gestaltungsspielraum, einerseits Wiederfindung der Identität und andererseits Umsetzung dieser in eine Wachstumsstrategie, ist also zunächst in China gescheitert. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, daß sich auch hier langfristig eine weitere Öffnung der Gesellschaft und Wirtschaft abzeichnen wird.

Insgesamt handelt es sich um eine sehr informative Veröffentlichung, die Kraus als einen excellenten Kenner Chinas ausweist. Kraus liefert nicht nur sehr umfangreiches empirisches Material, das nur sehr schwer zugänglich ist, sondern er nimmt darüber hinaus – und dies stellt einen besonderen Wert der Publikation dar –, eine adäquate Analyse der privaten Unternehmerwirtschaft in China vor. Allen, die an China interessiert sind, muß diese Veröffentlichung als Pflichtlektüre empfohlen werden.

P. Oberender, Bayreuth

Gödde, Roland: Stabilität der Geldnachfrage und Ausgestaltung der Geldpolitik (Reihe: Quantitative Ökonomie, Bd. 7). Verlag Josef Eul, Bergisch Gladbach / Köln 1988. 304 S. DM 49,-.

In der Diskussion um die adäquate geldpolitische Strategie der Zentralbank spielt die Frage der Stabilität der Geldnachfrage eine zentrale Rolle. Bis Mitte der 70er Jahre galt die Geldnachfragefunktion als eine stabile Funktion einiger weniger ökonomischer Einflußfaktoren, woraus dann auch eine Rechtfertigung für die seit Mitte der 70er Jahre von den wichtigsten Zentralbanken zumindest verbal praktizierte Politik einer Geldmengensteuerung abgeleitet wurde. Mittlerweile wird aufgrund neuerer empirischer Untersuchungen diese vor allem von Monetaristen postulierte Stabilität der Geldnachfragefunktion zunehmend in Frage gestellt. Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich sowohl theoretisch als auch empirisch mit diesem Problemkreis.

Nach einer kurzen Einführung wird im zweiten Kapitel zunächst die wirtschaftspolitische Bedeutung einer stabilen Geldnachfragefunktion diskutiert. Grundlage bildet hierbei die Poole'sche Analyse einer Politik der Zins- und/oder Geldmengensteuerung anhand eines IS-LM-Modells bei instabiler IS- und/oder LM-Funktion. Wie Gödde aufgrund seiner im wesentlichen korrekten Analyse zusammenfassend zu der falschen Aussage gelangen konnte "..., daß Geldpolitik vorteilhaft ist, wenn Instabilität nur im monetären Bereich auftritt, Zinspolitik dagegen, wenn Instabilität nur im realen Bereich auftritt" (S. 24), bleibt wohl sein Geheimnis. Hieran schließt sich eine recht informative Übersicht der Implikationen von Modifikationen des Grundmodells bezüglich der optimalen geldpolitischen Strategie an. Aus diesen Ausführungen leitet der Verfasser ab, daß sich das Poole-Kriterium auch bei Erweiterung des einfachen IS-LM-Modells durch Preiserwartungen, eine Angebotsfunktion oder bei Einbeziehung des Auslands insgesamt im großen und ganzen gut bewährt, wenn auch einige Abweichungen zu verzeichnen sind. Weiterhin wird aufgezeigt, daß die Wahl des geldpolitischen Zwischenziels u. a. auch von Überlegungen bezüglich des monetären

Transmissionsmechanismus und der Kontrollierbarkeit von Zins und Geldmenge abhängt.

Im dritten Kapitel wendet sich Gödde der Spezifikation und Schätzung einer Geldnachfragefunktion für die Bundesrepublik Deutschland zu. Dabei glaubt er die Kritik von *Cooley / LeRoy* (1981) bezüglich der Identifikation einer Geldnachfragefunktion mit der Publikation aller Schätzergebnisse, d. h. auch derjenigen Spezifikationen, die zu theoretisch nicht plausiblen Vorzeichen und/oder zu nicht abgesicherten Parameterschätzwerten geführt haben, abtun zu können. Hier wäre eine eingehendere Auseinandersetzung mit der *Cooley / LeRoy*-Kritik sicherlich wünschenswert gewesen.

Grundlage der ökonometrischen Untersuchungen bildet die log-lineare Standardspezifikation einer Geldnachfragefunktion – jeweils für die Geldmengendefinitionen M1, M2 und M3 – mit einer Einkommensvariable, einer Zinsvariable für die Alternativkosten der Geldhaltung und der verzögerten endogenen Variable zur Beschreibung von partiellen Anpassungsprozessen an die gewünschte Kassenhaltung oder von adaptiven Erwartungen bezüglich der erklärenden Variablen. Weiterhin werden einige Schätzprobleme diskutiert und das in der Arbeit verwendete Schätzverfahren vorgestellt. Die Standardform dient dann als Grundlage für eine Vielzahl von Schätzungen. Es werden u. a. Versionen mit und ohne Saisonbereinigung geschätzt und ausgewiesen, wobei dem Leser unklar ist, wieso über Seiten hinweg Schätzungen ohne Saisonbereinigung diskutiert werden, obwohl schon eine visuelle Inspektion der Daten, die jeder ökonometrischen Untersuchung vorausgehen sollte, die Notwendigkeit einer Saisonbereinigung aufgezeigt hätte. Weiterhin diskutiert und untersucht Gödde die Fragen einer realen oder nominalen Spezifikation der Geldnachfragefunktion, der „richtigen“ Erfassung der Opportunitätskosten für die Nachfrage nach den einzelnen Geldmengenaggregaten, der Einbeziehung von Inflationserwartungen und der Spezifikation von Auslandseinflüssen, z. B. gemäß der Theorie der Währungssubstitution. Häufig ist es dabei – was zu erwarten war – nicht immer einfach, statistisch zwischen den einzelnen Spezifikationen zu diskriminieren. Außerdem ist anzumerken, daß die Argumente für die Wahl einer bestimmten Spezifikation nicht immer überzeugend sind.

Einen breiten Raum nimmt die Diskussion der Spezifikation von Anpassungsprozessen und deren Ursachen ein, wobei auch die buffer-stock-Hypothese und Ungleichgewichtsansätze andiskutiert werden. Allerdings ist nach Ansicht des Rezessenten die Interpretation und Umsetzung der vorhandenen Literatur durch den Verfasser nicht immer korrekt, wobei hier leider nicht der Raum ist, diese kritischen Einwände im einzelnen aufzuzeigen.

Im vierten Kapitel wendet sich Gödde schließlich seinem eigentlichen Thema zu, nämlich der Überprüfung der Stabilität der Geldnachfragefunktion für die Bundesrepublik Deutschland. Es gibt gute Gründe dafür, warum in den 70er Jahren die Stabilität der Geldnachfragefunktion in Frage gestellt werden kann. In diese Periode fallen eine Reihe weitreichender Ereignisse wie der Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems, der offiziell im März 1973 mit dem Übergang zum Floating vollzogen wurde, faktisch jedoch schon einige Jahre früher begann oder zwei Ölpreisschocks und die damit verbundenen realen Anpassungen und Unsicherheiten im internationalen Finanzsystem oder der Ende 1974 vollzogene Übergang zu einer Geldmengensteuerung, wobei auch hier anzumerken ist, daß Änderungen in der Durchführung der Geldpolitik schon vor diesem Zeitpunkt stattgefunden haben. In diesem Zusammenhang ist das z. B. von *Cooley / LeRoy* (1981) und *Gordon* (1984) aufgezeigte Problem der Schätzung einer reduzierten Form für die Geldmenge, in die sowohl Geldangebots- als auch Geldnachfrageparameter eingehen, und deren Interpretation als Geldnachfragefunktion, sowie die sog. Lucas-Kritik relevant. Leider setzt sich die vorlie-

gende Arbeit nicht eingehend mit diesen fundamentalen theoretischen Problemen auseinander.

Zunächst diskutiert Gödde Stabilitätskriterien und die Frage, wann eine Geldnachfragefunktion als stabil bezeichnet werden soll. Zur Überprüfung der Hypothese der Strukturkonstanz der Parameter verwendet er den Cusums- und Cusums-Squared-Test, die sehr schwache „Tests“ darstellen und eigentlich gar keine Tests im statistischen Sinne sind, den Log-Likelihood-Ratio-Test von Quandt zur Feststellung des Zeitpunkts eines Strukturbruchs und den Chow-Test zur Überprüfung des Unterschieds zweier Teilperioden. Außerdem wird die Strukturkonstanz anhand der Prognosegüte mit den üblichen Prüfmaßen analysiert. Die Ergebnisse sind – wie nicht anders zu erwarten war – gemischt, da jeder Test eine spezifische Art der Instabilität überprüft. Es bleibt wohl das Geheimnis von Gödde, wie er aufgrund seiner Ergebnisse zum Schluß kommen kann, daß die Nachfragefunktionen für alle drei Geldmengenaggregate im Gesamtbild recht stabil erscheinen. Dieser Interpretation kann sich der Rezentsent in dieser Eindeutigkeit nicht anschließen. Dies gilt auch bezüglich der Interpretation der Ergebnisse der Prognosen, die Gödde expressis verbis dem geneigten Leser überläßt. Auch ist die Ansicht etwas befremdend, daß eine stabile Funktion bereits dann anzunehmen ist, wenn unter tausend unterschiedlichen Funktionen, sich eine einzige als stabil erweist.

Insgesamt gesehen handelt es sich um eine sehr fleißige Arbeit, die aber bezüglich der verwendeten ökonometrischen Verfahren und Testansätze den „Stand der Kunst“ der 70er Jahre repräsentiert. Sie vermittelt dem Leser einen ersten Überblick über die Literatur bis 1985 und über Fragen und Probleme bei der Spezifikation von Geldnachfragefunktionen. Allerdings finden einige Interpretationen nicht die Zustimmung des Rezentsenten. Positiv ist abschließend zu bemerken, daß alle von Gödde verwendeten Daten in einem Anhang ausgegeben sind, so daß alle Schätzungen nachvollzogen werden können.

Literatur

Cooley, T. F. / LeRoy, S. F. (1981), Identification of Money Demand. American Economic Review 71, 825 - 844.

Gordon, R. J. (1984), The Short-Run Demand for Money: A Reconsideration. Journal of Money, Credit, and Banking 16, 403 - 434.

W. Gaab, Essen

König, Heinz (Hrsg.): Möglichkeiten und Probleme der Rezessionsbekämpfung. Ergebnisse eines makroökonomischen Simulationsmodells. Campus Verlag, Frankfurt/New York 1988. 297 S. DM 58,-.

In der Studie wird ein ökonometrisches Vierteljahresmodell für die Bundesrepublik Deutschland vorgestellt, das mit der Zielsetzung konstruiert wurde, als Simulationsmodell Einsichten in die Wirkungsweise alternativer wirtschaftspolitischer Strategien zu liefern und die Möglichkeiten und Grenzen einer auf ökonometrischen Modellrechnungen beruhenden quantitativen Wirtschaftspolitik, insbesondere zur Rezessionsbekämpfung, an konkreten Beispielen exemplarisch darzustellen. Die Studie enthält insgesamt neun eng aufeinander abgestimmte individuelle Forschungsbeiträge, in denen die einzelnen Modulen des Modells von ihren Bearbeitern vorgestellt,

Simulationsergebnisse präsentiert sowie eine Gesamtübersicht über das Modell gegeben und mögliche Anti-Rezessionsstrategien diskutiert werden.

Der einleitende Beitrag des Herausgebers *H. König* vermittelt einen Überblick über das Gesamtmodell und die Verknüpfung der einzelnen Teilmodelle. Das Modell enthält neben dem Haushalts-, Unternehmens- und Staatssektor auch ein Teilmodell für den Finanzsektor und den Arbeitsmarkt sowie den außenwirtschaftlichen Verflechtungen einschließlich des DM/\$-Wechselkurses. Das Modell umfaßt 296 endogene Variablen (bzw. Gleichungen) und insgesamt 139 exogene Größen, hierunter 78 echte exogene Variablen einschließlich zahlreicher Instrumentvariablen und 61 Shift- und Dummyvariablen bzw. einfache Transformationen anderer exogener Größen. Für die mittels des Programmsystems MEBA berechneten (OLS-) Schätzungen werden Quartalswerte von 1960 - 1979 verwendet. Einerseits entspricht die Beschränkung auf diesen historischen Stützbereich der Zielsetzung, das Modell zu Simulationen alternativer Szenarien der Konjunkturstabilisierung während der 70-iger Jahre heranzuziehen, andererseits wird die fehlende, aufwendige Aktualisierung durch die zeitliche Befristung des von der DFG finanzierten Forschungsvorhabens erklärbar.

Neben der Modellübersicht wird der konjunkturpolitische Hintergrund der 70-iger Jahre skizziert, die durch die beiden Ölpreisschocks (1973, 1979), steigende öffentliche Schuldenlast und steigende Arbeitslosigkeit gekennzeichnet waren. Als mögliche, mittels des Modells simulierbare Anti-Rezessionsstrategien werden das Konzept des Konjunkturneutralen Staatshaushalts, Ausgaben- und Steuersenkungsprogramme sowie eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik vorgeschlagen. Die Simulationsergebnisse zeigen, wie die Krise der 70-iger Jahre durch eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik in Verbindung mit einer kaufkraftkompensierenden Ausgabenpolitik des Staates leichter zu bewältigen gewesen wären. Die in der Studie aufgezeigten Simulationsmöglichkeiten hinsichtlich Analyse, Timing und Dosierung wirtschaftspolitischer Maßnahmen können erneut als Plädoyer dafür gewertet werden, ökonometrische Methoden und Modelle im Rahmen der Politikberatung als Entscheidungshilfen einzusetzen.

Der Beitrag von *H. Seitz* präsentiert Details der Simulationsexperimente für die verschiedenen wirtschaftspolitischen Strategien. Nach einer Auseinandersetzung mit der Lucas-Kritik und dem Einfluß rationaler Erwartungen wird das Problem der Vorgabe der Instrumentvariablen und der Annahmen über die exogenen Größen erörtert. Über die Spezifikation einer Reaktionsfunktion für den Ausgabesatz für Geldmarktpapiere und den Diskontsatz wird die Zinspolitik der Bundesbank für alternative Simulationsvarianten endogenisiert. Zur Berechnung weiterer Varianten werden die staatliche Investitionspolitik, getrennt nach Investitionsausgaben des Bundes, der Länder und Gemeinden, sowie die antizyklisch ausgerichteten Investitionszuweisungen an die Gemeinden durch Reaktionsfunktionen endogenisiert. Unter Hinzunahme oder Weglassung solcher Reaktionsfunktionen werden folgende wirtschaftspolitische Strategien simuliert: Haushaltkskonsolidierung im Sinne eines konjunkturneutralen Staatshaushalts, Beschäftigungsprogramme durch staatliche Investitionen, Lohnzurückhaltung in Form einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik sowie Steuersenkungsprogramme. Die Konsolidierung des Staatshaushalts zur Vermeidung eines Crowding-out-Effektes via Zinswirkungen zeigt im Vergleich zu einer unmittelbaren Steuersenkung eher bescheidene Beschäftigungswirkungen. Kurz- und mittelfristige Wachstumseffekte sind hierbei von Inflationsimpulsen begleitet. Die in der Literatur sehr oft skeptisch beurteilte Beschäftigungspolitik mit Hilfe staatlicher Investitionsprogramme zeigt positive Wachstums- und Beschäftigungswirkungen, die, abhängig von der Formulierung der Zins- und Preisstabilisierungspolitik, durch erhöhte Inflationsraten erkauft und bei sinkendem Reallohn von einem Abwertungseffekt begleitet

sind. Ein stärkerer Crowding-out-Effekt einer solchen Politik war nicht feststellbar. Dies kann jedoch darauf zurückzuführen sein, daß die Zinserklärung des Modells nicht über einen Angebots-Nachfrage-Mechanismus, sondern auf der Grundlage von Zinsstrukturgleichungen erfolgt. Die Simulationsergebnisse legen den Schluß nahe, daß von der staatlichen Ausgabepolitik in der Rezessionsphase 1975 - 79 keine *nachhaltigen* Wachstumsimpulse ausgehen. Im letzten Simulationsexperiment wird eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik zur Bekämpfung klassischer Arbeitslosigkeit (bedingt durch überhöhte Reallöhne) analysiert. Dies schlägt sich nachhaltig in positiven Beschäftigungseffekten nieder, wobei die realen Einkommensverluste (gemessen am realen Inlandsprodukt) gering sind (zum Problem der Verteilungswirkungen vgl. *Zwiener* 1989). Insgesamt kann aufgrund der gefundenen Simulationsresultate davon ausgegangen werden, daß staatliche Ausgabenprogramme ohne entsprechende Korrektur der durch nominelle Lohnsteigerungen in der vorausgehenden Boomphase gestiegenen Reallöhne in den Jahren 1975 - 79 nicht ausreichend waren, die Rezession gleich zu Beginn zu überwinden.

In den Abschnitten III bis IX werden die Spezifikationen und die Schätzergebnisse einzelner Modulen von den jeweiligen Projektbearbeitern vorgestellt. Die Spezifikationen der Verhaltengleichungen basieren in der Regel auf der Annahme eines nutzen- bzw. gewinnmaximierenden repräsentativen Agenten, der seine güterwirtschaftlichen und finanziellen Aktivitäten simultan bestimmt. *H. Frommholz* schätzt den Haushaltssektor mit Hilfe eines integrierten Entscheidungsansatzes eines repräsentativen Haushalts, der seinen Konsum und seine finanziellen Vermögens- bzw. Schuldpositionen in Abhängigkeit vom permanenten und transitorischen Einkommen, von erwarteten Zinsen und der Inflationsentwicklung optimiert. Der Unternehmenssektor wird von *G. Fläig* modelliert. Er erklärt die (korrigierte) Bruttowertschöpfung in Abhängigkeit von Primärfaktoren und Vorleistungen mit Hilfe einer Translog-Produktionsfunktion mit partieller Anpassung der Faktornachfrage an die kostenminimale Faktoreinsatzkombination für zu leistende Arbeitsstunden, Bauten, Ausrüstungsinvestitionen, sowie Vor- und Zwischenprodukte aus dem Ausland. Die simultane Erklärung der Finanzierungsentscheidungen des Unternehmenssektors für ausgewählte Finanzaktiva und -passiva beruht auf der Schätzung eines allgemeinen Portfolioansatzes, ebenfalls mit partiellen Anpassungsreaktionen. *K. F. Zimmermann* stellt das Teilmodell für die Preisbestimmung und die Lagerhaltung vor. Hierzu wird von einem fiktiven Handelssektor ausgegangen, bei dem die Preisbildung im Rahmen eines neoklassischen Modells auf der theoretischen Grundlage einer Translog-Kostenfunktion unter Berücksichtigung von Restriktionen und partiellen Anpassungsprozessen modelliert wird. Unter der Annahme von Kostenminimierung werden Reaktionsgleichungen für die Verwendungspreise, die Exportpreise für Konsumgüter und Ausrüstungsinvestitionen sowie die Inputnachfrage nach in- und ausländischen Gütern dieser beiden Kategorien hergeleitet. Dieser theoretisch fundierte Erklärungsansatz wird anschließend zugunsten einer Modellierung mit besseren dynamischen Eigenschaften des Gesamtmodells modifiziert. *W. Franz* und *Th. Kempf* referieren das Arbeitsmarkt-Modul. Dies erklärt das Angebot und die Nachfrage nach Arbeit sowie die Lohndrift. Ein Novum für makroökonometrische Modelle der Bundesrepublik: Es wird zwischen inländischem und ausländischem Arbeitsangebot, differenziert nach EG- und Nicht-EG-Ländern, unterschieden. Das (inländische) Arbeitsangebot eines Haushalts wird aus einem theoretisch anspruchsvollen intertemporalen Ansatz der Nutzenmaximierung bezüglich Lohnanspruchsniveau, Arbeits- und Freizeit sowie Vermögenslage hergeleitet. Veränderungen der Haushaltsgröße und demographische Faktoren werden bei der Schätzung zusätzlich berücksichtigt. Die Erklärung des Arbeitsangebotes aus EG-Staaten hängt von der inländischen Arbeitsmarktlage und der Nettoreallohndifferenz ab. Die Zu- und Abwanderungen

von Arbeitskräften aus bzw. in Nicht-EG-Staaten werden mit Hilfe institutioneller Reaktionsfunktionen spezifiziert. Die Erklärung der Arbeitslosigkeit erfolgt durch Schätzgleichungen für die Arbeitslosenquoten (insgesamt, sowie getrennt nach In- und Ausländern); auf eine Erklärung der Arbeitslosigkeit über ein Marktmodell (d.h. über die Differenz von Angebot und Nachfrage) wurde verzichtet, da die so erklärte Arbeitslosigkeit als relativ kleine Restgröße von großen stochastischen Fehlern überlagert und bekanntermaßen zu Modellierungsproblemen führen würde. Sowohl die Arbeitsnachfrage des Unternehmenssektors als auch des Staates werden aufgrund produktionstheoretischer Ansätze spezifiziert. Die Lohnsätze werden über ein Konzept der Lohndrift als Differenz zwischen effektivem und tariflichem Bruttostundenlohn bestimmt. Das Modul für den öffentlichen Sektor wurde von *H. Höllenschmitt* bearbeitet. Mit der Erklärung der direkten Steuern des Haushalts- und Unternehmenssektors, der indirekten Steuern und der Sozialversicherungsbeiträge sowie der staatlichen Übertragungen und der Erwerbseinkünfte des Staates werden die Staatseinnahmen vollständig endogenisiert. Die Verbindung zum monetären Teil des Staatssektors erfolgt über den Finanzierungssaldo, wobei für die Veränderung der monetären Vermögens- und Schuldpositionen des Staates unter Berücksichtigung von Bilanzrestriktionen ein Portfolioansatz simultan geschätzt wird. Der Finanzsektor des Modells, bearbeitet und vorgestellt von *A. Zimmermann-Trapp*, umfaßt die Aktivitäten der Geschäftsbanken sowie der Bausparkassen und Versicherungen. Für die Erklärung des Angebots und der Nachfrage nach finanziellen Aktiva und Passiva wird jeweils von konsolidierten Bilanzpositionen bzw. Bilanzänderungen ausgegangen. Diese den rendite- und zinsabhängigen Dispositionen unterliegenden Aktiva- und Passivaänderungen werden mit Hilfe eines Portfoliomodells unter Berücksichtigung von Symmetrie, Homogenitäts- und Adding-up-Restriktionen spezifiziert. Die Zinserklärung erfolgt mit Hilfe von Zinsstrukturgleichungen, bei denen die Zinssätze unter Einbeziehung von Kredit- und Bestandvariablen aufgrund konstant angenommener Zinsstrukturverhältnisse erklärt werden. Wegen der vermuteten destabilisierenden Wirkungen bei der Modellsimulation wurde auf eine alternative Markterklärung der Zinsentwicklung als Folge von Angebots- und Nachfragevariation verzichtet. Der Beitrag von *W. Gaab* liefert die Bestimmung der DM/\$-Wechselkursentwicklung. Diese wird über Zinsparitäten, Inflationsdifferenzen und Indikatorvariablen für die Entwicklung der Leistungsbilanz der Bundesrepublik und der USA erklärt.

Durch die häufige Verwendung partieller Anpassungsreaktionen und adaptiver Erwartungsbildung enthalten zahlreiche Gleichungen AR-Schemata 1. Ordnung. Solche Spezifikationen liefern in der Regel gute Schätzanpassungen. Sie können sich jedoch erfahrungsgemäß bei der Berechnung längerfristiger dynamischer (ex post) Prognosen (Trajektorien) fatal destabilisierend auf das Modellverhalten auswirken. Leider sind die Simulationsergebnisse lediglich in Form von Abweichungen von der Status-quo Trajektorie angegeben, und auf eine ausführlichere Darstellung zur Beurteilung der dynamischen (ex post oder ex ante) Prognosefähigkeit des Modells wurde aus Raumgründen verzichtet. Neuere methodische Ansätze, resultierend aus der Theorie rationaler Erwartungen und der Co-integration werden noch nicht berücksichtigt. Neben der Präsentation der Simulationsexperimente liegt der Wert des Modells in der konsequenten ökonometrischen Umsetzung der theoretisch fundierten Gleichungsspezifikationen und in der konsistenten, integrierten Verknüpfung von Güter-, Geld- und Preisvariablen. Der Verzicht auf eine wünschenswerte Aktualisierung ist bedauerlich, aber angesichts des hierfür erforderlichen Aufwandes bei begrenzten Institutsressourcen verständlich. Die Studie ist nicht nur für die weitere Forschung auf dem Gebiet der Entwicklung und Nutzung von ökonometrischen Makromodellen interessant. Wegen der ausführlichen, exemplarisch dargestellten theoretischen Fundierung der Spezifikation eines ökonometrischen Makromodells

eignet sich das Buch auch gut für die Ausbildung auf dem Gebiet der quantitativen Wirtschaftstheorie und der praktischen Ökonometrie.

Literatur

Zwiener, R. (1989), Die Einkommensverteilungseffekte öffentlicher Defizite in einer unterbeschäftigte Wirtschaft, in: Konjunkturpolitik, 35, S. 53 - 76.

D. Friedrich, Berlin

Bardhan, Pranab (Ed.): The Theory of Agrarian Institutions. Oxford University Press, Oxford 1989. 408 S. £ 40,00.

Wenngleich die Bedeutung von Institutionen als Formgebung und Determinante ökonomischer Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten weithin anerkannt ist, fehlt nach wie vor eine systematische Berücksichtigung institutioneller Aspekte bei der Formulierung ökonomischer Modelle. Vorherrschend ist der „Nirwana-Approach“, bei dem die Allokation allein durch Preissignale auf kostenlos arbeitenden Märkten bestimmt wird. Der unbestreitbaren Existenz von Transaktionskosten und unvollständiger Information Rechnung zu tragen, ist ein zentrales Anliegen der „ökonomischen Theorie der Institutionen“. Wie aus der Einführung zu dem hier besprochenen Band deutlich wird, geht es dabei weniger um eine grundlegende theoretische oder methodische Neuorientierung, sondern in erster Linie um eine Erweiterung des Blickfeldes: Zum einen wird das Set entscheidungsrelevanter Parameter durch die Transaktionskosten ergänzt. Zum anderen wird den erst in der historischen Betrachtungsperspektive deutlich werdenden Beschränkungen institutioneller Anpassungsflexibilität, die in gewissem Maße historisch determiniert sind, durch den Übergang zu einer evolutionären Betrachtungsweise Rechnung getragen.

Die Erweiterung des analytischen Gesichtsfeldes hat indes recht weitreichende Implikationen. So heben *Bardhan / Stiglitz* in ihren einführenden Beiträgen besonders hervor, daß sich bei Berücksichtigung von Risiko und unvollständiger Information die in der neoklassischen Literatur geübte Trennung allokativer und distributiver Aspekte als nicht mehr haltbar erweist. Auch zeigen sie auf, daß der Markt keineswegs immer in der Lage ist, aus sich selbst heraus effiziente Lösungen zu generieren, weshalb eine staatliche Intervention keineswegs – wie in der neoklassischen Literatur zuweilen pointiert herausgestellt wird – immer ein Problem, sondern auch die Lösung sein kann. Die Problemlösung besteht im wesentlichen in der Bildung von Institutionen, die vom Markt nicht ausfüllbare Funktionen übernehmen.

Mit dem vorliegenden Buch wird unter Beweis gestellt, daß der integrative Ansatz der Institutionen-Ökonomie einer streng formalen Modellbildung durchaus zugänglich ist. Insgesamt zweiundzwanzig Autoren analysieren verschiedene Aspekte der ökonomischen Funktion von Institutionen sowie ihres Entstehungshintergrundes am Beispiel der Problemumwelt ländlicher Regionen in Entwicklungsländern. Diese Auswahl des Untersuchungsgegenstandes beinhaltet indes weniger eine Spezialisierung der theoretischen Konzeption, da der hier vorgestellte Denkansatz mit gewissen Modifikationen auch für entwickelte Länder Anwendung finden kann.

Die Beiträge sind thematisch in fünf Abschnitte gegliedert. Im Anschluß an die beiden einführenden Beiträge von *Bardhan* und *Stiglitz* geht es im Abschnitt II um Aspekte der Landnutzung und des Arbeitseinsatzes. Als konkretes Beispiel für die

Abwicklung ökonomischer Transaktionen im Rahmen alternativer Institutionen bei Marktversagen infolge von Unsicherheit und Risiko wird zunächst das Phänomen der Teilpacht analysiert (*Singh*). Anschließend untersucht *Bell* die ökonomischen Implikationen eines Klientelverhältnisses im Vergleich zur Verhandlungslösung auf dem Pachtmarkt, wobei die Frage der Risikoverteilung und der Kosten zur Überwachung der Arbeitserledigung im Mittelpunkt der Betrachtung stehen. *Dutta, Ray und Sengupta* behandeln die Konsequenzen der Kündbarkeit eines Klientelverhältnisses für die Allokation sowie das Nutzenniveau der beteiligten Akteure. Abschnitt II wird mit einem Beitrag von *Binswanger, McIntire* und *Udry* über die institutionellen Besonderheiten in landreichen semi-ariden Gebieten, unter besonderer Berücksichtigung demographischer Faktoren und der Möglichkeiten zum grenzüberschreitenden Handel abgeschlossen.

Abschnitt III widmet sich den Kreditinstitutionen sowie institutionellen Arrangements, bei denen der Kreditgeber unmittelbar als Geschäftsbeteigter auftritt. *Basu* zeigt auf, daß die Institution des sogenannten „Wucherers“ bei bestimmten Risikogebenheiten zu den gleichen Resultaten führen kann wie ein perfekt funktionierender Kreditmarkt. *Eswaran* und *Kotwal* beschäftigen sich mit dem Zusammenhang zwischen ländlichen Klassenstrukturen und dem Zugang zu Konsum- und Produktionskrediten sowie mit den ökonomischen Konsequenzen ungleicher Teilhabe am Kreditmarkt. *Braverman* und *Stiglitz* diskutieren ebenfalls den begrenzten Zugang zu Krediten sowie die ökonomischen Folgen und zwar unter den besonderen Aspekten der Landverteilung und der Produktivitätsentwicklung. Die Kreditvergabe gegen niedrig entlohnte Dienstleistungen oder Naturalabgaben unter Berücksichtigung von Unsicherheit und Risiko ist Gegenstand der drei folgenden Beiträge von *Srinivasan, Bell* und *Srinivasan* und von *Bradhan*. *Ray* und *Sengupta* behandeln schließlich die Konkurrenzbedingungen zwischen „Landlord-lenders“ und „Trader-lenders“ auf diesem besonderen Kreditmarkt, wobei die möglichen Formen der Kapitalentlohnung sowie die Bedingungen unterschiedlicher Kreditwürdigkeit der Schuldner besondere Beachtung finden.

Abschnitt IV gilt dem Aspekt des „Versicherungsmarktes“ bzw. seinen Substituten in Entwicklungsländern. *Newbery* gibt einen Überblick über institutionelle Implikationen der Theorie des Risikos und des damit verbundenen Marktversagens. *Zusman* behandelt den Zusammenhang zwischen Risikoverhalten und der Ausformung spezifischer Vermarktungsinstitutionen.

Die Beiträge im Abschnitt V widmen sich dem Phänomen der Kooperative sowie dem Problemfeld der Ausrichtung, Intensität und Effektivität staatlicher Forschung. *Puttermann* diskutiert die Bedeutung ökonomischer Anreize und der Anzahl potentieller Teilnehmer für die Funktionsfähigkeit von Kooperativen. Die besondere Form der Kreditkooperative, mit deren Hilfe das Problem des fehlenden Marktzutritts kleinerer Betriebe überwunden werden kann, ist Gegenstand des Beitrags von *Braverman* und *Guasch*. Sie untersuchten insbesondere die Erfolgsbedingungen der Kreditkooperative, wobei Anreizwirkungen, Mitgliederkontrolle und effektive Sanktionsmechanismen im Mittelpunkt der Betrachtung stehen. *Janvry Sadoulet* und *Fafchamps* diskutieren schließlich die Ausformung und Zielsetzung staatlicher Technologiepolitik. Insbesondere untersuchen sie den Zusammenhang zwischen Klassenstruktur, Public Choice und der spezifischen Ausrichtung technischer Innovationen.

Auffällig ist, daß sämtlichen Beiträgen des Bandes – außer dem letztgenannten – ein empirischer Bezug fehlt. Dies liegt sicher nicht nur an der prioritären Orientierung auf die Modellbildung. Vielmehr dürfte das Auffinden meßbarer Größen, mit denen die in die Modelle eingehenden Determinanten abzubilden sind, erhebliche Schwierigkeiten bereiten. Transaktionskosten, Risikoverhalten und Unvollständigkeit der

Information sind keineswegs so leicht zu erheben wie Preisreihen. Der häufig anzu treffende deskriptive Charakter empirischer Arbeiten zum Institutionenproblem dürfte ebenfalls seine Erklärung in dem grundlegenden Problem, einen Zusammenhang zwischen Beobachtbarem und modelltheoretischer Stringenz herzustellen, finden und nicht etwa – wie Bardhan sicher zu Unrecht vermutet – in intellektueller Trägheit. In der Fortentwicklung der zweifellos fruchtbaren Ansätze der Institutionen-Ökonomie entsprechend den Anforderungen einer empirischen Überprüfbarkeit liegt noch ein weites Forschungsfeld, das es zukünftig zu bearbeiten gilt. Mit dem vorliegenden Buch wurde hierzu zweifellos wertvolle Vorarbeit geleistet.

M. Scheele, Göttingen

Schrüfer, Klaus: Ökonomische Analyse individueller Arbeitsverhältnisse. Campus Verlag, Frankfurt/New York 1988. 237 S. DM 48,-.

Ziel der vorliegenden, leicht überarbeiteten Fassung der Dissertation von Schrüfer ist es, die wesentlichen Merkmale individueller Arbeitsverhältnisse herauszuarbeiten und Theorien zu prüfen, die das Entstehen und die Existenz dieser Merkmale zu erklären versuchen.

Schrüfer kommt unter anderen zu folgenden Ergebnissen: Zentrale Besonderheit individueller Arbeitsverhältnisse sei die Untrennbarkeit der Arbeitskraft von der Person des Arbeitnehmers und die deshalb nur teilweise mögliche Übertragung von Verfügungsrechten über den Einsatz der Arbeitskraft auf den Arbeitgeber. Daher könnten ein Arbeitgeber und ein Arbeitnehmer durch kooperatives Verhalten eine Kooperationsrente erzielen. Da jedoch beide danach streben, sich einen möglichst hohen Anteil dieser Rente anzueignen, also ein Interessenkonflikt um ihre Verteilung bestehe, sei die Realisierung der Kooperationsrente nur gewährleistet, wenn es Regelungen über kooperatives Verhalten gebe, die ihre Basis außerhalb der individuellen Arbeitsbeziehung hätten. Die Einhaltung der Regeln müsse durchsetzbar oder aus individueller Sicht vorteilhaft sein. Es seien explizite (d.h. vor Gericht durchsetzbare) Arbeitsverträge und implizite (nicht justiziable) Vereinbarungen zu unterscheiden.

Explizite Verträge, die sich auf hinreichend spezifizierbare Gegenstände (wie Arbeitszeit, Lohn) beschränken müßten, seien im Vergleich zu aufeinanderfolgenden Spotverträgen und bedingten Verträgen vorteilhaft, weil mit niedrigen Transaktionskosten verbunden. Dennoch könnten sie nur im begrenzten Umfang zur Realisierung der Kooperationsrente beitragen, weil wegen der fehlenden Trennbarkeit der Arbeitskraft von der Person des Arbeitnehmers die Intensität des Arbeitseinsatzes in ihnen nicht festgelegt werden könne und die gesetzlichen und/oder vertraglichen Regeln über Vertragsverletzungen nur begrenzt wirksam seien.

Implizite Vereinbarungen (wie stillschweigende Übereinkünfte oder informelle Verhaltensregelmäßigkeiten) entstünden ungeplant aus den Aktivitäten der ihre eigenen Interessen verfolgenden Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Ob deren Handlungen zu gegenseitigem Vertrauen oder Mißtrauen führten, hänge wesentlich vom Ablauf ihrer Interaktionen und dem Zufall ab. Anreize zum Einhalten impliziter Vereinbarungen gingen von den erwarteten Reaktionen des Tauschpartners oder anderer Marktteilnehmer aus. Hinreichende Anreize könne nur eine Kombination aus verschiedenen Instrumenten geben, zu denen unter anderem Reputation, Kautionsen, Eintrittsgebühren, Abgaben und die Verteilungsmodi der Kosten und Erträge von Investitionen in betriebsspezifisches Humankapital gehörten. Die Wirksamkeit dieser Instrumente könne durch gesetzliche, tarifvertragliche und innerbetriebliche Regelungen erhöht

werden. Explizite Verträge und implizite Vereinbarungen ergänzten sich bei der Regelung individueller Arbeitsverhältnisse, determinierten sie aber nicht eindeutig.

Die Ableitung dieser Ergebnisse wirkt inhaltlich wie formal sehr überzeugend. Inhaltlich werden die theoretischen Ansätze, die Bezug zu den aufgeworfenen Fragestellungen haben (wie etwa Transaktionskostentheorie, Theorie impliziter Kontrakte, Ökonomische Theorie sozialer Institutionen, Effizienzlohnhypthesen), umfassend und souverän, d.h. fragenzentriert verarbeitet. Formal besticht der Aufbau der Arbeit: Auf eine sehr leserfreundliche, einleitende Übersicht über den Gang der Untersuchung folgt eine bis ins Detail klar gegliederte Analyse, die mit einer exzellenten Zusammenfassung abgeschlossen wird.

Wenn auch diese Untersuchung Fragen zur Gestaltung individueller Arbeitsverhältnisse, die man gerne beantwortet sähe, offenläßt, ist dies nicht Schrüfer anzulasten, sondern den Forschungsansätzen, die er resümiert und interpretiert. In ihnen wird eben mit viel intellektuellem Aufwand begründet, daß und warum bestimmte, allgemein bekannte Phänomene existieren, aber wenig darüber gesagt, wie ihre verschiedenen *starken* Ausprägungen zu erklären sind. Bezeichnend für diesen Mangel ist die Schlußfolgerung, die Schrüfer aus seinen Analysen hinsichtlich der Bestrebungen nach einer Flexibilisierung des Arbeitsmarktes ziehen muß: Diese Forderung sei zu undifferenziert, weil nicht nur die Anpassungsfähigkeit individueller Arbeitsverhältnisse, sondern auch deren Stabilität positive Konsequenzen habe, denn erst letztere ermögliche die Realisierung von Kooperationsrenten. Deswegen könne man über volkswirtschaftliche Vorteile der Flexibilisierung nur Aussagen machen, wenn man vorher ermittelt habe, wie sich verschiedene Formen der Flexibilisierung auf die Höhe der Kooperationsrente auswirkten. Dieses – meines Erachtens gerechtfertigte – Urteil kann man im Vergleich mit pauschalen Forderungen nach und Ablehnungen von Flexibilisierung als Fortschritt ansehen – man muß es aber wohl auch als einen Hinweis auf den Umfang unseres Nichtwissens verstehen.

W. Rippe †, Bamberg

Bagus, Josef: Patient – Arzt – Staat (Schriften zur Gesundheitsökonomie, Band 6). Verlag P.C.O., Bayreuth, 1989. XVIII, 589 S. DM 49,80.

Das Gesundheitswesen ist mit einem Bruttosozialproduktanteil von rund 10 % nicht nur einer der größten, sondern auch einer der am stärksten wachsenden Wirtschaftsbereiche. Dieses rapide Wachstum des Gesundheitswesens wird von Politik, Beitragszahlern und Wirtschaft als Übel betrachtet, dem durch Kostendämpfungsgesetze entgegen getreten werden muß. Andere wiederum – nämlich die im Gesundheitswesen Beschäftigten – sind die Nutznießer dieses Wachstums, da Kostenexplosion gleich Einkommensexpllosion bedeutet. Dazwischen steht der Ökonom, der einerseits auf die effizienzmindernden staatlichen und verbandlichen Regulierungen im Gesundheitswesen hinweist, andererseits anerkennt, daß es sich bei Gesundheitsleistungen um superiore Güter im ökonomischen Sinne handelt, bei denen die Einkommenselastizität der Nachfrage größer eins ist.

Der Hinweis auf diesen Tatbestand ist der Ausgangspunkt der umfangreichen Dissertation von Josef Bagus. Das Buch mit dem sehr umfassenden Titel „Patient – Arzt – Staat“ ist in drei Kapitel gegliedert. Das erste Kapitel beschäftigt sich mit den Langfristentwicklungen der Nachfrage nach Gesundheitsleistungen. Im zweiten Kapitel wird versucht, die exogenen und endogenen Faktoren der Nachfragedynamik zu bestimmen und eventuelle Steuerungsdefizite herauszuarbeiten. Das dritte Kapitel

schließlich stellt den Begriff der Originärnachfrage in den Mittelpunkt der Betrachtung und versucht abzuleiten, welcher Teil der Nachfrage auf das Vorhandensein von Versicherung zurückzuführen ist.

Die Kapitelübersicht zeigt, daß das Ziel des Buches eine genaue Analyse der Nachfrage nach Gesundheitsleistungen ist. Da es sich aber bei Märkten, auf denen Gesundheitsleistungen gehandelt werden, um besonders regulierte Dienstleistungsmärkte handelt, bei denen die privaten Nachfragekosten nicht den gesellschaftlichen Kosten entsprechen, das „*uno-actu-Prinzip*“ gilt und die Leistungserbringer die Möglichkeiten der angebotsinduzierten Nachfrage haben, ist eine Nachfrageanalyse ohne eine Betrachtung des Verhaltens des Staates und der Leistungserbringer nicht möglich. Inwieweit die vom Verfasser gewählte Gliederung dem Untersuchungsgegenstand gerecht wird, scheint mir fraglich zu sein, da eine theoretische oder methodische Begründung für diese Anordnung der Gedankenführung nicht unmittelbar ersichtlich ist. Die Folge ist, daß man als Leser sich leicht verliert und sich immer wieder die Frage stellt, werden auf empirischen Erfahrungen theoretische Konzepte aufgebaut oder sind die empirischen Befunde Beleg für Hypothesen, die aus irgendeinem ökonomischen Modell deduziert werden.

Aufhänger des ersten Kapitels ist die auf Seite 27 beschriebene und später differenzierte Formel:

$$\text{Gesamtnachfrage} = \\ \text{Nachfrager} \cdot \text{Primärnachfrage pro Kopf} \cdot \text{Sekundärnachfrage pro Kopf}.$$

Mit umfangreichem statistischen Material (in der Regel Zeitreihen aus amtlichen Statistiken) wird diese Formel mit Leben erfüllt, wobei der Autor der klassischen Einteilung in ambulante und stationäre Versorgung sowie Arzneimittel folgt. Wie auch häufig anderswo zu finden, wird auf die zahnärztliche Versorgung nicht eingegangen, obwohl gerade sie für eine Analyse der systemabhängigen Sekundärnachfrage besonders interessant wäre. Auch die methodisch sehr interessanten anglo-amerikanischen und wenigen deutschen Untersuchungen zum Bereich angebotsinduzierter ärztlicher Nachfrage bleiben unberücksichtigt. Das zweite Kapitel gibt einen Überblick über die institutionellen und GKV-exogenen Einflußfaktoren auf die Nachfrageentwicklung, angefangen von der Ausweitung des Versichertenkreises und des Leistungskataloges der GKV bis hin zum medizinisch-technischen Fortschritt. Mehrfach wird dabei vom Verfasser auf systematische ökonomische Fehlanreize hingewiesen, die von den rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen der GKV ausgehen.

Im dritten Kapitel wird schließlich ein Phasenmodell präsentiert, mit dessen Hilfe der Entscheidungsprozeß, der zur Nachfrage nach Gesundheitsleistungen schließlich führt, zerlegt und analysiert werden kann. Dabei sieht der Verfasser drei Hauptphasen: die Vor-Nachfragephase, die Nachfragekonkretisierungsphase und die Nach-Nachfragephase. Das Phasenmodell bietet interessante Einblicke in den Entstehungsprozeß der Nachfrage nach Gesundheitsleistungen und führt meines Erachtens zu einer wertvollen Ergänzung der theoretischen Konzepte zur Erklärung der Gesundheitsleistungsnachfrage. Es ist schade, daß dieser Ansatz erst so weit hinten im Buch präsentiert wird und nicht die Grundstruktur des gesamten Werkes von Bagus bestimmt hat. Es sei deshalb dem Leser empfohlen, das Buch von hinten zu lesen, beginnend mit den markanten Thesen im Schlußkapitel gegen kollektive Steuerungsmechanismen und dem Phasenmodell des dritten Kapitels. So wird das Lesen dieses zu umfangreich geratenen Buches sowohl für den Gesundheitsökonomen als auch für den am Gesundheitswesen interessierten Laien zum Gewinn.

J.-M. Graf von der Schulenburg, Hannover

Peterson, W. L. (Ed.): Market Power and the Economy-Industrial, Corporate, Governmental, and Political Aspects. Kluwer Nijhoff Publishing, Boston / Dordrecht / London 1988. XI, 176 S. Dfl. 110,-.

Gemäß J. K. Galbraith strebt jedermann danach, der „Tyrannei des Marktes“ zu entkommen. Die Anwendung von Macht sei hierzu das geeignete Mittel. Die Analyse des Phänomens der Macht kommt aber, so betont der Herausgeber dieses Sammelbandes in seinem Vorwort, in der herkömmlichen Volkswirtschaftslehre zu kurz. Der vorliegende Sammelband soll dazu beitragen, dem erwähnten Defizit abzuheften.

Im einführenden Beitrag von *R. Peterson* (Industrial Power: Meaning and Measurement) werden zunächst einige Definitionen von „Macht“ aus unterschiedlichen Disziplinen zusammengestellt. Anschließend zeigt der Verfasser schematisch, wo seiner Meinung nach die Analyse wirtschaftlicher Macht anzusetzen hätte: Bei der Untersuchung der Wechselwirkungen zwischen technischem Fortschritt und institutionellem Wandel. Macht äußere sich insbesondere in der Fähigkeit, die Charakteristik kultureller und institutioneller Innovationen als Antwort auf technischen Fortschritt zu beeinflussen. Abschließend vertritt der Autor die Auffassung, daß ökonomische Macht bislang überwiegend als monopolistische Macht abgehandelt wurde. Da es leicht sei, die Existenz von Monopolen in Frage zu stellen, habe sich hierdurch eine bequeme Möglichkeit eröffnet, das Phänomen ökonomischer Macht insgesamt zu bagatellisieren. Mittels des Beispiels eines nichtmonopolistischen Reifenherstellers, der eine ihm gehörende Reifenservice-Station nur unter der Bedingung vermietet, daß ausschließlich seine Reifen verkauft werden, wird die Existenz nichtmonopolistischer ökonomischer Macht verdeutlicht. Es sei kommentierend jedoch nicht verschwiegen, daß ähnliche Beispiele unter dem Stichwort „opportunistisches Verhalten“ in den vergangenen Jahren zunehmend Gegenstand industrieökonomischer Analysen waren – wenn auch nicht explizit mit dem Etikett der Untersuchung ökonomischer Macht versehen.

John Munkir beschreibt und interpretiert in seinem Beitrag (Economic Power: History and Institutions) die Entwicklung der Kapitalgesellschaften in den USA von 1860 bis in die jüngste Zeit. Sie sei durch die Entwicklung von korporativer Mikro-Makro-Marktmacht gekennzeichnet, deren Ausübung die Entwicklung staatlicher Mikro-Makro-Marktmacht provoziert habe. Als korporative Mikro-Marktmacht wird dabei die Fähigkeit bezeichnet, auf den jeweiligen Märkten Produktionsmengen, Preise, Löhne, Produktqualität und Markteintritt potentieller Konkurrenten zu kontrollieren. Unter staatlicher Mikro-Marktmacht wird in diesem Zusammenhang die staatliche Regulierungsbefugnis verstanden, die als Reaktion auf die Ausübung korporativer Mikro-Marktmacht entstanden sei. Die Ausübung von Mikro-Marktmacht habe langfristig auch makroökonomische Auswirkungen wie Arbeitslosigkeit und Inflation. Insofern übten Korporationen auch Makro-Marktmacht aus. Wiederum als Reaktion auf korporative Makro-Marktmacht sei staatliche Makro-Marktmacht entstanden, die das staatliche Makro-Management ermögliche. Die Entstehung staatlicher Mikro-Makro-Marktmacht wird als Entstehung von „Countervailing Power“ im Sinne von Galbraith interpretiert. Staatliche Mikro-Marktmacht sei insbesondere auch deshalb zu einem notwendigen Korrektiv der Märkte geworden, weil sich in modernen Korporationen eine Trennung von Eigentum und Kontrolle (Berle-Means-Hypothese) entwickelt habe. Viele Probleme in jüngster Zeit, gerade auf weltwirtschaftlicher Ebene, seien insofern deshalb entstanden, weil bis jetzt die weltwirtschaftlichen Institutionen fehlten, die die Rolle staatlicher Mikro-Makro-Marktmacht im Sinne einer „Countervailing Power“ übernehmen könnten. Munkir hält vor diesem Hintergrund die Auffassung vieler Ökonomen, marktliche Kontrolle von Korporationen sei hinreichend und staatliche Regulierung aus ökonomischer Sicht eher

schädlich, für ideologisch bedingt – wenn nicht gar für betrügerisch. Die Theorien der rationalen Erwartungen, der bestreitbaren Märkte und der öffentlichen Wahl sind aus seiner Sicht nichts anderes als verfeinerte Argumente zur Verteidigung von Laissez-faire-Wettbewerb. Als Laissez-faire-Wettbewerb scheint der Verfasser alle Abläufe von Marktprozessen aufzufassen, die nicht durch Eingriffe des Staates beeinflußt werden. Dabei fehlt jede Unterscheidung zwischen staatlichen Eingriffen, die sich auf die Änderung der Rahmenbedingungen der Marktprozesse beziehen und solchen, die diskretionär steuernd in die Marktprozesse eingreifen. Eine solche Unterscheidung ist freilich Voraussetzung für die Erkenntnis, daß Marktprozesse nur dann zu effizienten Ergebnissen führen können, wenn die Komplexität der Spielregeln der Komplexität der Wirtschaftsprozesse entspricht.

In seinem Beitrag „The Concentration of Economic Power“ setzt *Douglas F. Greer* die Präzisierung des gegenüber „Marktmacht“ umfassenderen Begriffes der ökonomischen Macht fort. Er führt aus, daß ökonomische Macht zumindest qualitativ mittels der folgenden drei Merkmale gemessen werden könne: Zahl der vom Machtausübenden beeinflußbaren Individuen (Extensiveness), Vielfalt der beeinflußbaren Variablen (Comprehensiveness) und Intensität der Beeinflussung (Intensiveness). Ökonomische Macht sei in Abhängigkeit von „Größe“ zu sehen. In vielen Aktiengesellschaften hätte sich Wachstum und nicht etwa Gewinnmaximierung als dominante Zielsetzung der Unternehmensleiter herauskristallisiert. Die Ursprünge und Zielsetzungen ökonomischer Macht stellt Greer in einer Matrix mit drei Spalten und vier Zeilen dar. Dabei listet er in den Spalten die folgenden drei Ursprünge der Macht auf: „Größenkonzentration“ auf dem einzelnen Markt, auf verwandten Märkten und auf dem „Gesamtmarkt“ (durch konglomerate Konzentration). Demgegenüber werden in den Zeilen vier Gruppen aufgeführt, deren Beeinflussung Ziel ökonomischer Macht sein könnte: Kunden und Anbieter, Konkurrenten auf dem Markt, Unternehmungen insgesamt und schließlich die gesamte Gesellschaft. Alle Elemente dieser Matrix werden im weiteren sowohl theoretisch erörtert als auch mit Beispielen aus dem ökonomisch-politischen Kontext illustriert. Bis hierhin bieten die Ausführungen von Greer allerdings keine neuen Erkenntnisse. Allenfalls werden wohlbekannte Zusammenhänge aus den Bereichen der Industrieökonomie und der Neuen Politischen Ökonomie neu gegliedert präsentiert. Es folgt die statistische Überprüfung der Matrixelemente mittels des „Hirschman-Herfindahl“ Index („H-Index“), wobei die Zeilengliederung in den Hintergrund gerät. Greer kommt zu dem Ergebnis, daß bei Betrachtung der Vielfalt einzelner Märkte sowie bei Anwendung des Konzepts der verwandten Märkte keine eindeutigen Aussagen über Konzentrationstendenzen gemacht werden können. Allerdings wird eine starke Konzentration auf den Märkten für Finanzierungsdienstleistungen festgestellt (Banken, Sparkassen, Versicherungen). Auf der Ebene des Gesamtmarkts diagnostiziert der Verfasser langfristig gleichfalls eindeutig eine Tendenz zu höherer Konzentration. Diese komme dadurch zustande, daß Fusionen die mögliche Neigung zur Dekonzentration aus Innovationen und Marktzutritt überkompensierten. Auch diese Erkenntnisse sind keineswegs neu. Aus der Zunahme der Unternehmenskonzentration schließt der Verfasser auf eine Zunahme der Konzentration ökonomischer Macht. Er hat in seinem Beitrag allerdings darauf verzichtet, die Entwicklung der Konzentration des Aktienbesitzes zu untersuchen. So kann man seinen Ausführungen nur dann folgen, wenn man die Berle-Means-Hypothese akzeptiert. Argumente, die die Notwendigkeit der Akzeptanz dieser Hypothese stützen würden, sind in Greer's Arbeit nicht zu finden.

Im vierten Beitrag (*W. M. Dugger: Corporate Power and Economic Performance*) wird einleitend zwischen öffentlicher und privater ökonomischer Macht unterschieden. Öffentliche ökonomische Macht sei „auffällig“ und demokratisch kontrolliert. Demgegenüber bleibe private ökonomische Macht „unauffällig“ und die Folgen ihrer

Ausübung unzurechenbar. Private ökonomische Macht werde zunehmend durch riesige Korporationen wahrgenommen. Der Umfang der korporativen Macht sei meßbar durch den Umfang der korporativen Kontrolle über die Gestaltung der Spielregeln des Marktes. Im weiteren führt Dugger aus, daß riesige Korporationen unsinnigerweise als juristische Personen definiert seien. Dies mache es unmöglich, dem Tatbestand gerecht zu werden, daß Korporationen die vorherrschenden sozioökonomischen Institutionen unserer Zeit sehen. Der Markt sei also als dominanter Allokationsmechanismus durch die großen Korporationen abgelöst worden. Zum Nachweis der wachsenden korporativen Macht bietet Dugger nachfolgend empirisches Material über die Zunahme des Anlagevermögens, der Gesamterlöse und der Nettoeinkommen der großen, relativ zu den kleinen Korporationen. Ebenso wird gezeigt, daß große Korporationen in verschiedenen Industriezweigen unverhältnismäßig große Teile des Anlagevermögens gerade dort halten, wo die wesentlichen Teile des gesamten Anlagevermögens der Volkswirtschaft angesammelt sind. Eine wichtige Strategie zur Gewinnung ökonomischer Macht sei die Diversifikation. Mittels der unternehmensinternen Allokation des Faktors Arbeit illustriert Dugger den Grad der Diversifikation in unterschiedlichen Industriezweigen. Dabei wird deutlich, daß Unternehmen der Herstellungsindustrie besonders viele Arbeitskräfte in Bereichen beschäftigen, die außerhalb des ursprünglichen Tätigkeitsfeldes liegen. Dies sei einer der Gründe für das schlechte Abschneiden der US-Fertigungsindustrie in letzter Zeit. Es finde hier geradezu eine Entindustrialisierung statt, die durch Importe kompensiert würde. Im Zuge der Entindustrialisierung haben sich aber zugleich einige dominante Konzerne („imperial conglomerates“) herausgebildet, die ihre ökonomische Macht mißbräuchlich nutzten. Dieser Sachverhalt sei in der ökonomischen Profession bis jetzt vernachlässigt worden. Dominante Konzerne haben als neue Merkmale die Modulform des Profitcenters und die Akkumulation und Allokation von Finanzkapital entwickelt. Die Modulform des Profitcenters mache es einem dominanten Konzern leicht, durch Kauf und Verkauf in einen Markt einzudringen und ihn wieder zu verlassen. Die Kontrollfunktion des Marktes sei damit außer Kraft gesetzt. Nicht die Produktion von Gütern sondern die von Geld sei die Zielsetzung dominanter Konzerne. Dies führe zu gravierenden Fehlallokationen in einer von dominanten Konzernen beherrschten Volkswirtschaft. Den durchaus interessanten Ausführungen von Dugger fehlt allerdings jeder Bezug zur Funktion von Kapitalmärkten und insbesonderem derjenigen des Marktes für korporative Kontrolle. So geraten seine Hypothesen an dieser Stelle in die methodische Nachbarschaft von Verschwörungstheorien. Im zweiten Hauptabschnitt seines Beitrags versucht Dugger einen Zusammenhang zwischen zunehmender korporativer Macht und hoher Arbeitslosenquote herzustellen. Seinen Ausführungen fehlt jedoch an wesentlichen Stellen die Schlüssigkeit. So wird doch tatsächlich das sog. „greater fool principle“ (gleichgültig wieviel jemand für etwas zu zahlen bereit ist, es wird sich immer ein Narr finden, der noch mehr zahlen will) angeführt, um zu begründen, warum es im Interesse eines dominanten Konzerns liegen kann, durch Aufkauf einer Unternehmung in einen Markt einzudringen, deren guten Namen zu nutzen, um über die Produktion schlechterer, d. h. billigerer Güter kurzfristig höhere Gewinne zu realisieren und schließlich die Unternehmung dann „ausgesaugt“ wieder zu verkaufen. Innerhalb der vom Verfasser heftig kritisierten Neoklassik wurde der Komplex des „brand name capital“ und dessen möglicher Abnutzung z. B. aus opportunistischen Erwägungen jedenfalls erheblich sorgfältiger analysiert. Schließlich lastet der Verfasser bestimmte Typen externer Effekte gleichfalls der Machtausübung dominanter Konzerne an. Daß die fehlende Internalisierung externer Effekte überwiegend auf Defizite im Bereich rechtlicher und politischer Institutionen zurückgeführt werden muß, ist – trotz Theorie der Verfügungsrechte und Theorie öffentlicher Wahl – bis zu Dugger offenbar noch nicht durchgedrungen.

Im fünften Beitrag dieses Bandes (National Economic Management and the Supra-national Economy) führt *J. Willoughby* einleitend aus, daß protektionistisch-dirigistische Eingriffe in den internationalen ökonomischen Prozeß durch die US-Regierungen bislang weitgehend unterblieben seien. Dies verdiene Beachtung, da auf nationaler Ebene Probleme beständen, die solche Eingriffe durchaus begründet hätten. Die Folge sei ein Machtdefizit, das die internationalen Korporationen zur Wahrnehmung ihrer vielfältigen Interessen auf internationalen Finanzmärkten nutzten. So würden diese Märkte manipuliert und hierdurch entstünden Nebenwirkungen, die das güterwirtschaftliche Gleichgewicht störten. Gemäß Willoughby wären nationale Kontrollmaßnahmen auf den Güter- und Finanzmärkten erforderlich, um solchen Nebenwirkungen zu begegnen. Er denkt hierbei an ein internationales Antitrust-Recht, das insbesondere den Kapitalbesitz auf Wirtschaftssubjekte des jeweiligen Landes beschränken müßte. Mit seinen Ausführungen versucht Willoughby zu verdeutlichen, daß die institutionellen Rahmenbedingungen für den internationalen Handel derzeit noch nicht weit genug entwickelt sind. Man kann ihm hierin durchaus beipflichten. Allerdings ist die abschließend formulierte Auffassung des Autors falsch, daß die Neoklassik unfähig sei, zur Entwicklung einschlägiger Theorien beizutragen. Innerhalb der Theorie der Verfügungsrechte und der Theorie der öffentlichen Wahl sind hierfür durchaus geeignete Grundlagen erarbeitet worden.

J. L. Petr betont in seinem Beitrag (Economic Power and the Political Process) einleitend, daß der Aspekt der Macht in den Wirtschaftswissenschaften in jüngerer Zeit zunehmend vernachlässigt werde. So verbindet er mit seinen Ausführungen die Absicht, eine – so Petr – altmodische politisch-ökonomische Analyse des Phänomens der Macht als ökonomische Triebkraft politischer Entwicklungen vorzunehmen. Macht könne insbesondere auf drei Ebenen wirksam werden. Erstens sei es möglich unter Ausübung von Macht die Ausgestaltung der Rechtsregeln einer Gesellschaft zu kanalisieren (Policy Formulation). Beispiele hierfür fänden sich in der Finanzierung von einschlägigen Forschungsinstituten (wie etwa der Hoover Institution) oder politischen Aktionskomitees. Der Finanzierungsumfang – und damit nach Auffassung des Autors der Einfluß der Mächtigen – habe hier insgesamt erheblich zugenommen. Zweitens könne Macht die Art der Regelanwendung beeinflussen (Policy Implementation). Hier sei die Entwicklung in der Regulierungspolitik symptomatisch. Derzeit nehme der Umfang der Regulierung entweder ab (Deregulation) oder aber Regulierung werde zum Vorteil der Regulierten verkehrt (Capture Theory). Drittens gerate die Regelauslegung (Policy Interpretation) im Konfliktfall – etwa durch Gerichte – zum Gegenstand der Machtausübung. Die „Law and Economics“-Bewegung biete hier die intellektuellen Grundlagen für die Auslegung zugunsten der Mächtigen, da ihre Empfehlungen eher darauf hinausliefen, die alte Marktmacht wiederherzustellen, als sie zu konterkarieren. Petr vertritt abschließend die Auffassung, daß „... the direction of argument of this chapter should be much in doubt“. Dem kann man sich aus mehreren Gründen anschließen. Denn der Umfang von Aktivitäten im Rahmen der „Policy Formulation“ sagt nichts über deren Effektivität aus. Überdies könnten solche Aktivitäten eher defensiven Ursprungs sein. Für eine diesbezügliche Wertung fehlt eine unstrittige Diagnose des Ausgangszustandes. Weiter leiden Willoughby's Argumente zur „Policy Implementation“ unter ihrem ad hoc-Charakter. So wertet er die Phänomene, die im Rahmen der „Capture Theory“ untersucht werden, offenbar als Nachweis für die Existenz von Machtausübung. Da es sich hierbei aber um Machtausübung als Folge von Regulierung handeln würde, könnte man die Deregulierungstendenzen auch durchaus als Mechanismen der *Abwehr* von Machtausübung interpretieren. Schließlich verkennt Willoughby offensichtlich, daß gerade die Theorie der Verfügungsrechte, die die Basis der Law and Economics-Bewegung darstellt, den Blick dafür geschärft hat, daß bei der Präzisierung strittiger Eigentumsrechte

Verteilungsspielraum besteht. Diesen Punkt hat auch Coase klar erkannt und in seinem Artikel „The Problem of Social Cost“, der von Willoughby im gegebenen Kontext zitiert wird, deutlich formuliert.

In seiner abschließenden Würdigung (Concluding Observations) faßt W. C. Peterson zunächst die aus seiner Sicht wichtigsten Aspekte der Beiträge zusammen. In einem weiteren Abschnitt entwickelt er die Auffassung, daß Inflation und Arbeitslosigkeit zunehmend als Resultat der Machtausübung von Korporationen und Gewerkschaften erklärt werden müßten. Im letzten Abschnitt weist Peterson darauf hin, daß eine Volkswirtschaft mehr als die Summe ihrer Teile sei. Eine umfassende mikroökonomische Fundierung makroökonomischer Theorien kann man daher seiner Auffassung nach nicht unbedingt als sinnvoll einstufen. Eine makroökonomische Theorie sollte versuchen, Inflationen durch die Strategie administrierter Preise und die Preiszuschlagspolitik seitens der Korporationen zu erklären. Beides seien aber Phänomene der Macht. Auf dieser Basis müsse eine wirkungsvolle staatliche Einkommenspolitik entwickelt werden. Insgesamt verfestigt sich bei der Lektüre dieser Schlußbetrachtungen der Eindruck, daß W. C. Peterson und seine Mitauteuren erkennen, daß fast alle eindeutig identifizierten Phänomene der Machtausübung auf institutionelle Defizite im Bereich der politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen zurückgeführt werden können. Die Notwendigkeit diskretionär steuernder öffentlicher Politik läßt sich aus diesen Defiziten kaum ableiten.

L. Wegehenkel, Bayreuth

Rasche, Robert H. / Johannes, James M.: Controlling the Growth of Monetary Aggregates. Kluwer Academic Publisher, Boston u. a. 1987. XIX, 212 S. Dfl. 110,-.

This book is concerned with the control of the quantity of money in the United States. The authors briefly mention that this may not only be achieved through control of the monetary base, but possibly also by way of an interest rate policy that operates on the demand for money schedule. However, they do not debate in depth whether interest targeting could under any circumstances be a superior alternative to the procedure to which their book is devoted and which focusses on the supply side of the marco-economic money market. They assume that some appropriate reserve aggregate is under the full control of the monetary authorities (or if it is not for institutional reasons, at least could be). This reserve aggregate is a composite of items on the liabilities side of the balance sheet of the Central Bank. Since the Central Bank has power over the assets side of its balance sheet, it can also regulate the reserve aggregates on the liabilities side. The relationship between this reserve aggregate or the monetary base and one or more monetary aggregates that are relevant for the macro economy is given by the so-called money multiplier. A different multiplier is defined for each combination of a money stock measure and a reserve aggregate. If aggregate forecasts of the money multipliers are feasible, then the money stock in the economy can be controlled by deciding upon a path for the reserve aggregate that results in the desired evolution of the money stock, conditional upon one's forecasts of the money multiplier.

The authors work with reserve aggregates that have been adjusted for changes in reserve requirements. This of course eliminates a number of „outliers“ that were found by Burger et al. and myself in earlier work on the same problem. The major innovation in the Rasche / Johannes study, compared to these earlier papers, is their decomposition of the multiplier into a function of ratio's such as the cash-to-deposits

ratio and various reserve requirements, according to the non-linear theory of the money supply developed by Karl Brunner and Allan H. Meltzer. Time series techniques are then used to prepare forecasts for the individual components, and these separate forecasts are subsequently combined into a composite forecast for the money multiplier.

Box-Jenkins time series models are used to compute forecasts for the logarithms of the relevant ratios. A first set of estimates covers the period 1955 - 1978 with a break in September 1968 to allow for some institutional changes. Because the authors prefer to work with data that have not been seasonally adjusted, the seasonal adjustment has to be taken care of by the time series models. With one exception, the models for this period are all stable, suggesting an unchanged stochastic pattern.

The next chapter analyses the robustness of such forecasting models during the more turbulent period 1977 - 1982. In October 1979 the monetary authorities in the United States announced a move towards control of non-borrowed reserves rather than an interest-targeting policy; in October 1982 the Federal Reserve announced that it would no longer pay close attention to the narrow money stock concept, M1. In addition to these two well-known changes in the conduct of monetary policy, the authors specify six further events during this period that had an impact on the calibration and evaluation of monetary policy: a number of definitional changes in either the monetary aggregates or the monetary base, the elimination of the prohibition against NOW accounts in January 1981 and the introduction of all-savers accounts in 1981 and money market deposit accounts in 1982. The authors attempt to mimic true "ex ante" forecasting by basing each monthly forecast on the data as they were available at the time the forecast had to be prepared. Also, various corrections to the data to account for the various changes in definitions and procedures were introduced only when a consensus had been reached about the impact of these changes. Forecasts for each month through September 1982 are then prepared using time series models estimated over a historical period that terminates just before the forecast month.

All forecasts through late 1982 were obtained with constant specifications for the various Box-Jenkins models in which only the coefficients were updated each month. Starting 1983, however, the specifications were reviewed and new Box-Jenkins models with different lags were used for the period beginning in January 1983.

The forecasting accuracy of the multiplier declined after October 1979. Forecast errors were particularly large in the period between February 1980 through May 1981 which encompasses the credit controls at the end of the Carter Administration. The authors conclude however that even in this volatile period a reserve aggregate control procedure could maintain the money supply within a 1 percent band around the desired path for M1. Simular accuracy could be obtained for the wider aggregate M2.

The authors conclude that highly accurate control of monetary growth is possible over periods of several quarters or a year. Also, Johannes and Rasche show how their statistical techniques can be used to produce a set of consistent targets for several monetary targets simultaneously. These conclusions have been criticized by economists at the Federal Reserve. Johannes and Rasche respond to the most important criticism by noting that the change from an interest rate regime to a reserve aggregate regime in 1979 and back in 1982 did not seriously effect the accuracy of their forecasts. Hence, their statistical formulas seem robust to the actual procedure followed by the FED which may be much different from the monetarist recipes advocated by the authors.

Johannes and Rasche build a very strong case for the possibility of accurate steering of the money supply in a closed economy. The book is well-organized and incorporates

fair assessments of the criticisms made of their previous work by the staff of the FED. It would seem that they can rest their case with confidence. The major uncertainties regarding the design and implementation of monetary policy are not on the supply side, but relate to possible shifts in the demand-for-money-schedule. In the United States and in other countries, permanent changes may have occurred in the level or even in the rate of growth of the income velocity of money. At the same time the behavior of real interest rates has been quite different in the 1980's from the 1970's. Taken together, these two facts put pressure on the monetary authorities to base their policies not only on a pre-arranged path for the money supply, but to take a variety of current indicators of the macro economy into account. Stability and forecastability of the demand for money remain in dispute; what the statistical and economic analyses of Johannes and Rasche have achieved is to show that disagreement is far less necessary regarding the procedure to implement a given path for the money stock using forecasts for the money multiplier. What that path should be, remains controversial.

E. J. Bomhoff, Rotterdam

Schenk, Karl E.: New Institutional Dimensions of Economics: Comparative Elaboration and Application (Studies in Contemporary Economics). Springer-Verlag, Berlin/Heidelberg 1988. IX, 196 S. DM 48,-.

Seit der Rückbesinnung auf die fundamentale Bedeutung von Institutionen für das ökonomische und soziale Verhalten, ist die Institutionenanalyse in weite Bereiche der Wirtschaftswissenschaften vorgedrungen. Gegenstand der Betrachtung sind nicht nur die Wirkung von Institutionen und die Kompatibilität einzelner institutioneller Arrangements, sondern auch deren Entstehung und Veränderung. Allerdings fehlt bislang ein übergreifender analytischer Rahmen. Vielmehr stehen einzelne, eher lokaler miteinander verbundene Ansätze nebeneinander, so daß die institutionelle Komplexität der Realität nicht systematisch erfaßt werden kann. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Betrachtung über die Analyse und den Vergleich einzelner Institutionen hinausgeht und sich auf die hochgradig organisierten unterschiedlichen Wirtschaftssysteme richtet, wie man sie in der Erfahrungswirklichkeit vorfindet.

Die Institutionenökonomie zu einem solchen umgreifenden allgemeinen analytischen Rahmen auszubauen und für den Wirtschaftssystemvergleich zu nutzen, ist das Anliegen des Autors. Bereits seit längerem beschäftigt er sich damit, die Transaktionskostenökonomie so weiterzuentwickeln, daß eine systematische Analyse alternativer Koordinationslösungen (Transaktionsformen) systemübergreifend sowohl auf der Mikro- als auch auf der Makroebene möglich wird. Der vorliegende Band liefert das vorläufige Ergebnis dieser Bemühungen.

Die zentrale methodische Idee von Schenk besteht darin, daß er die Transaktionskostenökonomie von Coase und Williamson um die politische Dimension erweitert und verschiedene Stufen und Schnittstellen der Institutionenbildung differenziert. Damit tritt einmal neben das bekannte Kriterium der Transaktionseffizienz ein weiteres Kriterium für die Wahl von Institutionen, nämlich das der politischen Opportunität. Zum anderen läßt sich zeigen, wie die institutionellen Entscheidungen auf den einzelnen Ebenen und an den jeweiligen Schnittstellen eines Wirtschaftssystems sich gegenseitig beeinflussen. Wirtschaftssysteme definiert der Autor einmal funktional durch die Subsysteme Regierung, Eigentümer- bzw. Kontrollapparat sowie Top-management und operative Einheiten, weiterhin vertikal durch die Schnittstellen Government-Industry und Governance-Mangement sowie horizontal durch Märkte.

Auf der Makroebene bestimmen Politiker das Koordinationsverfahren für jede Industrie, wobei zwischen kommerziellem Regime, regulierendem Regime und direkter staatlicher Leitung unterschieden wird; die Reihenfolge markiert den ansteigenden Einfluß der Regierung auf die Wirtschaft. Determinanten bei der Institutionenwahl auf dieser Ebene sind die Motive und Entscheidungsgründe der Politiker. Deren Präferenz ist vornehmlich auf die Erweiterung von Kompetenz gerichtet, so daß ökonomische Effizienzgesichtspunkte im politischen Institutionenkalkül hinter eigene Zweckmäßigkeitssüberlegungen zurücktreten, wenn sich dadurch gewichtige Kompetenzanteile sicherstellen lassen. Diese Gefahr sieht Schenk um so größer, je geringer der politische Wettbewerb ist, der damit für ihn zur strategisch bedeutsamsten Variablen für die Ausgestaltung der Wirtschaftsordnung wird.

Auf der Mikroebene, an der Schnittstelle zwischen den Unternehmen sowie deren Kontrollinstanzen, werden als Koordinationsverfahren die preisgestützte Regie, die Budgetregie und die Planregie unterschieden. Der Einflußbereich der Regieorgane, etwa Privateigentümer oder Regierungsinstanzen, ist bei preisgestützter Regie am schwächsten und bei Planregie am stärksten. Es ist offensichtlich, daß mit der Wahl des Regimes und des Regieverfahrens nicht nur zugleich der Spielraum für marktwirtschaftliche Entfaltungsmöglichkeiten vorgegeben wird. Gleichzeitig beeinflußt das jeweils festgelegte institutionelle Arrangement entscheidend die Verhaltensweisen der Wirtschaftsakteure. So postuliert Schenk, daß beim Übergang vom kommerziellen Regime zum regulierenden Regime bzw. dem Regime der direkten staatlichen Leitung auf der Regieebene der Anreiz zu effizienten Kontrollen des Managements durch die Regieorgane abnimmt und letztere stattdessen ihre Bemühungen zur Beeinflussung des jeweils übergeordneten Regimes verstärken. Genau dies bestätigen auch die Erfahrungen in den konkreten Wirtschaftsordnungen sowjetischen Typs, wo die Wirtschaftsleitungsorgane an den Schnittstellen zwischen Regierung und Industrie ebenso wie die Leiter der Staatsbetriebe aufgrund ihrer stark reduzierten Entscheidungsspielräume ihre Aktivitäten vorrangig auf die Erlangung leicht erfüllbarer Planvorgaben und hoher Inputreserven richten, während sie ihre Kontrollbemühungen gegenüber den jeweils untergeordneten Ebenen vernachlässigen. Die Konsequenzen sind Fehlallokation und Verkäufermärkte.

Nun finden sich Anreize für Verhandlungen mit höheren Regieebenen – vor allem der Regierung – nicht nur in Wirtschaftsordnungen mit direkter staatlicher Leitung. Auch in Systemen mit starker Regulierung (Ungarn, Jugoslawien), vor allem aber in Systemen mit überwiegend kommerziellem Regime (westlichen Industriestaaten) haben sich mit den Verbänden spezielle Organisationen herausgebildet, die ähnliche Funktionen wahrnehmen. Schenk sieht darin allerdings keinen Widerspruch, ist für ihn doch letztlich die institutionelle Effizienz entscheidend. Danach bieten unter Transaktionskostengesichtspunkten vertikal-hierarchische Kanäle wesentlich effizientere Bedingungen für Verhandlungsmechanismen als kommerzielle Regime.

So bemerkenswert diese einzelnen Schlüssefolgerungen sind, in der Mehrheit bieten sie kaum neue Erkenntnisse über das hinaus, was etwa die Ordnungstheorie, die Property-Rights-Theorie oder die Bürokratietheorie bereits geliefert haben. Ebenso deckt sich Schenks Unterscheidung von Wirtschaftssystemen in ihrer Grobstruktur durchaus mit den gegenwärtig gebräuchlichen Systematisierungen. Allerdings ist die Produktion neuer Erkenntnisse auch nicht die Absicht des Autors. Er ist ja gerade bestrebt, für die vorhandenen Ansätze einen einheitlichen analytischen Bezugsrahmen zu entwickeln; und seine Ausführungen liefern dazu einen Beitrag. Insofern sind seine methodischen Selbstvorbehalte und Einschränkungen auch überhaupt nicht erforderlich. Versteht man nämlich – wie die moderne Wissenschaftstheorie – unter Theorien Vermutungen, die in einem einheitlichen Begriffssystem formuliert sind und

in Form von allgemeinen Konditionalaussagen eine möglichst große Vielzahl von allgemeinen Zusammenhängen zum Ausdruck bringen, so kann der „Institutional Choice“-Ansatz von Schenk durchaus als ein ernstzunehmender Versuch zum Ausbau des neoklassischen Forschungsprogramms, speziell seiner transaktionskostenspezifischen Variante, interpretiert werden. Dementsprechend unterliegt er auch ähnlichen kritischen Einwänden, wozu etwa die Vernachlässigung dynamischer Elemente gehört, die Überbetonung des Effizienzkriteriums, wonach sich im politischen Wettbewerb letztlich immer diejenige Transaktionsform mit den geringsten Kosten durchsetzen wird, oder die Schwierigkeit des Ansatzes, institutionellen Wandel in der Erfahrungswirklichkeit zu prognostizieren, der in der ungenügenden Operationalisierung des Transaktionskostenbegriffs begründet ist.

Dies zu durchschauen und die Leistungsfähigkeit des Ansatzes aufzudecken, fordert vom Leser allerdings einige Mühe. Er muß sich in ein recht abstraktes Begriffs-schema einarbeiten, dessen Funktion sich ihm nur schwer und vergleichsweise spät erschließt. Ähnliches gilt für die mit diesem Begriffsraster postulierten allgemeinen Zusammenhänge. Nun lassen sich in realltypischen Wirtschaftssystemen durchaus Musterbeispiele für deren Geltung finden. Die systematische Anwendung der Institutional Choice auf die Erfahrungswirklichkeit erfordert jedoch noch eine erheblich stärkere empirische Spezifikation. Dies sind allerdings Probleme, auf die der Autor immer wieder selbst verweist.

K.-H. Hartwig, Münster

Giersch, Herbert (ed.): Macro- and micropolicies for more growth and employment: Symposion 1987. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1988. VII, 369 S. Geb. DM 70,-.

Die unbefriedigende Beschäftigungssituation in Europa, insbesondere im Vergleich zu den USA, ist eine der unangenehmsten Herausforderungen für die ökonomische Theorie wie für die theoretische Wirtschaftspolitik; zeigt sie doch, daß die Profession selbst mit relativ einfachen Zielverletzungen nicht in befriedigender Weise zu Rande kommt. Der Band gibt die Referate und Diskussionsbeiträge einer Tagung wider, die im Juni 1987, also wenig nach dem Höhepunkt der europäischen Arbeitslosigkeit, am Institut für Weltwirtschaft in Kiel stattgefunden hat. Die Beiträge behandeln ein relativ breites Feld, konzentrieren sich jedoch deutlich auf zwei Aspekte: erstens, ob die Ursachen der Arbeitsmarktschwäche eher in globalem Nachfragermangel oder in Angebotsrigiditäten zu suchen wären, und zweitens, wieweit welche Regeln und/oder Koordinationsmechanismen zu besseren wirtschaftspolitischen Ergebnissen geführt hätten.

Von den Autoren, die die Ursachen der Arbeitsmarktschwäche auf der Angebotsseite suchen, betont Waelbroeck („Macroeconomic issues for Europe in the 1980: Can the NAIRU be tamed?“) die überhöhten Löhne und Sozialleistungen: „Europe is caught in a social trap, from which it will not be easy to escape“; erst wenn es gelänge, die Inflationsgefahr zu bannen, könnte Europa mit einem two-handed-approach von Angebots- und Nachfragepolitik die Rezession beenden. Holly / Smith („Compositional effects and unemployment in the United States and Europe“) betonen vor allem die langsame Reaktion der europäischen Arbeitsmärkte auf Schocks, die Arbeitslosigkeit entstehen ließe, die dann infolge von Humankapitalverlusten bloß sehr langsam aufgesaugt werden könnte. Bailey („Distortions, incentives, and growth“) betont institutionelle Faktoren, die Wachstumsanreize verhindern, wie etwa Reglementie-

rung der Agrarmärkte, Handelsbeschränkungen, Subventionen, Umwelt-, Sicherheits-, Gesundheits- und Arbeitsgesetzgebung. Alle drei angeführten Arbeiten stützen sich in ihrer Argumentation auf bereits vorhandenes Material. *Soltwedel / Trapp* hingegen versuchen in ihrer umfangreichen Arbeit über „Labor market barriers to more unemployment: Causes for an increase of the natural rate? The case of West Germany“ eine detaillierte Auflistung aller flexibilitätshemmenden Faktoren. Sie beginnen mit der Beobachtung, daß die Arbeitslosenrate 1973/75 wie 1981/83 jeweils auf höhere Werte gesprungen ist als die gesamtwirtschaftliche Kapazitätsauslastung erwarten ließe. Sie führen diese Sprünge auf Änderungen des Politikregimes zurück: nivellierende Lohn- und Sozialpolitik, Subventionen, Arbeitsmarktpolitik, zunehmende Steuerbelastung, die Art der Kollektivvertragsverhandlungen und insbesondere Arbeitsgesetzgebung; als Folge von all dem seien die Investitionserträge gesunken. Die einzelnen Elemente werden genau beschrieben und so weit als möglich auch quantifiziert. Offen muß bleiben, wieso die eher kontinuierliche Änderung des Regimes zu zwei Sprüngen in der Arbeitslosigkeit/Kapazitäts-Relation geführt hat.

Gordon beantwortet die selbstgestellte Frage „Wage gaps versus output gaps: Is there a common story for all of Europe?“ dahingehend, daß es kaum Unterschiede innerhalb Europas, sehr wohl aber zwischen Europa und den USA gäbe; in Europa wären sehr wohl output gaps auszumachen, selbst wenn die natürliche Arbeitslosenrate seit den frühen siebziger Jahren gestiegen wäre. Zentrale Größe in Gordons Argumentation ist die „output ratio“, das tatsächliche relativ zum Trend-Output, wobei letzteres durch den jeweiligen Trend zwischen den Jahren 1961, 1972 und 1979 bzw. die Extrapolation des letzteren bis 1984 dargestellt wird. Durch diese Methode bleiben die Trendknicks ebenso unerklärt wie eventuelle Auslastungsdifferenzen zwischen den Eckjahren. Weiters muß betont werden, daß die Löhne bei Gordon auch das „household entrepreneurial income“ (laut OECD-Statistik) und damit eine statistisch eher weiche Größe umfassen. Leider fehlen in der Arbeit alle Versuche abzutasten, wie weit die interessanten Ergebnisse von der Spezifikation der beiden zentralen Größen abhängen. *Buiter* schlägt in seinem Beitrag „The right combination of demand and supply policies: The case for a two-handed approach“ eine supply-side-friendly coordinated expansion of aggregate demand“ durch einmalige Erhöhung von Geldmenge und Staatsausgaben (letztere temporär) vor. Neuere Entwicklungen wie Effizienzlohntheorie und Hysterese-Phänomene machten es zunehmend unmöglich, Angebots- und Nachfrageeffekte streng zu isolieren.

Mit der Frage Regeln versus diskretionäre Politik bzw. Politikkoordination befassten sich insgesamt vier Arbeiten. *McCallums* Titel „The case for rules in the conduct of monetary policy: A concrete example“ täuscht insofern, als McCallum bloß sein Plädoyer für eine nominale Einkommens-Regel wiederholt; er wendet diese Regel jedoch nicht – wie der Titel vermuten ließe – auf eine konkrete Situation an, sondern testet sie bloß gegen ein Einkommens-Zeitreihenmodell. Zwar reduziert dort die Regel die Output-Schwankungen drastisch, doch kann das ökonometrische Simulationen nicht ersetzen. *Blinder* plädiert unter dem Titel „The rules-versus-discretion debate in the light of recent experience“ für diskretionäre Maßnahmen. Neben einer guten Zusammenstellung der jeweiligen Pro- und Contra-Argumente arbeitet die McCallum / Blinder-Debatte einerseits den Unterschied zwischen instrument-based und outcome-based rules heraus, andererseits die Ähnlichkeit von komplexen Regeln und diskretionären Maßnahmen.

McKinnon („Money supply versus exchange-rate-targeting: An asymmetry between the United States and other industrial economies“) weist auf die Asymmetrien hin, die sich aus der auf nationale Ziele ausgerichteten Geldpolitik der USA und der auf Wechselkursstabilisierung gerichteten der europäischen Staaten ergeben; er schlägt

internationale Abkommen über Harmonisierung der wirtschaftspolitischen Ziele und über erstrebenswerte Wechselkursrelationen vor. *Oudiz* zeigt in seiner Arbeit über „Macroeconomic policy coordination: Where should we stand?“, daß koordinierte Wirtschaftspolitik zwischen den USA und Europa wenig bringen würde, weil die Verflechtung zu gering ist, sehr wohl aber zwischen den europäischen Staaten. Er stellt allerdings auch die Argumente zusammen, die Koordinierung zu einer zwar wünschenswerten aber außerordentlich schwierigen Aufgabe machen.

Die Referate sind zum Teil in sich, sicherlich in ihrer Mischung gut ausgewogen, ein merklicher „Kiel-bias“ ist bestenfalls in einzelnen Koreferaten bemerkbar; trotz aller Koreferate und abgedruckten Diskussionsbeiträgen stehen die Referate allerdings auch hier – wie üblich – etwas isoliert nebeneinander, eine wirkliche Diskussion fällt Volkswirten offenbar außerordentlich schwer. Dennoch zeigt der Band, wie man sich dem wichtigen Thema des Titels auf hohem Niveau nähern kann. Es wäre unfair, mit dem fast zweieinhalbjährigen Abstand darauf hinzuweisen, daß offenbar alle Angebotsengpässe, die in dem Band beschrieben werden, eine kräftige Expansion des Bruttosozialprodukts nicht verhindert haben, und zwar vor allem in der Bundesrepublik Deutschland, sogar ohne nennenswerte Inflationsbeschleunigung. Hingegen muß sehr wohl darauf hingewiesen werden, daß zumindest zwei zentrale Fragen auch in diesem Band nicht diskutiert werden: erstens, wieso die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland so viel ungünstiger verläuft als die der Beschäftigung, und zweitens, wieso trotz aller Rigiditäten, die ja nicht bloß den Arbeitsmarkt betreffen, die gesamtwirtschaftliche Produktivität in der Bundesrepublik Deutschland in den letzten 15 Jahren rund zweieinhalb Mal so stark gestiegen ist wie in den USA; nicht nur die deutsche Arbeitslosigkeit sollte daher am amerikanischen Arbeitsmarkt „wunder“ gemessen werden, sondern auch das deutsche Produktivitäts „wunder“ an der amerikanischen Produktivitätsstagnation.

G. Tichy, Graz

Frantz, Roger S.: X-Efficiency: Theory, Evidence and Applications. Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/Lancaster 1988. 227 S. Dfl. 110,-.

Das vor rund zweieinhalb Jahrzehnten von Leibenstein entwickelte Konzept der X-Effizienz betrifft die interne Effizienzsituation ökonomischer Organisationen, die von der A-Effizienz – d. h. von der Allokations- oder externen Effizienz – dieser Institutionen unterschieden wird. Seither ist eine beträchtliche Anzahl von Untersuchungen zur Theorie und Empirie der X-Effizienz erschienen, durch welche die auf die A-Effizienz konzentrierte traditionelle (neoklassische) Mikroökonomik ergänzt wird.

Die vorliegende Arbeit von Roger S. Frantz ist eine gut lesbare Zusammenfassung grundlegender Untersuchungen zur X-Effizienz. Der Autor klärt zunächst das Verhältnis zwischen der X-Effizienztheorie einerseits und der neoklassischen Theorie der Firma andererseits (Abschnitte 1 und 2). Die folgenden Abschnitte 3 bis 5 sind der Darstellung der X-Effizienztheorie und die anschließenden Abschnitte 6 bis 8 ihrer empirischen Veranschaulichung gewidmet. Abschließend setzt sich der Autor mit der Kritik am Konzept der X-Effizienz und mit Implikationen dieses Konzepts auseinander (Abschnitte 9 und 10).

Wie in dieser Arbeit genauer erläutert wird, hängt die interne Effizienzsituation eines Unternehmens vom Verhalten der in dieser Unternehmung agierenden Individuen ab. Den verschiedenen Abschnitten dieses Buches ist zu entnehmen, daß der Autor jene Verhaltensweisen der Akteure in Unternehmungen für realistisch hält, die

im Regelfalle zu X-Ineffizienz führen (suboptimales Verhalten). Dabei wird durch geschickt ausgewählte Beispiele die These untermauert, daß bei solchen nichtoptimalen Verhaltensweisen das Ausmaß der X-Ineffizienz vor allem vom Grad der Regulierung, von der Eigentumsform und von der Marktstruktur in der jeweils betrachteten Erzeugungsrichtung abhängt.

Der Erkenntniswert der vorliegenden Untersuchung ist insbes. aus zwei Gründen begrenzt: Zum einen werden vor allem die von Leibenstein beschriebenen Gründe für nichtoptimale Verhaltensweisen herausgestellt, während jene organisationsinterne Ineffizienz, die aus dem Interessenkonflikt zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern folgen kann und in der Literatur eingehend erörtert worden ist (principal-agent-Problem), weitgehend vernachlässigt wird. Zum anderen wird davon abgesehen, daß das Konzept der X-Effizienz nicht nur für die Analyse der internen Effizienzsituation (privater und öffentlicher) Unternehmungen nutzbar gemacht werden kann, sondern zur Klärung der internen Effizienzsituation aller Institutionen beitragen kann (vgl. in diesem Zusammenhang z.B. die mit der X-Effizienztheorie häufig konvergierenden Aussagen der Bürokratietheorie). – Die Berücksichtigung dieser beiden vernachlässigten Aspekte hätte die Möglichkeit eröffnet, die X-Effizienzanalyse in den größeren Zusammenhang der Neuen Institutionenökonomik einzufügen und die wirtschaftspolitische Relevanz der X-Effizienztheorie besser abzuschätzen.

Die Stärke der vorliegenden Untersuchung liegt in der Zusammenstellung zahlreicher Beispiele, die das Konzept der X-Effizienz plausibel erscheinen lassen und zugleich verdeutlichen, daß die X-Effizienztheorie einige Aspekte der ökonomischen Realität zu erklären vermag, die in der traditionellen Theorie der Mikroökonomik übergangen worden sind. Die Lektüre dieses Buches ist deshalb jedem zu empfehlen, der sich schnell und relativ mühelos mit dem Konzept der X-Effizienz vertraut machen will.

H. Luckenbach, Gießen

Volk, Michaela: Individualprinzip versus Sozialprinzip (Schriften zur Gesundheitsökonomie, Band 7). P.C.O.-Verlag, Bayreuth 1989. 406 S. DM 34,90.

Gerade die derzeitige rapide Öffnung nach Osten hat wieder zu einer unmittelbaren Aktualität ordnungspolitischer Fragen geführt: Wieviel Markt braucht eine Wirtschaft, damit die Ressourcen eines Landes auch effizient genutzt und weiterentwickelt werden; und wieviel Gemeineigentum, soziale Sicherung und staatliche Reglementierung kann eine Wirtschaft ohne zu große Wohlstandsverluste ertragen?

In einem Bereich wurde dieses Spannungsfeld zwischen Individualprinzip und Sozialprinzip in den letzten Jahren besonders deutlich – dem Gesundheitswesen. Diesem Spannungsfeld ist Michaela Volk mit dem Ziel nachgegangen, „eine ordnungstheoretische und ordnungspolitische Untersuchung anhand der Stellung der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) in der Sozialen Marktwirtschaft“ (Untertitel des Buches) vorzunehmen und ein „Gesamtkonzept“ der GKV zu formulieren, das „die Grundentscheidung der Verfassung zur Sozialen Marktwirtschaft adäquat abbildet“ (S. 3).

Die Arbeit gliedert sich in drei große Hauptteile: 1. „Individual- versus Sozialprinzip“ (60 Seiten); 2. „Soziale Marktwirtschaft als Synthese aus Individual- und Sozialprinzip“ (70 Seiten) und 3. „Ordnungsmodell ‚soziale Rechtsordnung‘ in der GKV“ (230 Seiten).

Im ersten Teil werden die beiden Prinzipien voneinander abgegrenzt und deren ordnungspolitische Stärken und Schwächen aufgezeigt. Diese Kritik begründet die Forderung nach einer Durchdringung beider Prinzipien, wie sie in der Sozialen Marktwirtschaft erreicht wird. Im zweiten Teil wird eine rechts-ökonomische Fundierung der Sozialen Marktwirtschaft präsentiert, die zu einer Begründung dafür führt, warum insbesondere im Gesundheitswesen nur ein „Mischsystem in Form einer sozialen Rahmen- und Rechtsform“ (S. 133) in Frage kommt. Die Argumentation in den beiden ersten Teilen basiert auf älteren und neueren wirtschaftstheoretischen und ordnungspolitischen Arbeiten. Sie ist auch für denjenigen Leser von besonderem Interesse (schon allein wegen des Literaturüberblicks und der Argumentationsführung), der nicht an gesundheitsökonomischen Themen besonders interessiert ist.

Im dritten Teil wird ein Ordnungsmodell für die GKV entwickelt und diskutiert, dessen wesentliche Elemente wie folgt zusammengefaßt werden können: Allgemeine Versicherungspflicht für jedermann; Abschaffung der Beitragsbemessungsgrenze; Berechnung der Beiträge sowohl in der privaten als auch in der Gesetzlichen Krankenversicherung nach dem Haushaltseinkommen – und nicht wie bisher nach dem Arbeitseinkommen; Ausbau von Selbstbeteiligungssystemen; freie Kassenwahl durch den Versicherten; freier Wettbewerb von privaten und gesetzlichen Krankenkassen; Liberalisierung der Vertragsgestaltung zwischen den einzelnen Krankenkassen und den Leistungsanbietern; sowie Abschaffung aller Regulierungen, die den Marktzutritt, die Rechtsform und die Unternehmensstruktur der Kassen und der Leistungserbringer im Gesundheitswesen begrenzen.

Mit diesen Vorschlägen folgt die Verfasserin weitgehend den 1987 präsentierten Vorstellungen der „Wissenschaftlichen Arbeitsgruppe Krankenversicherung“ (Bayreuth), in deren Geschäftsstelle sie tätig war. Im Gegensatz zu der Arbeitsgruppe äußert sie sich allerdings sehr skeptisch – und überzeugend – über die vorgeschlagene Institutionalisierung eines bundesweiten Kassenrisikoausgleichs, der durch Verwendung von bestimmten Kriterien (Arbeitslose, Behinderte, Sozialhilfeempfänger, Altersstruktur, Grundlohnsumme etc.) kassenspezifischen Unterschieden Rechnung tragen soll. Letztlich würde ein Kassenrisikoausgleich nicht den Wettbewerb und die Solidarität fördern, sondern zu einer Einheitskasse – d. h. einem nationalen Gesundheitsdienst – führen. In der Diskussion um die bevorstehende Organisationsreform der GKV sollten die Vorschläge und ökonomischen Argumentationslinien von Michaela Volk auf jeden Fall beachtet werden.

J.-M. Graf v.d. Schulenburg, Hannover