

Buchbesprechungen

Oberender, Peter: Marktdynamik und internationaler Handel. Eine theoretische und empirische Analyse, dargestellt anhand der amerikanischen Uhrenindustrie von 1965 bis 1978. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1988. XII, 268 S. Brosch. DM 64,-.

Die vorliegende Arbeit stellt eine überarbeitete Fassung der Schrift dar, mit der sich der Verfasser 1980 an der Phillips-Universität in Marburg habilitierte. Den time-lag von 8 Jahren zwischen Einreichung der Arbeit zur Habilitation und Veröffentlichung erklärt O. mit seinem – letztlich vergeblichen – Versuch, die zur Fortschreibung der empirischen Daten über 1978 hinaus benötigten statistischen Unterlagen zu erhalten. Gleichwohl habe er sich, wie er auf Seite VI schreibt, zur Veröffentlichung der Arbeit entschlossen, weil zum einen „... das verarbeitete empirische Material sehr instruktiv ist“ und zum anderen „... die Ausführungen an Aktualität nichts verloren (haben)“.

Solche, etwas vollmundig wirkenden, Bekundungen liest man zunächst mit einer gewissen Reserve. Nach abgeschlossener Lektüre kann man jedoch nicht umhin, dem Autor voll und ganz zuzustimmen: Das verarbeitete Material *ist* nicht nur sehr instruktiv, der Verfasser hat es sehr instruktiv *gemacht*. Er hat es darüber hinaus verstanden, den Fall der Uhrenindustrie als *pars pro toto* technisch hochwertiger Konsumgüter zu interpretieren und so den Anwendungsbereich seiner Analyse weit über den der Uhrenindustrie hinaus auszudehnen. Die Arbeit zeigt am Beispiel der Uhrenindustrie, wie die Verhaltensweisen der Anbieter, der Reifegrad der Produkte und regionale Faktorverfügbarkeiten in systematischer Weise die Außenhandelsströme determinieren. Insofern haben die Ausführungen auch in der Tat nichts an Aktualität verloren.

Unternehmer, und zwar nicht nur solche der Uhrenindustrie, Wirtschaftspolitiker und Ökonomen im Hochschulbereich, werden das Buch mit Gewinn lesen. Es ist ein Lehrstück über die Wirkungsweise von Märkten in offenen Volkswirtschaften. Autor und Verlag haben gut daran getan, sich zu einer Veröffentlichung zu entschließen.

Die Arbeit besteht aus drei Teilen. In Teil I wird ein Konzept zur Analyse internationaler Handelsströme entwickelt. Teil II beschäftigt sich mit dem Produkt „Uhr“ und seinem Markt. In Teil III studiert der Verfasser den Uhrenaußenhandel der USA und versucht, ihn mit Hilfe des in I entwickelten Konzeptes zu erklären.

Das in Teil I vorgestellte Konzept zur Erklärung von Außenhandelsströmen basiert auf einer Kombination der drei ökonomischen Variablen „Zeit“, „Raum“ und „Unternehmerverhalten“.

Die zeitliche Dimension kommt in der Marktentwicklung zum Ausdruck. Hier stützt sich der Verfasser auf das Heuss'sche Vier-Phasen-Schema „Experimentierungsphase (I)“, „Expansionsphase (II)“, „Ausreifungsphase (III)“ und „Rückbildungsphase (IV)“. Den einzelnen Phasen ordnet der Verfasser dann „Faktorrelevanzprofile“ zu. In den Phasen (I) und (II) dominieren hochqualifizierte Arbeit und Externalitäten im Sinne von infrastrukturellen Vorteilen. In der Phase (III) überwiegt das

Erfordernis qualifizierter Arbeit, in der Phase (IV) schließlich kommen der unqualifizierten Arbeit und der Kapitalausstattung entscheidende Bedeutung zu.

Die räumliche Dimension erfaßt O. mit Hilfe des Predöhl'schen Konzeptes des „zentrischen Aufbaus der Weltwirtschaft“. Nach diesem geographischen Raumbegriff wird zwischen Kerngebieten, Randzonen und Peripherie unterschieden. Der Verfasser ordnet diesen Regionen dann „Faktorverfügbarkeitsprofile“ zu. Kerngebietsländer sind danach relativ reichlich mit hochqualifizierter Arbeit, Externalitäten und Kapital ausgestattet, Randzonen mit qualifizierter Arbeit und die Peripherie mit unqualifizierter Arbeit.

Das Unternehmerverhalten schließlich ist durch das Vorstoßen der Pionierunternehmen und das Nachfolgen der imitierenden, konservativen Unternehmer gekennzeichnet. Der Pionierunternehmer prägt die Marktphasen I und II, der imitierende, konservative Unternehmer die Marktphasen III und IV. Das Vorhandensein hochqualifizierter Arbeit einerseits, Kapitalreichtums und Externalitäten andererseits, begünstigt das Auftreten von Pionierunternehmen in den Kerngebieten, sowohl von der Angebots- als auch von der Nachfrageseite her.

Zusammenfassend kann man sagen, daß das Konzept des Verfassers dadurch charakterisiert ist, daß die beiden mikroökonomischen Elemente „Unternehmerverhalten“ und „Marktphase“ mit dem makroökonomischen, regionenspezifischen Element „Faktorausstattung“ verknüpft werden. Damit wandert der Standortvorteil von Regionen in der Zeit mit der Marktphase des jeweiligen Produktes.

Teil II zeichnet die technische Entwicklung der Uhr von der mechanischen Steinanker- und Roskopf-Uhr bis hin zur elektronischen Digitaluhr nach und dokumentiert die ökonomischen Konsequenzen. Die Erfindungen der Quarz-Uhr 1969 durch ein japanisches und der Digitaluhr 1972 durch ein amerikanisches Unternehmen revolutionierten die technische Basis der Uhrenproduktion. Im Zeitraum von 1972 bis 1982, in dem die Großhandelspreise für Steinanker-Uhren von 22 auf 27 Dollar stiegen, fielen die Preise für Digital-Uhren von 243 auf 15 Dollar. Der Absatzanteil der Digital-(Quarz-)Uhren stieg im gleichen Zeitraum von 0 auf 32%.

Teil III, das Herzstück der Arbeit, zeigt die Folgen dieser Entwicklung für den Uhrenaußenhandel der USA auf und versucht, die temporale und regionale Entwicklung der Export- und Importstruktur mit Hilfe des Konzeptes von Teil I zu erklären. Von 1972 bis 1978 stieg der Anteil der US-Exporte an der US-Produktion von 0 auf 21%, der Anteil der Importe von 48 auf 62%. Der wachsende Exportanteil wird vom Verfasser auf den technischen Vorsprung in der Frühphase (Technological-Gap), auf die Verlagerung von Produktionsstufen in der späteren Phase (Veredelungshandel) zurückgeführt. Die korrespondierende Regionalstruktur der Exporte bestätigt die These:

Der frühe Export geht überwiegend in Länder der Kernzone, der spätere Export in Randgebiete (Singapur, Hongkong) und die Peripherie (Taiwan, Malaysia). Der wachsende Importanteil ist Spiegelbild des wachsenden Exports infolge des Veredelungshandels. Die regionale Strukturänderung im Import ist dramatisch: Kamen 1972 noch 79% (6%) der Uhrenimporte der USA aus der Schweiz (Asien, außer Japan), waren es 1978 26% (58%). Der technische Fortschritt hat den komparativen Vorteil der Schweiz im Know How in einen komparativen Nachteil bezüglich der Lohnkosten transformiert. Das Tempo, in dem dies geschehen ist, kann nur als atemberaubend gekennzeichnet werden.

Das vom Verfasser entwickelte Konzept erweist sich als im höchsten Maße geeignet, den Befund zu erklären.

Zwei Hinweise, mehr erläuternder, denn kritisierender Natur, seien abschließend gestattet.

Erstens erscheint mir der Rückgriff auf das Predöhl'sche Raumkonzept wenig hilfreich. Die Heterogenität des Raumes kommt vielmehr in unterschiedlichen Faktorverfügbarkeiten zum Ausdruck als in räumlichen Konzepten wie „Zentrum“, „Randgebiet“, „Peripherie“. BRD und DDR, Japan und Korea sind regional gesehen Zentren, ökonomisch gesehen Zentrum und Rand. Das Raumkonzept wird nur dort bedeutsam, wo Transportkosten eine dominante ökonomische Variable sind, aber gerade im Uhrenmarkt spielen Transportkosten, wie der Verfasser selbst betont, keine große Rolle.

Zweitens scheint mir die Kritik des Verfassers an der traditionellen Außenhandels-theorie (Ricardo, Heckscher-Ohlin) und ihrer Dynamisierung (Posner, Vernon u. a.) wenig überzeugend. Die Außenhandelstheorie, ob statisch oder dynamisch, ist eine makroökonomische Theorie und als solche nicht befriedigender oder unbefriedigender als ein mikroökonomischer Ansatz, sondern lediglich anders. Die mikroökonomische Produktzyklustheorie, auf die O. sich stützt, erklärt die Entwicklung eines Produktes in der Zeit und postuliert, daß dieses Produkt zunächst Binnen-, dann Export-, dann Importgut wird. Die Außenhandelstheorie aggregiert über *alle* Produkte hin und postuliert, daß in den Export- und Importgütern Länderspezifika zum Ausdruck kommen. Wenn diese Länderspezifika sich nicht ändern, das Produkt aber seinen Zyklus durchläuft, scheinen beide Ansätze einander zu widersprechen. Der Schein trügt jedoch: Konstanz der Länderspezifika heißt nicht Konstanz der Export- und Importpalette, sondern Konstanz der in diesen Gütern steckenden Spezifika. Soweit die Kernländer stets Güter mit hohem Anteil an hochqualifizierter Arbeit, an Sachkapital und Externalitäten exportieren, gleichgültig in welchen Gütern diese Faktoren inkorporiert sind, führen beide Ansätze zum gleichen Ergebnis.

K. Sauernheimer, Essen

Mettelsiefen, Bernd / *Pelz*, Lothar / *Rahmann*, Bernd: Verdienstdynamik im öffentlichen Sektor. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1986. 286 S. Kt. DM 72,-.

Dieselben: Verdienststruktur im öffentlichen Sektor. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1988. 290 S. Kt. DM 60,-.

Angesichts der geringen Beachtung, die die Finanzwissenschaft dem öffentlichen Personaletat trotz seiner gestiegenen Bedeutung für die staatlichen Gesamtausgaben in der jüngsten Vergangenheit gewidmet hat, wollen die Autoren einen Beitrag zur Erklärung der Komponenten leisten, auf die sich die Veränderung der Personalausgaben zurückführen läßt. Im Mittelpunkt des analytischen Interesses der Verfasser steht dabei die Preiskomponente der öffentlichen Beschäftigung.

Im einzelnen gliedern sich beide Werke jeweils in Teile, die in sich so gut wie abgeschlossen sind. Der Band zur Verdienstdynamik beginnt mit einer ausführlichen, die historische Entwicklung einschließenden Darstellung der institutionellen Rahmenbedingungen für Beamtenbesoldung, Angestelltenvergütung und Arbeiterentlohnung sowie für die Arbeitsbeziehungen im öffentlichen Sektor. Darauf folgt eine Übersicht über vorhandene Ansätze zur Erklärung des Verdienstniveaus und seiner Entwicklung im öffentlichen Sektor, gegliedert nach den Hauptklärungsprinzipien Markt, Verhandlungen, Bürokratieverhalten und Wahl. Den Abschluß bildet eine empirische Überprüfung von Hypothesen zur Entwicklung der Verdienste in diesem Wirtschaftsbereich. Im Band über die Verdienststruktur folgt auf einen Überblick über Versuche

zur Erklärung der Verdienststruktur eine differenzierte Beschreibung ihrer Entwicklung und eine kurze Darstellung der Veränderungen des Personalbestandes im öffentlichen Dienst. Soweit empirische Aussagen gemacht werden, beziehen sie sich in allen Teilen vorwiegend auf die Verhältnisse im Zeitraum von 1960 bis 1980 in Nordrhein-Westfalen.

Die Kapitel, in denen die institutionellen Rahmenbedingungen und die theoretischen Erklärungsansätze dargestellt werden, dürften vor allen Dingen für diejenigen von Nutzen sein, die beabsichtigen, sich vertieft mit den Verdiensten im öffentlichen Sektor auseinanderzusetzen. Sie finden als Ausgangspunkt weiterer Arbeit eine ausführliche, abgewogen kommentierte Darstellung der vorhandenen Regelungen und Theorien. Analoges gilt für den Abschnitt, in dem die Entwicklung der Verdienststrukturen beschrieben wird. Auch hier werden keine umwälzend neuen Erkenntnisse erarbeitet, aber die allgemein vermuteten oder punktuell dokumentierten Nivellierungstendenzen werden noch einmal sehr sorgfältig, umfassend und differenzierend belegt.

Neu ist dagegen – abgesehen von knappen Ausführungen bei Deutschmann / Schmiede, Lohnentwicklung in der Bundesrepublik 1960 - 1978, Frankfurt 1983 – der Versuch, regressionsanalytisch Theorien zur Verdienstdynamik für deutsche Verhältnisse zu überprüfen. Die Analyse wird getrennt für die drei Statusgruppen Arbeiter, Angestellte und Beamte vorgenommen. Als abhängige Variable werden in drei eigens errechneten Varianten die jährlichen Wachstumsraten des arithmetischen Mittels der Verdienste in allen Feldern einer Dienstalters- mal Verdienststufentabelle verwendet; die „rein tarifliche“ Dynamik ergibt sich dabei als Mittel der ungewichteten Verdienste, die „gewichtet tarifliche“ als Mittel von Verdiensten, die mit den Beschäftigungsanteilen der Dienstalters- mal Verdienststufenkombinationen des Jahres 1968 gewichtet sind, während bei der „effektiven“ Dynamik die Besetzung derselben Gruppen in den jeweiligen Jahren als Gewicht verwendet wird.

Von den systematisch getesteten unabhängigen Variablen leisten Indikatoren für Veränderungen von gesamtwirtschaftlichen Konzessions- und Verteilungsspielräumen sowie alle Definitionen des gewerkschaftlichen Organisationsgrades (bis auf den Anteil der ÖTV-Mitglieder an den männlichen Arbeitern) keinen signifikanten Erklärungsbeitrag. Aus den mit den verbleibenden Regressoren möglichen Regressionsmodellen werden diejenigen, die für die „rein tarifliche“ Verdienstdynamik bei den Arbeitern signifikante Ergebnisse erbringen, für alle Varianten der Verdienstdynamik in allen Statusgruppen im Detail vorgestellt. (Spezifikationen für die rein tarifliche Verdienstdynamik, die in der Gruppe der Angestellten oder Beamten, jedoch nicht bei den Arbeitern signifikant sind, ließen sich nicht finden.) Im allgemeinen zeigen sich dabei für die Arbeiter auch bei der „gewichtet tariflichen“ Dynamik durchweg signifikante Ergebnisse, während die Zusammenhänge bei den Angestellten merklich schwächer, bei den Beamten streng genommen kaum mehr gesichert werden können. Nur die „effektive“ Verdienstdynamik ist durch die berücksichtigten Regressoren besser bei den Beamten (allerdings eben auf sehr niedrigem Niveau) als bei den Angestellten zu erklären.

Von den Regressoren kommt die Preissteigerungsrate in den weitaus meisten statistisch als relevant erscheinenden Regressionsgleichungen vor, was als Indiz für die Orientierung der Verdienstdynamik an den Realeinkommen interpretiert wird. Daneben finden in die vorgestellten Spezifikationen je eine oder zwei weitere Variable Eingang. Dabei ist einerseits im allgemeinen der Einfluß der Arbeitslosenquote größer und gesicherter als die Auswirkung des gewerkschaftlichen Organisationsgrades (der männlichen Arbeiter in der ÖTV) und der Streikbetroffenheit von Arbeitnehmern bei den Gebietskörperschaften, während andererseits der – immer alternativ zur Arbeits-

losenquote getestete – Einfluß des staatlichen Finanzspielraums stärker ist als die Bedeutung der beiden berücksichtigten verhandlungstheoretischen Variablen sowie der Wachstumsraten von Steueraufkommen und Bruttosozialprodukt.

Insgesamt sehen die Verfasser in den Ergebnissen eine Bestätigung der postulierten marktökonomischen und verhandlungstheoretischen Hypothesen für den Bereich der „rein tariflichen“ und der „gewichtet tariflichen“ Verdienstdynamik bei Arbeitern und – abgeschwächt – auch bei Angestellten. Insbesondere werde die in der Literatur keineswegs unstrittige Hypothese bestätigt, daß es eine Phillipskurve für den öffentlichen Sektor gäbe. Als weiterhin offen wird dagegen die Erklärung der effektiven Verdienstdynamik und die der Entwicklung der Beamtenbesoldung insgesamt angesehen; letztere müsse insbesondere solange unzulänglich bleiben, wie man nicht die Veränderung der Stellenkegel berücksichtige, die erst in der „effektiven“ Verdienstdynamik durchschlage.

Gemessen an idealen Vorstellungen erscheinen in diesem empirischen Teil insbesondere zwei Grundentscheidungen der Autoren problematisch: Zum einen verwenden sie zur Operationalisierung der unabhängigen Variablen allein bereits anderweitig publizierte Indikatoren, zum anderen entscheiden sie sich dafür, bei ihrer Interpretation von den statistisch signifikanten Ergebnissen auszugehen und zu fragen, welche Hypothese durch sie gestützt wird, statt ausgehend von einer Theorie zu prüfen, ob diese (durch signifikante Resultate) bestätigt oder (durch nicht signifikante) in Frage gestellt wird. Dies hat zur Folge, daß einerseits wahl- und bürokratiethoretische Modelle zur Erklärung der Verdienstdynamik, die keine signifikanten Ergebnisse erbringen, nicht weiter erörtert werden und die „Schuld“ für ihr Versagen einer mangelhaften Operationalisierung der theoretischen Variablen zugeschoben wird. Andererseits aber werden die signifikanten Resultate zu verhandlungs- und marktökonomischen Modellen ausführlich vorgestellt, ohne daß den dabei verwendeten Indikatoren kritisch angelastet wird, wie problematisch ihre Gültigkeit im Hinblick auf die theoretischen Variablen ist. So kann ja – was die Autoren selbst betonen – die in der Phillips-Relation enthaltene inverse Beziehung zwischen den Indikatoren Arbeitslosenquote und Verdienstentwicklung verhandlungstheoretisch oder marktökonomisch interpretiert werden, erlaubt also auf der theoretischen Ebene eben keine Unterscheidung zwischen den konkurrierenden Theorien. Auch daß die Variablen gesamtwirtschaftlicher Konzessions- bzw. Verteilungsspielraum (S. 237) als marktökonomische Variablen eingeführt, aber als verhandlungstheoretische (S. 250) interpretiert werden, erhellt die Gültigkeitsproblematik zwar vielleicht nur zufällig, aber in bezeichnender Weise. Schade ist auch, daß auf die Frage der Multikollinearität kaum eingegangen wird, obwohl nach Auskunft der Rohdaten (die lobenswerterweise präsentiert werden) die Interkorrelationen zwischen den unabhängigen Variablen recht hoch sein dürften.

Abgesehen von diesen Einschränkungen aber, die ja viele ökonometrische Analysen ähnlich treffen, liegt mit diesem ersten umfangreichen und differenzierten Erklärungsversuch der Verdienstdynamik im öffentlichen Sektor der Bundesrepublik ein Referenzpunkt vor, den spätere Analysen nicht werden übergehen können.

W. Rippe, Bamberg

Mäding, Heinrich: Haushaltsplanung – Haushaltsvollzug – Haushaltskontrolle. XI. Konstanzer Verwaltungseminar 1986 (Schriften zur öffentlichen Verwaltung und öffentlichen Wirtschaft, Bd. 109). Nomos, Baden-Baden 1987. 267 S. DM 89,-.

Vom 13. bis 15. November 1986 veranstaltete die Fachgruppe Politikwissenschaft / Verwaltungswissenschaft an der Universität Konstanz ein Verwaltungseminar unter der Leitung von *Heinrich Mäding*. Wie bei dem Thema des Seminars „Haushaltsplanung – Haushaltsvollzug – Haushaltskontrolle“ nicht anders zu erwarten, bot diese Veranstaltung ein Forum zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch zwischen Wissenschaftlern und Praktikern.

Mit dem nun vorliegenden Band werden die Referate des Verwaltungseminars einem breiten Interessentenkreis zugänglich gemacht. Leider konnten die Erörterungen der Diskussionsrunden aus technischen Gründen nicht berücksichtigt werden. Dies ist deshalb zu bedauern, weil gerade in den Diskussionen die Vorstellungen der Theoretiker mit den Erfahrungen der Praktiker zusammentrafen. Dennoch wird der Leser dieses befruchtende Spannungsverhältnis zwischen Theorie und Praxis durch das Studium der Referate zu den einzelnen Themenbereichen nachvollziehen können.

Der Band gliedert sich in sechs Kapitel, wobei neben einer Einführung drei Kapitel der Haushaltsplanung, eines dem Vollzug und wiederum eines der Budgetkontrolle gewidmet sind. Diese Gewichtung entspricht der Resonanz, die der Budgetkreislauf in der wissenschaftlichen Behandlung findet und zu denken geben sollte.

Zunächst wird durch einen Praktiker (*Peter Klemm*) sowie einen Wissenschaftler (*Heinrich Mäding*) in die Fragestellungen zum öffentlichen Haushalt eingeführt und Verwaltungspraxis und Verwaltungswissenschaft einander gegenübergestellt.

Sodann wird im Kapitel „Haushaltsplanung: Beiträge einzelner Akteure“ die Rolle der Verwaltung bei der Haushaltsaufstellung (*Hermann Lange*) dargestellt. Dabei macht der Autor anhand praktischer Erfahrungen deutlich, daß de facto das Parlament nicht mehr der wirkliche Herr des Etats ist, sondern die Verwaltung durch die Kanalisierung vielfältig beteiligter Interessen einen entscheidenden Einfluß ausübt. *Roland Sturm* vergleicht anschließend in seinem Beitrag „Die Rolle von Haushaltsausschuß und Parlament in international vergleichender Perspektive“ in einer theoretischen Analyse die parlamentarischen Entscheidungssysteme der Bundesrepublik Deutschland, Großbritanniens und der USA. Ihm gelingt es, durch die Einteilung der Entscheidungssysteme in die beiden Idealformen „Ratifizierungsstruktur“ (Beispiel Großbritannien) und „Doppelstruktur“ (Beispiel USA) die Vor- und Nachteile beider Formen anschaulich herauszustellen und die dazwischenliegenden Mischformen (Beispiel Bundesrepublik Deutschland) zu bewerten.

Das dritte Kapitel „Haushaltsplanung und Finanzplanung“ enthält eine Erörterung zur Mittelfristigen Finanzplanung (*Manfred Overhaus*) sowie einen Bericht aus der Praxis der Stadt München über den kommunalen Haushaltsplanungsprozeß (*Rudolf Mahnkopf*).

Im Kapitel zur „Haushaltsplanung und Haushaltskrise“ erfährt der Leser etwas über die Restriktionen kommunaler Haushaltsplanung (*Wolfgang Strauß*), die Bemühungen um kommunale Sparstrategien (*Hans Hack*) sowie über „Faktische Änderungen der Budgetierungsprozesse im Gefolge der Haushaltskrise“ (*Dietrich Fürst*). Diesen Berichten aus der Praxis wird die theoretische Alternative der „Programmbudgetierung als Antwort auf die Haushaltskrise“ (*Gunter Engelhardt*) entgegeng gehalten.

Das fünfte Kapitel widmet sich dem Haushaltsvollzug. Gerade in diesem Abschnitt wird dem Leser die Diskrepanz zwischen theoretischem Anspruch und der Realität

offenbar. *Werner Thieme* gibt einen Überblick über den Haushaltsvollzug aus verwaltungswissenschaftlicher Sicht, wobei er feststellt, daß der Haushalt in dieser Disziplin noch zu wenig bearbeitet ist. So müßte die Verwaltungswissenschaft z.B. die Haushaltsgrundsätze unter dem Aspekt des Vollzugs auf den Prüfstand stellen.

Karl Oettle erörtert Entwicklung, Stand und Reform des kameralistischen Rechnungswesens. Praktische Erfahrungen mit der flexiblen Vollzugssteuerung auf staatlicher und kommunaler Ebene liefern sehr anschaulich *Winfried Roth*, *Georg H. Milbradt* und *Klaus Pohle*.

Das letzte Kapitel – gemäß dem Ablauf des Budgetkreislaufs und somit (hoffentlich) nicht die politische Bedeutung widerspiegelnd – ist der Haushaltskontrolle gewidmet. Während *Erich Sandl* Entwicklung und Stand der Rechnungshofkontrolle reflektiert, fordern *Bert Rürup* / *Gisela Färber* und *Otto Rudolf Pulch* Reformen auf diesem Gebiet.

Auf eine Drucklegung des Referates von *Jürgen Gornas* zum Thema „Finanzwirtschaftliche Anforderungen an den Haushaltsvollzug“ mußte verzichtet werden. Sicherlich hätte Gornas mit seinen Ausführungen zur Konkretisierung der Grundsätze Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit für den Haushaltsvollzug zu einer Abrundung des entsprechenden Kapitels und damit auch der Gesamthematik beigetragen.

Es ist das Verdienst des Herausgebers, mit dem Band auf die zentrale Bedeutung der Verwaltung und des Haushalts bei der Steuerung des Verwaltungshandelns erneut aufmerksam gemacht zu haben. *Mädling* verweist zu Recht im Vorwort darauf, daß die Autoren nicht Zustimmung vom Leser erwarten sondern nur, daß man ihre Aussagen in Ruhe bedenkt. Tatsächlich sollte man die einzelnen Beiträge mit dieser Einstellung lesen, denn einige Aussagen können nicht unwidersprochen hingenommen werden.

Während die Referate von *Klemm*, *Oettle* und *Sandl* überwiegend Bekanntes und Institutionelles behandeln und die Beiträge von *Mahnkopf*, *Milbradt* und *Pohle* informative Einblicke in Einzelfälle der Praxis geben, werden in den Referaten zur flexiblen Vollzugssteuerung und zur Rechnungshofkontrolle Kontroversen sichtbar. So meint *Roth*, daß eine flexible Vollzugssteuerung bei den gegebenen Instrumenten durchaus ausreichend möglich sei, für *Milbradt* hingegen ist „das Korsett des geltenden Haushaltsrechts zu eng“; er propagiert eine verstärkte Dezentralisierung.

Die Referenten zur Haushaltskontrolle sehen einmütig die Notwendigkeit für Reformen, doch ihre Ansprüche reichen weit auseinander. *Rürup* / *Färber* plädieren für eine Erweiterung der Aufgabenstellung des Rechnungshofs durch die Erfolgskontrolle; *Pulch* hingegen sieht eine Effizienzsteigerung der Rechnungshofarbeit vorwiegend in organisatorischen Neuerungen in Form von Prüfungsgruppen. Der Leser wird sich hier ein eigenes Urteil bilden müssen.

Es bleibt zu hoffen, daß der vorliegende Band von Verwaltungswissenschaftlern und -praktikern im gleichen Maße zur Kenntnis genommen wird. Hier wird deutlich gemacht, wo einerseits Defizite der wissenschaftlichen Durchdringung noch vorhanden sind und andererseits praktische Probleme zur Lösung anstehen.

In diesem Sinne könnte man sich einen erneuten Anstoß der Diskussion um die Rolle der Verwaltung und insbesondere um die Bedeutung der Rechnungshofkontrolle versprechen.

A. Schuwirth, Budenheim

Weinert, Ansfried B.: Lehrbuch der Organisationspsychologie – Menschliches Verhalten in Organisationen. Psychologie Verlags Union, München - Weinheim, 2. erweiterte Auflage 1987. 566 S. DM 68,-.

Im Gegensatz zu den Verfassern deutschsprachiger Lehrbücher der Organisationspsychologie vor 1980, die im deutschen Sprachraum sozialisiert wurden, hat der Autor des hier zu rezensierenden Lehrbuches seine akademische Sozialisation in den USA (University of California at Berkeley) erfahren. Das erklärt, warum ganz überwiegend englischsprachige Literatur verarbeitet wird und deutschsprachige Ansätze der Betriebs- und Organisationspsychologie weitgehend vernachlässigt werden. Das muß aber keineswegs ein Nachteil sein, denn Weinerts Lehrbuch ist nicht als Alternative sondern eher als Ergänzung zu bestehenden Texten über menschliches Verhalten in Organisationen zu verstehen.

Weinert wendet sich gleichermaßen an Studenten, Lehrende und Forschende der Psychologie, Soziologie und Wirtschaftswissenschaften und will Theoretikern und Praktikern gerecht werden (Vorwort zur 1. Auflage). Unterschiede zu konkurrierenden Lehrbüchern sieht er in der

- besonderen Betonung des theoretischen Fundaments organisationspsychologischer Forschung
- Schwerpunktsetzung auf die Ergebnisse empirischer Arbeiten (vor allem aus dem anglo-amerikanischen Raum) und Fragen der Datengewinnung und -auswertung
- Betonung von Makrovariablen (Ebene der Gesamtorganisation) als Gegenpol zu den Mikrovariablen Individuum und Gruppe.

Die 1. Auflage des Lehrbuches wurde 1981 vorgelegt, die 2. erweiterte Auflage 1987. Letztere unterscheidet sich von der Erstfassung lediglich durch die Anfügung eines 8. Kapitels ‚Neuentwicklungen in der Organisationspsychologie‘ (etwa 100 Seiten). Die Kapitel 1 bis 7 stellen einen unveränderten Nachdruck der 1. Auflage dar.

Im 1. Kapitel (Einführung) finden sich Aussagen zum Gegenstand der Organisationspsychologie und zu Bedeutung und Stellenwert der Arbeit im menschlichen Leben und zur Befriedigung von individuellen Bedürfnissen der in Organisationen tätigen Menschen.

Das 2. Kapitel geht von den Zwecken der Organisation aus, thematisiert das zentrale Spannungsfeld ‚Individuum - Organisation‘ also zunächst aus der Sicht der Organisation. Diese, vor allem in der 2. Auflage nochmals besonders hervorgehobene Makroperspektive scheint mir den primären komparativen Vorteil dieses Werkes gegenüber konkurrierenden Lehrbüchern auszumachen. Allerdings ist das in Anlehnung an Derek Pugh gewählte Konzept von sechs Theoriegruppen zur Strukturierung des weiteren Textes recht antiquiert und wenig originell. Diskutiert werden ‚die‘ Management-Theorie, Struktur-Theorie, Gruppen-Theorie, Individual-Theorie, Technologie-Theorie, Ökonomische Theorie. Wer unter Technologie-Theorie Aussagen zum Einfluß der Fertigungs- und Bürotechnologien auf Struktur und Verhalten von Organisationen erwartet, wird enttäuscht. Mit Technologien werden Techniken und Methoden der Organisation und Führung gemeint, und konsequenterweise in späteren Abschnitten zusammen mit Management-Theorien behandelt. Die fehlende intensive Diskussion des Einflusses von neuen Technologien im erstgenannten Sinne muß als Mangel des Lehrbuches konstatiert werden. Wer unter ökonomischen Theorien Aussagen zum Property-Rights-Ansatz, Transaktionskostenansatz oder Principal-Agent-Ansatz erwartet, wird enttäuscht. Weinert versteht hierunter insbesondere die Arbeiten von Cyert und March und rollentheoretische Ansätze.

Das mit ‚Entwicklung der Organisation‘ (nicht: Organisationsentwicklung!) überschriebene 3. Kapitel diskutiert nun die Beiträge der oben genannten Theorien (aus der Sicht ihrer wichtigsten Repräsentanten) zur Entwicklung von Sichtweisen, Annahmen und Philosophien über Organisationen.

Weinert betont hier zu Recht den ausschlaggebenden Einfluß von Annahmen über die Natur des arbeitenden Menschen (Menschenbilder) auf Entwicklung und Veränderung von Organisationstheorien.

Im 4. Kapitel (Struktur und Design der Organisation) werden zentrale Konzepte der verhaltenswissenschaftlichen Organisationstheorie vorgestellt (formale Organisationsstruktur, Organisationsklima, Arbeitsanalyse) und in ihren Wirkungen auf Attitüden und Verhalten des Individuums diskutiert.

Im 5. Kapitel werden der Prozeß des Eintritts des Individuums in die Organisation analysiert (Auswahlprozesse des Individuums, Personalauswahl durch die Organisation) und Maßnahmen der Personalentwicklung behandelt. Zur Zeit des Erscheinens der 1. Auflage war dieses Kapitel als ausgesprochen innovativ für den Lehrbuchbereich zu bezeichnen. Kapitel 6 (Individuum und Organisation) und Kapitel 7 (Gruppe und Organisation) bieten dagegen allseits vertrauten Lehrbuchstoff zu Theorien der Arbeitsmotivation, Arbeitszufriedenheit, Führung und des Gruppenverhaltens; dies allerdings in einer didaktisch ausgezeichnet aufbereiteten, mit vielen gelungenen Abbildungen unterstützten Form.

Mit dem 8. Kapitel beginnt die 2. Auflage des Lehrbuches; hier werden nach einer kurzen Standortbestimmung der Organisationspsychologie und der Vorstellung der Meta-Analyse als Verfahren zur Sekundäranalyse von empirischen Einzelstudien Neuentwicklungen und Trends vorgestellt. Dies geschieht allerdings in einer sehr unsystematischen Art und Weise. Gliederungstechnisch auf einer Ebene stehen so unterschiedliche Themen wie Qualität des Arbeitslebens, Qualitätszirkel, neuere Führungsansätze, Organisationskultur, Commitment, die Frau als Mitarbeiter und Führungskraft, Persönlichkeitsforschung, der Biodaten-Fragebogen. Es ist sehr zu bedauern, daß diese neueren Ansätze (von ‚völlig neuen Themen‘ zu sprechen, wie dies Weinert auf S. 474 tut, halte ich für unangemessen) nicht in den Text der 1. Auflage integriert, sondern lediglich additiv dem alten Text angefügt worden sind. Dies führt dazu, daß man zum gleichen Thema, etwa Führung, an zwei Textstellen nachschlagen muß. Die fehlende Integration des ‚Neuen‘ ist um so bedauerlicher, als hier (im 8. Kapitel) bemerkenswerte methodische (z. B. metaanalytische Verfahren) und konzeptionelle (z. B. Mikro-Makro-Variablen Ansatz) Neuorientierungen vorgestellt werden, die eine Überarbeitung der ersten sieben Kapitel durchaus gewinnbringend erscheinen lassen.

Insgesamt gesehen ist das Werk von Weinert in seinem Charakter als Lehrbuch (auch schon in der 1. Auflage) als äußerst gelungen zu bezeichnen. Es ist klar und leicht verständlich geschrieben, didaktisch gut aufbereitet, typographisch vorbildlich gestaltet und durch viele Abbildungen aufgelockert. Zu kritisieren ist lediglich die Zitierweise; so kommt es des öfteren vor, daß auf einer Seite zu einem Thema im Text bis zu 50 Quellenverweise alphabetisch geordnet aufgelistet werden. Weniger (und gezielter) wäre hier mehr gewesen. Andererseits fehlen bei Weinerts Zitattechnik Seitenangaben fast völlig; selbst bei wörtlichen Zitaten!

Lehrende und Forschende, die im Vorwort auch als Adressaten angesprochen sind, werden aus dem Buch weniger Nutzen ziehen können; es ist in den ersten sieben Kapiteln nicht auf dem neuesten Literaturstand. Wer schon im Besitz der 1. Auflage ist, muß sich wegen des 8. Kapitels keineswegs die 2. Auflage anschaffen. Dieses hat eben

nur den Charakter eines sicherlich sehr lesenswerten Artikels über neuere Entwicklungstendenzen in der Organisationspsychologie.

Studenten der Organisationspsychologie ist dagegen das Lehrbuch (in beiden Auflagen) als Lektüre und zur Examensvorbereitung uneingeschränkt zu empfehlen.

W. H. Staehle, Berlin

von Weizsäcker, Robert: Theorie der Verteilung der Arbeitseinkommen. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1986. VII, 265 S. Ln. DM 148,-.

Der Verfasser dieses Buches stellt sich die Aufgabe, eine Theorie der Verteilung der Arbeitseinkommen zu formulieren, die zweierlei zu leisten vermag. Erstens eine Erklärung der empirischen Tatbestände, zweitens eine Abschätzung der Auswirkungen verteilungspolitischer Maßnahmen des Staates. Unter den Tatbeständen, die es zu erklären gilt, werden in erster Linie bestimmte Altersprofile der individuellen Arbeitseinkommen und die Rechtsschiefe der Verteilung der Perioden- und Lebens-einkommen einzelner Kohorten und der gesamten Erwerbsbevölkerung verstanden. Das Modell, das diese Aufgaben erfüllen soll, verknüpft die Grundgedanken der stochastischen, der Lebenszyklus- und Humankapitalansätze zur Erklärung der personellen Verteilung.

Unter den getroffenen Annahmen unterliegen die individuellen Periodeneinkommen im Verlauf der Erwerbsphase einer Serie von stochastischen Schocks, deren Produkt vom Verfasser in Anlehnung an die von *Friedman* (1957) eingeführte Terminologie als die transitorische Komponente der individuellen Periodeneinkommen bezeichnet wird. Die Ursachen der transitorischen, stochastischen Einkommensbestimmungsgründe wechseln von Periode zu Periode, die Wirkung jedes einzelnen Schocks erstreckt sich aber auf alle Periodeneinkommen, die ein Individuum im weiteren Verlauf der Erwerbsphase bezieht. Außer dieser transitorischen, stochastischen wirkt eine permanente, systematische Komponente auf die individuellen Periodeneinkommen ein. Der Verfasser bestimmt diese Einkommensdeterminante im Rahmen eines Lebenszyklusansatzes: Die Individuen bestimmen im Rahmen eines zweistufigen Optimierungskalküls die Humankapital-Investitionen für (1) die Grundausbildungsphase, in der das Arbeitseinkommen gleich null ist und (2) die Erwerbsphase, in der die verfügbare Zeit auf Arbeit und Weiterbildung verteilt wird. Das optimale Arbeits- und Ausbildungsprofil des Individuums ist jenes, das den Gegenwartswert aller erwarteten verfügbaren Arbeitseinkommen maximiert. Permanente und transitorische, systematische und stochastische Einkommensbestimmungsgründe wirken unter den vom Verfasser getroffenen Annahmen multiplikativ auf den Erwartungswert der verfügbaren Einkommen der Individuen ein.

Die optimalen individuellen Einkommensprofile werden unter den folgenden Annahmen hergeleitet: (1) Exogenität der Freizeit; der übliche Arbeitszeit-Freizeit-Konsum-Kalkül spielt also keine Rolle. (2) Homogenität des Humankapitals. Dieses ist ein Maß für die produktive Kapazität, für die Effizienz des Individuums. (3) Der Humankapital-Stock geht nicht in die individuelle Nutzenfunktion ein. (4) Vollkommener Kapitalmarkt. (5) Exogenität des Nutzungspreises einer Humankapitaleinheit, des Güterpreises und des Zinssatzes; alle Preise sind den Individuen durch den Markt vorgegeben. (6) Die Variation des individuellen Humankapital-Einsatzes im Produktionsprozeß verschiebt die Effizienz des Individuums wie rein arbeitsvermehrender, wie Harrod-neutraler technischer Fortschritt. (7) Sichere Erwartungen und damit Abwesenheit von stochastischen Elementen im ökonomischen Teil des Gesamtmodells. (8) Vollkommene Information der Individuen über ihre Einkommenserzielungschancen.

ZWS 110 (1990) 1

cen. Im Zuge der Spezifikation der Modellannahmen unterstellt der Verfasser für die Herstellung von Humankapital eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion mit einer totalen Produktions-, einer Skalenelastizität von kleiner eins. Humankapital und andere Güter sind die beiden Inputs der Humankapital-Produktion, und das Effizienzniveau des beschriebenen Produktionsprozesses hängt von einer Reihe von „Fähigkeiten“, von kognitiven und nicht-kognitiven Faktoren, von individuellen Einkommenserzielungschancen ab. Der Autor nennt hier die individuelle Lernfähigkeit, die in seiner Sicht von den Erbanlagen, dem Familienhintergrund und kulturellen Faktoren abhängt, und Persönlichkeitsmerkmale wie Motivation, Energie, Initiative, Ambition, Durchhaltevermögen, Willenskraft, Aggressivität, Charme, Zähigkeit, Nervenstärke, Dynamik, Fleiß, Selbstdisziplin, Führungs- und Organisationsfähigkeiten, Risikobereitschaft und Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme. Der Rezensent stellt erleichtert fest, daß der Autor auf den Versuch verzichtet hat, dieses Kabinett von „Fähigkeiten“, mit deren Aufzählung dem Ability-Ansatz (*Lydall, Bowles*) Referenz erwiesen wird, einer Formalisierung zu unterwerfen. Jeder gegebene Humankapital-Stock unterliegt gemäß den getroffenen Annahmen einerseits einer stetigen Entwertung durch das physische und psychische Altern des Individuums und durch das Veralten des zuvor angeeigneten Wissens und Könnens, andererseits einer stetigen Aufwertung durch „Learning by Doing“.

Das beschriebene Lebenszyklusmodell impliziert ein Kontrollproblem mit einer nichtlinearen Zielfunktion und einer nichtlinearen Systemgleichung. Die Methode des Maximum-Prinzips liefert trotz dieser Nichtlinearitäten eine analytische Lösung. Ein „Standardparametersatz“, nämlich eine numerische Spezifikation der Modellparameter, die als plausibel, als realistisch genommen wird, liefert näherungsweise optimale Zeitpfade für die Humankapital-Investitionen, die Humankapitalstocks und die verfügbaren Arbeitseinkommen. Im Wechselspiel von Humankapital-Investitionen, Humankapital-Entwertung durch Alterung und Humankapital-Aufwertung durch Lerneffekte ergeben sich Einkommensprofile – nämlich: mit dem Alter wachsende Einkommen, aber schrumpfende Einkommenszuwächse –, die mit den Ergebnissen einschlägiger empirischer Untersuchungen übereinstimmen. Eine komparativ-dynamische Analyse zeigt dann, wie sich die optimalen Zeitpfade des individuellen verfügbaren Arbeitseinkommens ändern, wenn der Staat den Nutzungspreis des Humankapitals, also das Lohnniveau oder das Güterpreisniveau oder das Zinsniveau ändert. Unter den getroffenen Annahmen ergeben sich Verschiebungen der optimalen Trajektorien: (1) Eine Preiserhöhung veranlaßt die Individuen zur Erhöhung der Grundausbildungs- und zur Senkung der Weiterbildungs-Investitionen; der optimale Zeitpfad der verfügbaren Arbeitseinkommen schneidet den Referenzpfad von oben. (2) Eine Lohnerhöhung senkt die optimalen Grundausbildungs- und erhöht die optimalen Weiterbildungs-Investitionen; der optimale Zeitpfad der verfügbaren Arbeitseinkommen schneidet den Referenzpfad von unten. (3) Eine Zinserhöhung verschiebt die Zeitstruktur der Humankapital-Investitionen zugunsten der Grundausbildungs-, zulasten der Weiterbildungsphase; der optimale Zeitpfad der verfügbaren Arbeitseinkommen schneidet den Referenzpfad von oben. In allen Fällen bleibt die Konkavität der Einkommensprofile erhalten. Diese Verschiebungen der optimalen Trajektorien sind das Ergebnis der Optimierungsreaktionen der Individuen, und sie erlauben geläufige ökonomische Erklärungen. Das Gleiche gilt für den Einfluß von Variationen der übrigen Modellparameter. Auf solche Implikationen der getroffenen Annahmen kann an dieser Stelle nicht eingegangen werden.

Nach der Diskussion der Eigenschaften der optimalen individuellen Einkommenspfade geht der Verfasser die eigentlichen Verteilungsprobleme an. In einem ersten Schritt der Verteilungsanalyse wird die Verteilung der Arbeitseinkommen innerhalb

von Kohorten bestimmt, deren Individuen zum gleichen Zeitpunkt in die Erwerbsphase eintreten. Unter den gesetzten Prämissen wird die Intra-Kohorten-Verteilung der verfügbaren Arbeitseinkommen in einer Periode durch das Produkt aus zwei Variablen bestimmt. Die eine dieser Variablen, deren Dichtefunktion die Variation der geplanten verfügbaren Arbeitseinkommen innerhalb der Kohorte beschreibt, wird als die permanente, die systematische Komponente, die andere Variable, deren Dichtefunktion die Variation der zufallsbedingten Einkommensbestandteile innerhalb der Kohorte beschreibt, als die transitorische, die stochastische Komponente der Ungleichheit der Intra-Kohorten-Verteilung bezeichnet. Sind beide Variablen lognormalverteilt, dann sind auch die Einkommen innerhalb der Kohorte lognormalverteilt. Die Intra-Kohorten-Verteilung weist dann die aus empirischen Untersuchungen geläufige Rechtsschiefe auf. Zu diesem Ergebnis kommt das beschriebene Modell auch unter schwächeren Annahmen: Jegliche Rechtsschiefe der Verteilung der beiden Variablen generiert eine Rechtsschiefe der Intra-Kohorten-Verteilung. Selbst wenn die beiden Variablen jeweils eine Normalverteilung aufweisen, kann die resultierende Verteilung innerhalb der Kohorte unter den eingeführten Annahmen rechtsschief sein. Und: Bei identischen Optimalplänen aller Individuen setzt sich die transitorische, die stochastische Komponente und damit eine Lognormalverteilung durch; das beschriebene Modell generiert dann das Ergebnis der rein stochastischen Verteilungsansätze (*Gibrat, Champernowne*). Verfolgt man die Intra-Kohorten-Verteilung über die gesamte Erwerbsphase, so zeigen sich zwei gegenläufige Einflüsse auf die Verteilung der Periodeneinkommen. Einerseits vergrößern die Zufallsschocks von Periode zu Periode die Ungleichheit der Verteilung der individuellen Einkommen; andererseits nimmt der Einfluß der Unterschiede in der individuellen Anfangsausstattung mit Humankapital ab, sofern, wie vom Verfasser durchgängig unterstellt, die Entwertung des Humankapital-Stocks durch Alterung größer als die Aufwertung durch Lerneffekte ist. Über die resultierende Entwicklung der Intra-Kohorten-Verteilung lassen sich keine generellen Aussagen machen. Gleiches gilt in Hinsicht auf die Verteilungswirkung von Veränderungen der drei genannten Preise durch den Staat.

In einem zweiten Schritt der Verteilungsanalyse diskutiert der Verfasser die Gesamtverteilung der verfügbaren Arbeitseinkommen. Mit Hilfe des Modells der stabilen Bevölkerung bestimmt er für gegebene Serien altersspezifischer Geburten- und Sterberaten Wachstumsrate und Altersstruktur der stabilen Bevölkerung und damit die Gewichte, mit denen die Eintrittskohorten in die Bestimmung der Gesamtverteilung des Periodeneinkommens eingehen. Unter den Modellprämissen weist auch die Verteilung der individuellen Arbeitseinkommen über alle Kohorten eine Rechtsschiefe auf. Die Diskussion der Verteilungswirkungen von Änderungen des Lohn-, Preis- oder Zinsniveaus durch den Staat zeigt unter den getroffenen Annahmen, daß die Ungleichheit der Gesamtverteilung der Arbeitseinkommen durch (1) eine Erhöhung des Lohnniveaus vergrößert, durch (2) eine Erhöhung des Preisniveaus verringert und (3) durch eine Erhöhung des Zinsniveaus vergrößert wird.

In einem dritten Schritt der Verteilungsanalyse befaßt sich der vorliegende Text mit der Verteilung der individuellen Lebensarbeitseinkommen und mit den Unterschieden zwischen der Verteilung der Perioden- und der Lebenseinkommen. Die betreffenden Überlegungen werden unter der Annahme angestellt, der Gegenwartswert der transitorischen, der stochastischen Einkommensbestandteile sei gleich null. Unter dieser Annahme werden dann in Analogie zu den vorangegangenen Kapiteln die Einflüsse von Parametervariationen auf die Verteilung der individuellen Lebenseinkommen isoliert. Wiederum fehlt der Platz, die entsprechenden Ergebnisse an dieser Stelle zu diskutieren. Jedenfalls ist unter den Modellbedingungen die Ungleichheit der indi-

viduellen Lebenseinkommen keineswegs immer kleiner als die der Periodeneinkommen. Dieses Modellergebnis widerspricht also der in der einschlägigen Literatur vorherrschenden Meinung. Und staatliche Maßnahmen, die auf eine Verringerung der Ungleichheit der Verteilung der individuellen Periodeneinkommen zielen, vergrößern gegebenenfalls die Ungleichheit der Verteilung der Lebenseinkommen. Schließlich: Eine Variation der im Modell relevanten Preise mit dem Ziel, die Ungleichheit der Lebenseinkommen zu verringern, impliziert unter den eingeführten Bedingungen eine gleichzeitige Senkung des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens. Es besteht also ein Trade-Off zwischen dem Grad der Gleichheit der Verteilung der individuellen Lebenseinkommen – darunter verstanden der Gegenwartswert der erwarteten verfügbaren Arbeitseinkommen – und dem Lebensstandard der Erwerbsbevölkerung.

Die vorliegende Untersuchung ist ohne Zweifel eine beachtliche Bereicherung der Theorie der personellen Einkommensverteilung. Die Zusammenführung von stochastischen und deterministischen Erklärungselementen, die Formulierung eines Modells, in dem die Zeitpfade der verfügbaren individuellen Arbeitseinkommen, die Verteilung der individuellen Periodeneinkommen innerhalb einzelner Kohorten und über alle Kohorten ebenso wie die Verteilung der individuellen Lebenseinkommen allesamt als Ergebnis von Optimierungskalkülen bestimmt werden, in die die Anfangsausstattung mit wirtschaftlichen Mitteln, bestimmte Persönlichkeitsmerkmale und die ökonomischen Rahmenbedingungen eingehen, die Konstruktion eines analytischen Referenzsystems also, das die geläufigen Ansätze zur Erklärung der personellen Verteilung als Spezialfälle enthält, das gleichsam nebenbei demographische und ökonomische Theorie zusammenbringt und alles das ohne verbale und analytische Schnörkel, in klarer und nachvollziehbarer Formulierung, mit verbalen Ein- und Ausleitungen, die es auch dem mit der Verteilungstheorie im allgemeinen und dem formalanalytischen Argumentationsstil im besonderen Unvertrauten möglich machen, die Ergebnisse zu verstehen: Dies alles verdient viel Respekt. Natürlich stehen und fallen die gewonnenen Ergebnisse mit den Modellannahmen, und nichts wäre leichter, als die in diesem Text gesetzten Prämissen in Frage zu stellen. Diese Möglichkeit will der Rezensent außer acht lassen. Bleibt die Frage, ob der Verfasser wirklich eine vollständige Theorie der Verteilung der Arbeitseinkommen formuliert hat. Sicherlich nicht, denn dann müßten nicht nur die Optimierungskalküle der Arbeitsanbieter, sondern auch die der Arbeitsnachfrager und die Interdependenz dieser Angebots- und Nachfragedispositionen erklärt werden. Es müßte auch der Aus- und Weiterbildungsmarkt in die Analyse eingehen. In einem derart erweiterten Rahmen ließen sich dann die für die Entstehung und Verteilung der Arbeitseinkommen unmittelbar relevanten Preise, die im vorliegenden Text exogen bleiben, bestimmen. Es wird also eine Theorie des Arbeitsangebots und der Nachfrage nach Aus- und Weiterbildungsleistungen vorgeführt, deren Marktkomplemente ausgeblendet bleiben. Die Entstehung und Verteilung der Arbeitseinkommen wird derart unter der ausgesprochenen oder unausgesprochenen Annahme bestimmt, die betreffenden Angebots- und Nachfragedispositionen ließen sich in der Tat im Markt realisieren. Eine solche Partialanalyse ist natürlich ganz und gar legitim. Nur mag der Titel des vorliegenden Buches hier oder da falsche Erwartungen wecken.

G. Schmitt-Rink, Bochum

Ramser, Hans Jürgen: Verteilungstheorie. Springer-Verlag, Berlin - Heidelberg - New York - London - Paris - Tokyo 1987. XIII, 286 S. Brosch. DM 39,80.

Der Verfasser des hier zu besprechenden Buches formuliert im Vorwort die Überzeugung, daß die Erklärung der Verteilung von Einkommen und Vermögen grund-

sätzlich keiner „besonderen“ Theorie oder Theorien bedürfe, daß sie vielmehr nur eine spezielle Fragestellung definiere, die im Rahmen des gängigen mikro- und makrotheoretischen Rasonnements sinnvoll zu behandeln sein müsse. Anders als die geläufigen Gesamtdarstellungen der Verteilungstheorie, die nach seiner Einschätzung – beabsichtigt oder unbeabsichtigt – zu einer Abhandlung verschiedener „Lehrmeinungen“ gerieten, sei der vorgelegte Text von der Idee geleitet, die theoriegeschichtliche Sicht nach Möglichkeit zugunsten einer problemorientierten zu vermeiden. Freilich konzediert er, daß einer vereinheitlichenden theoretischen Analyse einige Schwierigkeiten entgegenstehen. In der Tat vermittelt die Lektüre des vorliegenden Textes die Einsicht, daß der Verfasser so wenig wie andere Autoren, die sich an der Integration der verschiedenen Ansätze zur Erklärung der personellen und funktionellen Verteilung versucht haben, den gestellten Anspruch einzulösen vermochte. Der analytische Rahmen, der alle wichtigen verteilungstheoretischen Konzeptionen als spezielle, von der jeweiligen Fragestellung bestimmte Fälle einer allgemeinen – und das heißt auch oder überhaupt: allgemein anerkannten – ökonomischen Theorie auszuweisen erlauben würde, existiert erkennbar nicht. Die Verteilungstheorie, auf welche Weise auch präsentiert, stellt sich nach wie vor als eine Mehrzahl von Erklärungsansätzen dar, die nur um den Preis von erheblichen Substanzverlusten einer analytischen Uniformierung unterzogen werden könnten. Diese Tatsache ist, den im Vorwort geäußerten Intentionen zum Trotz, auch im vorliegenden Text augenfällig: Nach der Einführung behandelt Teil II unter dem Titel „Personelle Verteilung“ geläufige Ansätze zur Erklärung der personellen Einkommens- und Vermögensverteilung, Teil III unter dem Titel „Funktionale und sozioökonomische Verteilung“ die Verteilungsimplicationen neoklassischer, walrasianischer und nekeynesianischer, nicht-walrasianischer Gleichgewichts- und Ungleichgewichtskonstellationen, Teil IV unter dem Titel „Probleme intergenerativer Verteilung (Sozialversicherung)“ Umverteilungsfragen, und ein Vergleich der diskutierten Theorien und Theorievarianten zeigt, daß von einer einheitlichen analytischen Grundlage keine Rede sein kann. Vielleicht sind darum jene Autoren doch nicht so schlecht beraten, die die verschiedenen verteilungstheoretischen Konzeptionen zunächst einmal separat vorführen, um dann die Möglichkeiten und Grenzen einer Verknüpfung zu diskutieren. Dies impliziert durchaus noch nicht, einer theoriegeschichtlichen Darstellung gegenüber der problemorientierten den Vorzug zu geben. Soviel vorweg.

Bei der Diskussion einzelner Ansätze zur Erklärung der personellen Verteilung geht der Verfasser die üblichen Wege: Erstens eine Darstellung der verschiedenen Gleichheits- bzw. Ungleichheitsmaße, zweitens eine knappe Charakterisierung von Versuchen, die Ungleichverteilung der Einzeleinkommen zu erklären: Stochastische Ansätze, die die Ungleichheit der individuellen Einkommen als Ergebnis von Zufallsprozessen sehen; deterministische Ansätze, die auf die Ungleichheit der vererbten oder erworbenen Einkommenserzielungschancen oder auf die nichtproportionale Umsetzung von Einkommenserzielungschancen abstellen. Im Anschluß an die knappe Darstellung dieser Partialmodelle diskutiert und variiert der Verfasser das neoklassische Wachstums- und Verteilungsmodell von *Stiglitz* (1969), in dem die personelle Verteilung von Einkommen und Vermögen mit Hilfe individueller Sparfunktionen bestimmt wird. Freilich ist angenommen, die Form und die Parameter dieser Sparfunktionen stimmten für alle Individuen überein. Da die individuelle Ersparnis annahmegemäß auch bei einem Einkommen von null positiv ist, existieren, anders als im Standardmodell der neoklassischen Wachstums- und Verteilungstheorie, zwei Gleichgewichtslösungen, von denen die eine lokal stabil, die andere lokal instabil ist. In beiden Gleichgewichtskonstellationen sind unter den getroffenen Annahmen Vermögen und Einkommen gleichverteilt, die Pro-Kopf-Vermögen und -Einkommen aller Individuen stimmen also überein. Eine anfängliche Ungleichheit der Vermögens-

und damit der Einkommensverteilung wird darum bei entsprechenden Ausgangswerten im Anpassungsprozeß eliminiert. Dieses Ergebnis bleibt, wie der Verfasser des vorliegenden Textes nachweist, auch dann gültig, wenn andere als die von *Stiglitz* formulierten individuellen Sparfunktionen eingeführt werden. Natürlich steht und fällt die jeweils implizierte Egalisierung der Vermögens- und Einkommensverteilung mit der Annahme gleicher individueller Sparfunktionen, Arbeitsqualifikationen und Arbeitszeiten. Funktionelle und personelle Verteilung werden darum im *Stiglitz*-Modell zwar simultan, aber eben um den Preis drastischer, allzu drastischer Vereinfachungen determiniert. Eine plausible Bestimmung der Querverteilungsquoten gelingt im Grunde erst im Rahmen der Verknüpfung der mit den Namen von *Solow* einerseits, *Kaldor* und *Pasinetti* andererseits gekennzeichneten Ansätze, in denen freilich nicht individuelle, sondern Klassenanteile an Einkommen und Vermögen determiniert werden. Bevor sich der Verfasser diesen Konzeptionen zuwendet, diskutiert er im Abschnitt „Politische Theorien“ einige Ansätze zur Erklärung der faktischen Umverteilung von Einkommen durch den Staat und im Abschnitt „Zur normativen Theorie der personellen Verteilung“ soziale Optima und die Mittel und Wege, solche Konstellationen durch staatliche Umverteilung herbeizuführen. Auf diese wohlfahrtstheoretischen Überlegungen soll an dieser Stelle nicht eingegangen werden.

In einem ersten Schwerpunkt des vorliegenden Textes werden neoklassische, also walrasianische Gleichgewichte diskutiert. Im Mittelpunkt stehen dabei um keynesianische Sparhypothesen erweiterte neoklassische Wachstums- und Verteilungsmodelle. Der Verfasser bewegt sich im wesentlichen in der Tradition des *Samuelson-Modigliani*-Modells (1966), in dem die Einkommens- und Vermögensverteilung auf zwei soziale Klassen mit Hilfe von klassenspezifischen Sparquoten determiniert wird. Unter den getroffenen Annahmen sind bekanntlich zwei Gleichgewichtslösungen denkbar: (1) Ist die Sparquote der „Arbeiter“ kleiner, die der „Kapitalisten“ größer als die für das Zwei-Klassen-Gleichgewicht erforderliche durchschnittliche Sparquote, so existiert neben dem unten beschriebenen Ein-Klassen-Gleichgewicht eine Gleichgewichtskonstellation, in der die „Arbeiter“ das gesamte Lohneinkommen und einen Anteil am Gewinneinkommen, der ihrem Anteil am Kapitalstock entspricht, beziehen, und die „Kapitalisten“ erhalten den ihrem Anteil am Kapitalstock entsprechenden Anteil am Gewinneinkommen. Die Gewinn- und Kapitalanteile beider Klassen stimmen im Gleichgewicht mit ihren Anteilen an der gesamten Ersparnis überein, die wiederum durch die Spar- und Einkommensquoten bestimmt sind. In diesem Zwei-Klassen-Gleichgewicht gilt das *Pasinetti-Paradoxon*: Die Wachstumsrate des Kapitalstocks und die funktionelle Verteilung hängen zwar von der Sparquote der „Kapitalisten“, nicht aber von jener der „Arbeiter“ ab. Dies einfach darum, weil die „Arbeiter“ unter den getroffenen Annahmen immer gerade so viel sparen wie die „Kapitalisten“ aus dem Gewinnanteil der „Arbeiter“ gespart hätten, wenn deren Sparquote gleich Null gewesen wäre. Anders ausgedrückt: Im Zwei-Klassen-Gleichgewicht, dem *Pasinetti-Fall*, nehmen Wachstumsrate, Faktorproduktivitäten und Faktorpreise immer jene Werte an, die sie hätten, wenn die Sparquote der „Arbeiter“ unter sonst gleichen Annahmen gleich null, wenn also eine klassische Sparfunktion gegeben wäre. Bei gegebener neoklassischer Produktionsfunktion ist mit den realen Gleichgewichtswerten auch die erforderliche durchschnittliche Sparquote bestimmt. Sie ist gleich dem Quotienten aus Wachstumsrate und – modellendogen bestimmter – Kapitalproduktivität. Darum existiert das Zwei-Klassen-Gleichgewicht nur dann, wenn die Sparquote der „Arbeiter“ kleiner, die der „Kapitalisten“ größer als die im Produktionssystem determinierte Gleichgewichtssparquote ist. Nur dann nämlich existiert eine Aufteilung des Einkommens auf beide Klassen, bei der die durchschnittliche Sparquote die erforderliche Höhe annimmt. (2) Ist die Sparquote der „Arbeiter“ zwar kleiner als die der „Kapitalisten“, aber größer als die für das

Zwei-Klassen-Gleichgewicht erforderliche durchschnittliche Sparquote, so existiert keine Aufteilung des Einkommens auf beide Klassen, bei der die durchschnittliche Sparquote die Gleichgewichtshöhe hat. Unter dieser Annahme existiert allein das Ein-Klassen-Gleichgewicht: Der Einkommens- und Vermögensanteil der „Kapitalisten“ ist gleich null, jener der „Arbeiter“ gleich eins, und die durchschnittliche Sparquote stimmt mit jener der „Arbeiter“ überein. In diesem Ein-Klassen-Gleichgewicht, dem Anti-Pasinetti-Fall, ist die Höhe der funktionellen Einkommensquoten verteilungspolitisch natürlich irrelevant, weil die „Arbeiter“ nicht nur alle Löhne, sondern auch alle Gewinne beziehen. Diese Implikationen des *Samuelson-Modigliani*-Modells werden an dieser Stelle darum so ausführlich in Erinnerung gerufen, weil sie im vorliegenden Text an keiner Stelle rekapituliert und so formuliert werden, daß sie von einem mit der Materie Unvertrauten mitvollzogen werden könnten. Damit sind Schwächen, aber auch Stärken dieses Buches angesprochen, auf die noch einzugehen ist.

In einem zweiten Schwerpunkt erörtert der Verfasser verteilungstheoretische Implikationen neokynesianischer, also nicht-walrasianischer Gleichgewichte. Freilich wird unter diesem Titel nicht die mit den Namen *Barro*, *Benassy*, *Clower*, *Drèze*, *Grandmont* und *Malinvaud* verbundene allgemeine Theorie temporärer Gleichgewichte bei Mengenrationierung diskutiert, in der die Rationierungsgleichgewichte der verschiedenen Regimes (neoklassische Arbeitslosigkeit, keynesianische Arbeitslosigkeit, Unterkonsumtion und zurückgestaute Inflation) mit Hilfe von Reaktionsfunktionen der Haushalte und Unternehmungen bestimmt werden, die aus Optimierungskalkülen hergeleitet sind, in die bei starren Preisen und Löhnen die erwarteten Mengenbeschränkungen eingehen. Vielmehr präsentiert der Verfasser eine Abfolge eigener Ansätze, die sich in ad hoc gesetzten Annahmen über Angebots-, Nachfrage- und Preisreaktionen auf den betrachteten Märkten unterscheiden. Diese Modelle bleiben allesamt in der Nähe der bekannten „Neoklassischen Synthesen“, in denen keynesianische und neoklassische Elemente auf wenig überzeugende Weise verknüpft werden. In den Modellvarianten des Verfassers ergeben sich in Abhängigkeit von den getroffenen Annahmen wirksame Mengenbeschränkungen auf einem Markt, auf mehreren oder allen Märkten. Das Walras-Gesetz hat in diesen Szenarien – anders als in der allgemeinen Theorie temporärer Gleichgewichte bei Mengenrationierung, in der die Märkte über die Optimierungskalküle der Akteure strikt verknüpft sind – keine Geltung. Der Rezensent bekennt, daß er nicht zu erkennen vermochte, welche Überlegungen den Autor veranlaßt haben, in seinen kurz- und langfristigen Modellvarianten gerade diese oder jene und nicht völlig andere Prämissen zu setzen. Das Kapitel „Funktionale und sozioökonomische Verteilung“ endet mit der Darstellung eines Ansatzes von *Lancaster* (1973) und *Pohjola* (1983), in dem der marktwirtschaftliche Prozeß als nicht-kooperatives Zwei-Personen-Spiel zwischen „Arbeitern“ und „Kapitalisten“ interpretiert wird.

Am Ende des Buches findet sich ein Kapitel über die Implikationen alternativer Alterssicherungssysteme. Der Verfasser entwickelt in einer Reihe von einfachen Modellen mit einander überlappenden Generationen die in der einschlägigen Theorie geläufige Beziehung, wonach die implizite Verzinsung der Beiträge in einem reinen Umlagesystem – nämlich: die Wachstumsrate des Versicherteneinkommens, in Abwesenheit des technischen Fortschritts und bei Konstanz der durchschnittlichen Arbeitszeit also die Wachstumsrate der Versichertenzahl und damit *Samuelsons* „biologischer Zinssatz“ – dann größer (kleiner) als die explizite Verzinsung der Beiträge in einem unter sonst gleichen Annahmen eingeführten Kapitaldeckungssystem ist, wenn der Zinssatz niedriger (höher) als die Wachstumsrate des Versicherteneinkommens ist. Bei Erfüllung der Goldenen Regel der Akkumulation, also im Maximum des

Pro-Kopf-Konsums, stimmen Zinssatz und Wachstumsrate überein, und dies impliziert, daß die Verzinsung der Beiträge unter sonst gleichen Annahmen in beiden Versicherungssystemen übereinstimmt. Zu diesem Fragenkomplex existiert mittlerweile eine stattliche Bibliothek einschlägiger Veröffentlichungen, und man hätte sich gewünscht, daß wenigstens die wichtigsten dieser Beiträge zum Problemfeld der Inter-Generationen-Verteilung im Text, in den Fußnoten und im Literaturverzeichnis erscheinen.

Was läßt sich zusammenfassend über dieses Buch sagen? Zweifelsfrei wird der Text dem Ökonomen, der mit den Fragen und Verfahren der modernen Verteilungstheorie vertraut und der strikt formalisierten Argumentation zugetan ist, Eindruck machen. Knappe verbale Einführungen in die jeweiligen Probleme und Modelle, klare Auflistung der Annahmen, Herleitung der Implikationen, Variation der Annahmen und Vergleich des modifizierten Szenariums mit dem ursprünglichen: Darin demonstriert der Verfasser immer wieder eine virtuose Handhabung des formalanalytischen Instrumentariums. Dieses Urteil gilt ohne Einschränkung vor allem für die Darstellung, Diskussion und Modifikation der makroökonomischen Theorie der funktionalen und der Querverteilung. Im Vergleich dazu fällt die Behandlung der Theorie der personellen Verteilung und der Inter-Generationen-Verteilung ab. Hier bleibt der Text erkennbar hinter dem Stand der Fachdiskussion zurück. Den Ökonomen, der sich mit der rigorosen Formalisierung der verteilungstheoretischen und -politischen Argumentation nicht anzufreunden vermag, wird das Buch nicht entzücken. Er wird die verbale Würdigung, den Vergleich der verschiedenen Ansätze, die Behandlung der Möglichkeiten und Grenzen einer Verbindung verschiedener Erklärungsversuche und Urteile über die verteilungspolitische Bedeutung der vorgeführten Theorien vermissen und die in seinen Augen überflüssige Formalisierung simpler Tatbestände beklagen. Es ist eben auch bei der Ausführung einer „Verteilungstheorie“ unmöglich, es jedem und allen recht zu machen. Der Verfasser wird dies gewußt und in Kauf genommen haben.

G. Schmitt-Rink, Bochum

Braam, Geert P. A.: Influence of Business Firms on the Government. An Investigation of the Distribution of Influence in Society. Walter de Gruyter & Co., Berlin 1981. XX, 320 S. Ln. DM 58,-.

In seinem Buch: „Influence of Business Firms on the Government“ aus dem Jahre 1976 (englische Fassung 1981) versucht Geert P. A. Braam gesellschaftlichen Einfluß zu messen. Dieser im ersten Kapitel erhobene allgemeine Anspruch wird zwar sogleich eingeschränkt: nur der Einfluß von Werften gegenüber dem Staat wird betrachtet, als Einzelunternehmen oder organisiert, wobei wiederum die Gemeinden im Mittelpunkt stehen. Ungeachtet dessen wird aber der grundsätzliche Anspruch aufrecht erhalten, daß die angewandte Methode sich bei entsprechender Modifizierung allgemein zur Messung von Einfluß eignet.

Ausgangspunkt dieses Konzepts ist die Definition von Einfluß als auf dauerhafte Wirkungen ausgerichtetes Handeln einzelner Personen, Gruppen oder Organisationen. Diese Definition weist schon den weiteren Weg der Untersuchung, der darin besteht, ausgewählte Unternehmen nach der Zahl ihrer Probleme, versuchter Einflußnahmen und der Häufigkeit positiver staatlicher Reaktionen zu befragen. Zunächst werden aber Hypothesen über einen positiven Zusammenhang zwischen der Unternehmens- oder Organisationsgröße einerseits und dem Einfluß andererseits entworfen, die mittels des empirisch gewonnenen Datenmaterials in den folgenden

Kapiteln dann überprüft werden. Dabei gelangt der Autor zu dem für ihn überraschenden Ergebnis, daß sich kein größenabhängiger Einfluß von Unternehmen eindeutig nachweisen läßt.

Da es an dieser Stelle nicht möglich ist, allen Ungereimtheiten dieser Untersuchung im Detail nachzugehen, seien im folgenden nur einige kritische Gedanken zu besonders problematischen Aspekten dieser Arbeit angefügt.

An erster Stelle muß der für eine empirische Arbeit schwer zugängliche Untersuchungsgegenstand genannt werden. So verweist der Autor selbst auf die Problematik, daß Unternehmen auch ohne eigene aktive Bemühungen allein aufgrund latenter Sanktionspotentiale das staatliche Verhalten zu ihren Gunsten beeinflussen können. Diese Einwirkungsmöglichkeiten sind ebensowenig beobachtbar wie informelle Kontakte, die in besonderem Maße durch persönliche Bindungen (nicht selten am Rande der Legalität) gefördert werden. Während im ersten Falle die Unternehmen keine Auskunft geben können, werden sie im zweiten Falle kein Interesse daran haben, mögliche inoffizielle Kontakte durch Publizität zu gefährden.

Wird jedoch unterstellt, daß der verdeckte Einfluß größenabhängig genau proportional zum empirisch nachweisbaren Einfluß wirkt, so stellt die reine Anzahl erfolgreicher Einflußnahmen, selbst wenn sie ins Verhältnis zur Gesamtheit der Beeinflussungsversuche gesetzt wird, doch wohl ein allzu grobes Maß für Einfluß dar. Sowohl der für das Unternehmen errungene Vorteil als auch der staatliche Widerstand gegen die Einflußnahme sind wichtige, wenn auch schwerlich exakt quantifizierbare Determinanten des Einflusses, zumal der Widerstand gegen eine Einflußnahme sich nicht auf staatliche Instanzen beschränken muß.

Neben diesen zwangsläufig als Folge des Untersuchungsgegenstandes auftretenden Problemen stellt sich aber die Frage, ob die zu diesem Zweck untersuchten Werften den Nachweis eines größenabhängigen Einflusses überhaupt erlauben. Untersucht wurden Werften von mehr als 20 Beschäftigten aufwärts, insgesamt 130, die aber, bis auf einzelne Unternehmen, weniger als 200 Beschäftigte hatten. Bei den diese Unternehmen vor allem betreffenden Kanalbaumaßnahmen, so darf unterstellt werden, sind wesentliche Planungskompetenzen nicht auf der Ebene der Gemeinden angesiedelt (die Zuordnung von Entscheidungskompetenzen fehlt fast vollständig), so daß nicht ausgeschlossen werden kann, daß aus der Sicht staatlicher Entscheidungsinstanzen überhaupt keine signifikanten Größenunterschiede gegeben waren.

K. H. Hansmeyer, Köln

Gischer, Horst: Kreditmärkte, Investitionsentscheidung und Grenzen der Geldpolitik (Schriften zur monetären Ökonomie, Bd. 26). Nomos, Baden-Baden 1988. 144 S. Brosch. DM 48,-.

Das Buch stellt den konventionellen Zinsmechanismus am Kreditmarkt in den Mittelpunkt der Betrachtung: Veränderungen des Zinsniveaus – etwa durch eine entsprechende Zins- und Liquiditätspolitik der Zentralbank induziert – führen demgemäß zu veränderten Kosten der Fremdkapitalaufnahme, was wiederum die Investitionen in Sachkapital und letztlich den Konjunkturverlauf beeinflusst. Insofern ist der Zentralbank eine prinzipielle Einwirkungsmöglichkeit auf die Konjunktur zuzusprechen; oder ist die Geldpolitik langfristig betrachtet doch ‚neutral‘ bezüglich realer Variablen?

An diesem Punkt interveniert der Autor mit seiner Analyse des Kreditmarktes und des mikroökonomischen Kreditvergabe Verhaltens der einzelnen Bank: Letzteres

könne, so seine These, die Maßnahmen der Zentralbank konterkarieren, so daß der erwünschte Effekt auf Investition und Konjunktur schwer abzuschätzen sei. Im einzelnen argumentiert Gischer wie folgt:

Die Reaktion der Wirtschaft auf eine expansive Kreditpolitik der Zentralbank wird falsch eingeschätzt, weil die Ökonomen nur den Zusammenhang zwischen der Kreditpolitik der Zentralbank und dem Investitionsverhalten betrachten, nicht aber das spezifische Kreditvergabeverhalten der Geschäftsbanken. Dies wird z.B. bei Erklärungsversuchen zur Keynes'schen ‚Liquiditätsfalle‘ deutlich:

Eine übliche Erklärung ist, daß in einer Rezession die Investitionen niedrig sind, weil die Gewinne in der Vergangenheit gering waren und damit für die Unternehmer selbst dann, wenn die Kreditkosten niedrig sind, kein Ansporn zu investieren vorliegt. Eine alternative Erklärung ist, daß die Unternehmer zukunftsorientiert sind und ihre Investitionswünsche nach den zukünftigen, den erwarteten Gewinnen richten. Wenn die Banken diese Gewinnerwartungen nicht teilen, werden die Unternehmer in ihrer Kreditnachfrage rationiert: „Sie würden schon trinken wollen, aber dürfen läßt man sie nicht.“, wie der Autor formuliert.

Generell haben die Kreditinstitute – so Gischer – ein eigenes Kreditvergabekalkül entwickelt, das aus einer Zielfunktion abgeleitet wird, die Gewinnmaximierung, Nutzenmaximierung und ‚good will‘ berücksichtigt. Dadurch wird die Bereitstellung oder die Reduktion von Liquidität durch die Zentralbank nicht einfach an die Investoren weitergegeben, sondern zunächst bankinternen Entscheidungsprozessen hinsichtlich der Kreditvergabe unterworfen. Dies ist die zentrale These dieser Monographie.

Ausgangspunkt der Untersuchung des Kreditvergabeverhaltens durch den Autor ist die Beobachtung, daß Kreditmärkte unvollkommen sind:

- Kredite sind heterogene Güter;
- Es bestehen Informationsdefizite bezüglich Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit der einzelnen Schuldner;
- Der Kreditmarkt ist von der Angebotsseite her gesehen ein Oligopolmarkt mit dem damit verbundenen Preisbildungsspielraum.

Der entscheidende Unterschied zu anderen Güter- und Dienstleistungsmärkten besteht darin, daß die im Kreditvertrag festgelegte Relation zwischen Leistung (Darlehen) und Gegenleistung (Zurückzahlung des Darlehens und der Zinsen) eine Risikoasymmetrie zwischen Gläubigern und Schuldern enthält: Die Rückzahlung des Kredits hängt weitgehend von der Fähigkeit des Unternehmers ab, das geliehene Geld gewinnbringend zu investieren. Diese aber kann der Kreditgeber schwer abschätzen und kaum kontrollieren.

Um die Risikoasymmetrie einigermaßen in den Griff zu bekommen, entwickeln die Banken eine individuelle Kreditvergabepolitik, die am besten durch die Normierungshypothese beschrieben werden kann. Diese besagt, daß auf Grund des Kreditvergabekalküls der Banken das Kreditangebot bei gegebenem Nominalzins mengenmäßig rationiert wird. Sie zeichnet die Banken wegen der Risikoasymmetrie grundsätzlich als risikoavers. Ihr Hauptanliegen ist es, anhand einer Zielfunktion die ‚guten‘ Risiken von den ‚schlechten‘ zu trennen. Dies gelingt nicht immer eindeutig wegen der genannten Informations-Ineffizienz der Kreditmärkte.

Ausführlich zählt der Autor deshalb Techniken der Bonitätsprüfung auf, die entwickelt wurden, um dieses Problem in den Griff zu bekommen, zum Beispiel den Vergleich von Kennzahlen aufeinanderfolgender Bilanzen (insbesondere die der Eigenkapitalstruktur und des Cash-Flows zur Abschätzung der individuellen Schuldentil-

gungsfähigkeit), verfeinerte Techniken der Bonitätsprüfung, (um die Ausfallquote bei den Krediten zu minimieren) oder die Besicherung der Kredite (die das Risiko der Kreditvergabe verringert). Unvollständige Informationen, Unsicherheit über künftige Erträge kreditfinanzierter Investitionen und die damit verbundene Gefahr, daß aus ‚guten‘, ‚schlechte‘ Schuldner werden können, verhindern jedoch alle Versuche, das Informationsdefizit vollständig abzubauen.

Damit nehmen Kreditinstitute die Rolle eines Optionsfixierers ein, der die Konditionen eines Kredits im Sinne seines Kalküls der Risikominimierung dem Kunden eher vorsetzt als anbietet. Der Schuldner wird in die Rolle eines Optionsnehmers gedrängt, der die Bedingungen annehmen muß, soll die Kreditvereinbarung zustande kommen. Es findet auf Grund der spezifischen Marktform und des Risikokalküls der Banken eine Mengenrationierung des Kreditangebots zu Ungunsten der hohen Risiken statt (die Kernaussage der Normierungshypothese, s. o.).

Die Beschreibung der Kreditvergabetechniken nimmt breiten Raum in dieser Monographie ein, so daß man streckenweise den Eindruck hat, ein Brevier für angehende Kreditsachbearbeiter zu lesen. Leider wird die aus volkswirtschaftlicher Perspektive interessante Frage nicht vertieft, inwieweit die Kreditvergabetechniken der Banken geldpolitische Maßnahmen quantitativ abschwächen und die Transmission zwischen Geldpolitik und Nettoinvestitionen tatsächlich hemmen.

Hier bleibt der Autor zu sehr einer mikroökonomischen Sichtweise verhaftet. Es ist zwar naheliegend, daß Nettoinvestitionen in Sachkapital auch von den verfügbaren Fremdfinanzierungsmitteln abhängen und es mag daher vertretbar sein, an diesem Punkt auf ökonometrische Untersuchungen zu verzichten (die etwa die zeitliche Wirkungsverzögerung von Kreditvolumensänderungen auf die Nettoinvestitionen zum Inhalt haben könnten): Die zentrale Frage nach den Interaktionen zwischen Zinspolitik der Zentralbank und Kreditvergabeverhalten der Banken als Determinanten von Änderungen des Kreditvolumens wird jedoch nicht aufgegriffen. So wird nicht weiter vertieft, ob die beobachteten Schwankungen von Kreditvolumen und Nettoinvestitionen auf Veränderungen des Kreditvergabeverhaltens der Banken, Änderungen der Leitzinsen oder auf andere Faktoren zurückzuführen sind. Ökonometrische Berechnungen zeigen einen signifikanten Einfluß von kurz- und langfristigen Zinsen auf das Kreditvolumen. Die Argumentation, daß der Zins als Diskontierungsfaktor eines mengenrationierten Kreditangebotes nur indirekt auf das Kreditvolumen wirkt, scheint die Rolle des Zinses unter- und die der Banken überzubewerten, da er die Elastizität der Kreditnachfrage in bezug auf den Zins vernachlässigt.

Dies mag damit zusammenhängen, daß sich der Autor auf die Untersuchung gewerblicher Kredite bis zu einer Million DM beschränkt. Hier tritt der Oligopolcharakter des Kreditmarktes stärker in den Vordergrund als bei den Großkrediten, wo man vielleicht angesichts der organisatorischen Verflechtungen von Kreditnehmer und Kreditgeber eher von einem zweiseitigen Monopol sprechen kann. Interessant wäre in diesem Zusammenhang auch die Erörterung der Frage, ob man angesichts der zunehmenden Internationalisierung der Finanzmärkte (Stichwort 1992) noch von der Oligopolthese ausgehen kann.

Es ist das Verdienst des Autors, auf den Einfluß des Kreditvergabeverhaltens der Banken hinsichtlich der Wirksamkeit der Zins- und Liquiditätspolitik der Zentralbank hingewiesen zu haben. Auch in der Fachdiskussion um die Bereitstellung von venture capital wurde die investerungs- und innovationshemmende Wirkung der risikoaversen Kreditvergabe der Banken bereits deutlich herausgestellt. Die im Titel angekündigten ‚Grenzen der Geldpolitik‘ bleiben jedoch im Dunkeln, solange kein Versuch gemacht wird, die verschiedenen Einflüsse auf das Kreditvolumen, von

denen das Kreditvergabeverhalten der Banken nur einer ist, theoretisch zu modellieren (mit Interaktion Kreditnachfrage – Kreditangebot) und einer systematischen empirischen Überprüfung zu unterwerfen.

V. Speer, Frankfurt a. M.

Donges, J. B. / Schmidt, K.-D. et al.: Mehr Strukturwandel für Wachstum und Beschäftigung. Die deutsche Wirtschaft im Anpassungsstau (Kieler Studien, 216). J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1988. XVIII, 242 S. Brosch. DM 49,- / Ln. DM 69,-

Bei diesem zu besprechenden Buch handelt es sich um den dritten Hauptbericht des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel im Rahmen der Strukturberichterstattung der Wirtschaftsforschungsinstitute. Er markiert zugleich – mit den entsprechenden Berichten der übrigen Institute – das zehnjährige Bestehen der Strukturberichterstattung, das Anlaß für ein kritisches Resümee dieses Zweiges der wirtschaftlichen Berichterstattung gibt.

Aus der Sicht des IfW ist die Strukturberichterstattung, die ihren Schwerpunkt auf den intersektoralen Strukturwandel legt, ein Analyseinstrument der Angebotsseite der Märkte, das die mikroökonomischen Grundlagen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung herausarbeiten will, z.B. die Auswirkungen von Verzerrungen der relativen Preise auf die Güter- und Faktormärkte. Der sektorale Strukturwandel wird dazu vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und ihrer Veränderung, das bedeutet, der Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, analysiert. Theoretische Grundlage der sektoralen Strukturanalyse ist die neoklassische Allokationstheorie in ihren Ausprägungen als Produktions-, Arbeits- und Kapitalmarkt-, Außenhandels- theorie („Netz ökonomischer Theorien“). Der Funktionsfähigkeit des Preismechanismus für Güter- und Faktorallokation kommt für den Strukturwandel eine Schlüsselrolle zu. Eine gesonderte, spezielle Theorie des sektoralen Strukturwandels besteht nicht, hierzu liegen lediglich Teilhypothesen vor (Drei-Sektoren-Hypothese, Hypothesen über die Innovationstätigkeit der Unternehmen). Eine geschlossene, einheitliche Theorie des Strukturwandels gibt es ebenso wenig wie eine entsprechende Theorie der Konjunkturschwankungen. Dennoch ist die Strukturberichterstattung mehr als lediglich eine „Geschichtsschreibung in Zahlen“ (Helmstädter).

In der Rückschau auf zehn Jahre Strukturberichterstattung (Abschnitt E) weist das IfW auf die Untersuchungsschwerpunkte seiner Hauptberichte hin:

- Grundlegende Analyse der Determinanten und Regelmäßigkeiten des sektoralen Strukturwandels, die die Entwicklung der Volkswirtschaft zum Dienstleistungssektor (Tertiärisierung der Produktion) bestätigt (1980).
- Betonung der Angebotsbedingungen für die Erklärung der Rezession zu Beginn der achtziger Jahre als Folge auch eines Anpassungsstaus im sektoralen Strukturwandel, damit einhergehend einer Investitionsschwäche mit ihren Folgen für die Produktivitätsentwicklung, die Innovationstätigkeit und den Arbeitsmarkt (1984).
- Der Konjunkturverlauf überlagert anhaltende Strukturprobleme, z.B. die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen, ihre unzureichende Innovationstätigkeit, ungelöste Beschäftigungsprobleme als Folge überhöhter Reallöhne und Verzerrungen in der Lohnstruktur und auch einer fehlgeleiteten Strukturpolitik, z.B. in der Subventionstätigkeit und der Marktregulierung (1988).

Die Abschnitte A und B beinhalten eine Einleitung in den nationalen und internationalen sektoralen Strukturwandel. Danach hat der verhaltene konjunkturelle Auf-

schwung seit 1982 die deutsche Volkswirtschaft im Anpassungsprozeß der Wirtschaftsstruktur nicht entscheidend vorangebracht. Nach wie vor bestehen Überkapazitäten in Krisenbranchen (Steinkohle, Eisen und Stahl, Schiffbau). Zudem werden technische Neuerungen nicht rasch genug in neue Produkte und Produktionsprozesse umgesetzt, insbesondere im Dienstleistungsbereich. Die Tendenz zum Dienstleistungssektor hat sich in den achtziger Jahren verlangsamt, wohl auch als Folge der realen DM-Abwertung im Zeitraum 1980 - 1985. „Die deutsche Wirtschaft steckt weiter im Anpassungsstau“ (S. 7). Die Folge ist eine unzureichende Wachstumsdynamik. Der weltwirtschaftliche Strukturwandel wird durch vier Grundlinien charakterisiert:

- Deindustrialisierung in international unterschiedlichem Tempo.
- Branchenübergreifende, weltmarktorientierte Diversifizierung der Unternehmen.
- Internationalisierung der Produktion als Alternative zum Export.
- Deregulierung z.B. als Folge neuer Technologien zur Überwindung von Markteintrittsbarrieren.

Das Diagnosekapitel: Strukturwandel und Anpassungserfordernisse (Abschnitt C), beginnt mit einer Behandlung der Regelmäßigkeiten im nationalen sektoralen Strukturwandel. Danach weist dieser ein stabiles Muster in den achtziger gegenüber den siebziger Jahren auf. Die Tertiärisierung der Produktion geht vor allem von der fortschreitenden Arbeitsteilung zwischen den Unternehmen aus, weniger von der Veränderung der Konsumnachfrage als Folge steigender Realeinkommen. Eine erwartete entsprechende Zunahme der Beschäftigung ist damit nicht verbunden. Die Ursachen bestehen u. a. im zunehmenden Produktivitätswachstum im tertiären Sektor und in vergleichsweisen hohen Löhnen.

Auf der außenwirtschaftlichen Seite wird die Beurteilung der preislichen Wettbewerbsposition der deutschen Unternehmen durch die starken Wechselkursschwankungen der Vergangenheit erschwert. Die Abwertung der DM in der ersten Hälfte der achtziger Jahre hat zu einer Entspezialisierung des Außenhandels geführt. Die DM-Aufwertung seit Frühjahr 1985 hat bisher die internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht sichtbar verschlechtert. Marktanteilsveränderungen als Folge von realen Wechselkursschwankungen erfolgen sehr langsam, z.B. bedingt durch Lernkurveneffekte und eine geringe Preiselastizität der Nachfrage nach Exportgütern. Für die reale (negative) Wechselkursabhängigkeit des deutschen Exports wird ein Wert von 0,6 ermittelt. Dagegen wird auf eine Verschlechterung der Wettbewerbsposition bei technologisch hochwertigen Gütern, eine zunehmende Importkonkurrenz bei Investitionsgütern und eine schwache Exportsituation bei Dienstleistungen hingewiesen.

Die unzureichende Wachstumsdynamik der Wirtschaft hat zu dauerhaften Ungleichgewichten am Arbeitsmarkt geführt. Diese werden vom IfW bekanntlich als Strukturprobleme, als angebotsbedingt, erklärt. Die Rolle des Reallohnlevels, der *Makroflexibilität*, wird mittels des Indikators der Reallohnücke diskutiert. „The wage gap is designed to measure the percentage deviation of the actual product wage .. from the wage consistent with full employment of labour.“¹ Die Bestimmung der (hypothetischen) Produktivitätsentwicklung bei Vollbeschäftigung hat sich hierbei als empirisches Hauptproblem erwiesen. Der Rückgang der Brutto-Lohnquote seit 1982, damit (definitionsgemäß) die Verringerung des „real wage gap“, auch dessen positiver Differenz gegenüber den USA, hat nicht zu der erwarteten Zunahme der

¹ Sachs, J. D. (1983), Real Wages and Unemployment in the OECD Countries. Brookings Papers on Economic Activity 14, 287.

Beschäftigung geführt, ebenfalls nicht der privaten Investitionstätigkeit, um die Höhe der Arbeitslosenquote deutlich zu verringern. Gordon² findet keinen Zusammenhang zwischen der Höhe der Reallohnücke und der Arbeitslosenquote im Vergleich von elf europäischen Ländern. Auch die Variabilität des Reallohnwachstums in der Zeit ist in der Bundesrepublik Deutschland nicht geringer als in den USA, gemessen über verschiedene Perioden ab 1965, vielmehr ist die umgekehrte Entwicklung zu beobachten³. Das Argument der allein oder vornehmlich reallohnbedingten Arbeitslosigkeit verliert an Beweiskraft (S. 79).

Bezüglich der Rolle der Lohnstruktur, der *relativen Flexibilität*, wird die unzureichende Lohndifferenzierung nach Wirtschaftszweigen, Regionen, Qualifikationen, damit die relative Konstanz der Lohnstruktur nach verschiedenen Merkmalen, als weitere Ursache der Dauerarbeitslosigkeit angesehen. Das Ziel der Lohndifferenzierung ist die Anpassung der Löhne an die unterschiedlichen Erlös-Kosten-Relationen in den Unternehmen, insbesondere zwischen sekundärem und tertiärem Sektor, und innerhalb des verarbeitenden Gewerbes zwischen wachsenden und schrumpfenden Wirtschaftszweigen, um die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung zu sichern bzw. zu erhöhen (S. 79 f.). Als Gegenargument wird angeführt, daß Lohndifferenzierung nicht zu mehr Beschäftigung führe, dagegen zu geringerem Produktivitäts- und Reallohnwachstum und zu Strukturzerfall, da z.B. der Rationalisierungsdruck in Unternehmen / Wirtschaftszweigen mit unterdurchschnittlichem Produktivitätswachstum geringer werde, ebenso der Gewinn- und Investitionsanreiz in solchen mit überdurchschnittlichem Produktivitätswachstum. Eine Erklärung der geringeren Beschäftigungszunahme in Europa als in den USA ist mit dem Argument der relativen Flexibilität der Arbeitsmärkte allein nicht möglich, da die Flexibilität des US-Arbeitsmarktes z. B. in bezug auf Regionen, Sektoren und Mobilität nicht höher als in Europa ist⁴. Sowohl die (Real)Lohnniveau- als auch die Lohnstrukturhypothese zur Erklärung der hohen und dauerhaften Arbeitslosigkeit bleiben weiter umstritten.

Unter dem Gesichtspunkt des Zusammenhanges zwischen Branchen- und Regionalstrukturproblemen wird darauf verwiesen, daß die Dominanz „alter“ Industrien zusätzlich zu regionalen Strukturproblemen führt. Die alten Industrien sind zudem häufig Hochlohnbranchen und regionale Lohnführer (S. 103 f.). Für die eisenschaffende Industrie in der Bundesrepublik gilt allerdings, daß die Tariflöhne unterproportional zum verarbeitenden Gewerbe gestiegen sind, die Differenz im Lohnniveau sich damit verringert hat (im Unterschied zur sog. end game strategy in den USA).

Der Abschnitt D behandelt die Wirkungen staatlicher Interventionen (Binnen- und Außenprotektion) auf den sektoralen Strukturwandel. Eine Bestandsaufnahme hierzu enthalten bereits die beiden ersten Strukturberichte des IfW. Bei der *Außenprotektion* dominieren die nichttarifären Handelshemmnisse. Dabei wird ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen der Änderung in der Höhe der Gesamtprotektion und der Sachkapitalrendite bzw. der Beschäftigungsentwicklung ermittelt. Die Kosten der Protektion bezüglich Einkommens- und Beschäftigungseffekte werden mittels eines „allgemeinen Gleichgewichtsmodells der deutschen Wirtschaft“ geschätzt. Das Ergebnis einer Simulationsrechnung ist ein hoher gesamtwirtschaftli-

² Vgl. Gordon, R. J. (1986), Wage Gaps vs. Output Gaps: Is there a Common Story for all of Europe? Paper, presented to Kiel Conference on Macro- and Micro-Policies for More Growth and Employment. June 24 - 26, 1986. Kiel.

³ Vgl. Bell, L. A. (1986), Wage Rigidity in West Germany: A Comparison with the U.S. Experience. Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review 11, No. 3, 17.

⁴ Vgl. Freeman, R. B. (1988), Evaluating the European View that the United States Has No Unemployment Problem. The American Economic Review, Papers and Proceedings 78, No. 2, 297 f.

cher Effizienzgewinn im Falle des Abbaus aller Zölle, Subventionen und nichttarifären Handelshemmnisse (6 v.H. des BIP, 9 v.H. der Beschäftigung). Auf die Unsicherheit dieser Schätzung wird hingewiesen, da sie bestimmte Verhaltensweisen der Unternehmen und Gewerkschaften annimmt. Entsprechend diesen Ergebnissen fordert der Bericht einen Abbau der Außenprotektion in den Strukturkrisenbranchen.

Für die Subventionen als Teil der *Binnenprotektion* ermittelt das IfW eine Zunahme des Subventionsvolumens im Vergleich zum BSP ab 1982, insbesondere in der Landwirtschaft und innerhalb des verarbeitenden Gewerbes in der eisenschaffenden Industrie. Zu einem grundlegenden Wandel in der Subventionspolitik ist es danach bislang nicht gekommen. Produktionshilfen entfallen nur auf einige wenige Branchen, Investitionshilfen sind dagegen breiter gestreut. Die Subventionierung des Faktors Kapital diskriminiert den Faktor Arbeit.

Die staatliche Forschungs- und Technologiepolitik zielt auf die Förderung von Wachstumsindustrien und die Sicherung und Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft. Sowohl in bezug auf den FuE-Input als auch -output liegt die Bundesrepublik in etwa gleichauf mit USA und Japan. Mängel bestehen dagegen bei der raschen Vermarktung technischer Neuerungen. Vor dem Hintergrund des internationalen Subventionswettkampfs und spezifischer Eigenschaften unternehmerischer Neuerungsaktivitäten wird die Notwendigkeit staatlicher Forschungsförderung abgeleitet. Dabei unterliegt insbesondere die direkte Förderung der Kritik⁵: International werden in etwa die gleichen Bereiche gefördert (Elektrotechnik, Luft- und Raumfahrzeugbau), dabei besteht eine Konzentration auf industrielle Großprojekte, die vorwiegend eine Förderung von Großunternehmen bewirken. Vorrang wird der Förderung der Grundlagenforschung und der angewandten Forschung eingeräumt. Gegenwärtig ist allerdings wieder eine Umorientierung zur direkten Forschungsförderung zu erkennen.

Für am sektoralen Strukturwandel interessierte Leser sei neben dem vorliegenden Bericht auch die Lektüre der beiden ersten Strukturberichte empfohlen, die jeweils verschiedene Schwerpunkte setzen. Nur so kann ein Gesamtüberblick zum sektoralen Strukturwandel in der Bundesrepublik Deutschland gewonnen werden. Die gesamte Spannweite der Strukturberichterstattung als Beitrag zur wirtschaftspolitischen Urteilsbildung und zur Überprüfung strukturtheoretischer Hypothesen erschließt sich allerdings erst mit dem Studium der Berichte auch der anderen Institute und – je nach Interesse und Verarbeitungskapazität – der Schwerpunktthemen. Sie entsteht zum Vorteil von Produzenten und Konsumenten im wissenschaftlichen Wettbewerb und nicht als gemeinschaftliche Berichterstattung. Deshalb ist ein kritischer Vergleich der Ergebnisse der fünf Kernberichte zu empfehlen, um nicht ein einzelnes Institut ungebührlich hervorzuheben und vor allem um unterschiedliche theoretische und politische Positionen herausarbeiten zu können. Insgesamt ist das Studium der Strukturberichte aller Institute eine Fundgrube für jeden empirischen Wirtschaftsforscher, der sich in Forschung und/oder Lehre mit dem sektoralen Strukturwandel beschäftigt.

Der vom Auftraggeber vorgegebene Umfang des Berichtes hat zur Folge, daß die große Zahl der angesprochenen Themen überwiegend nur sehr kurz behandelt werden kann. Für den ersten Bericht des IfW gilt diese Einschränkung nicht. Insgesamt kennzeichnet die Kieler Strukturberichte eine recht pessimistische Beurteilung der notwendigen Anpassungsfähigkeit der Volkswirtschaft an den sektoralen Strukturwandel, z.B. in bezug auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit, die Innovationstätig-

⁵ Vgl. Klodt, H. (1987), Wettlauf um die Zukunft. Technologiepolitik im internationalen Vergleich. Kieler Studien 206. Tübingen, 69ff.

keit der Unternehmen und ihre staatliche Förderung, die Lösung der Strukturkrisen im verarbeitenden Gewerbe, insbesondere als Folge der staatlichen Interventionen in den Marktprozeß zur Strukturhaltung und Strukturanpassung. Die allein angebots-theoretische Erklärung der fehlenden Wachstumsdynamik der Wirtschaft und der Ungleichgewichte am Arbeitsmarkt bedarf der Ergänzung um die Nachfrageseite. Weitere vertiefende theoretische und empirische Forschungsbemühungen sind hierzu erforderlich.

F. Rahmeyer, Augsburg

Kräger, Horst (Hrsg.): Empirische Wirtschaftsforschung. Heinz König zum 60. Geburtstag. Campus, Frankfurt 1988. 193 S. Geb. DM 58,-.

Die Arbeiten, die in diesem Sammelband zusammengefaßt sind und deren Verfasser überwiegend gegenwärtig Mitarbeiter von Heinz König sind, vermitteln empirische Wirtschaftsforschung bester Qualität und sind damit sicher ein würdiges Geburtstagsgeschenk für den „Chef“, wie es am Lehrstuhl König heißt. Das Hauptgewicht der Beiträge liegt auf der Analyse von Mikrodaten mit allerdings sehr unterschiedlichen ökonomischen Fragestellungen. Hinzu tritt eine längere statistische Analyse des Mark-Dollar-Wechselkurses sowie eine makro-ökonomisch orientierte Arbeit über die Spezifikation von Importfunktionen.

Die Arbeit von Entorf, Krader und Pohlmeier untersucht das Innovationsverhalten von Firmen anhand von Daten des Ifo-Instituts und schließt damit an Arbeiten von König und Zimmermann an. Gegenüber den bisherigen Arbeiten wird jedoch eine wesentliche Verbesserung vorgenommen, indem die Simultaneität der verschiedenen untersuchten Gleichungen berücksichtigt wird. Aufgrund der qualitativen Natur der Ifo-Daten führt dies zu einem simultanen Probitmodell. Die Autoren zeigen, daß in diesem Ansatz die Innovation nur *indirekt* – über die internationale Wettbewerbsfähigkeit – auf die Beschäftigung wirkt.

Die Schätzung des simultanen Probitmodells erfolgt durch ein stufenweises Schätzverfahren, dessen Prinzip Pohlmeier in einem separaten Beitrag anhand eines simultanen Tobitmodells erläutert. Dieser Aufsatz, der als einziger rein theoretisch ausgerichtet ist, untersucht insbesondere eine interessante Variante zur Schätzung von simultanen Tobit-Modellen mittels der „sample selection“-Korrektur, bei der in einer ersten Stufe eine Probit-Routine (statt einer Tobit-Routine) verwendet werden kann. Damit läßt sich dieser Schätzansatz, dessen asymptotische Konsistenz und Normalität Pohlmeier nachweist, in beliebigen statistischen Programmpaketen mit Probit-Routinen implementieren.

Flaigs Beitrag behandelt die Frage, wie man die Nachfrage nach dauerhaften Konsumgütern einerseits und kurzfristigen Konsumgütern andererseits gemeinsam analysieren kann. Erst die moderne Mikro-Ökonometrie hat zu diesem Problem der angewandten Nachfrageanalyse eine befriedigende Modellierung angeboten, die die qualitative Natur der Kaufentscheidung bei langfristigen Gebrauchsgütern, beispielsweise Autos, und deren Einfluß auf die Konsumstruktur, beispielsweise die Nachfrage nach Benzin, berücksichtigt. Flaig verwendet Haushaltsdaten der laufenden Wirtschaftsrechnung, um aus dem zuerst von Dubin und McFadden (Econometrica 1983) verwendeten Ansatz die Preis- und Einkommenselastizitäten für PKW- und Kraftstoffnachfrage zu bestimmen. Mit Recht weist Flaig darauf hin, daß erst bei Verwendung von Paneldaten eine wirklich sinnvolle Analyse dieses Fragenkreises möglich wäre.

Marnet benutzt in seinem Beitrag die Ifo-Konjunkturtestdaten, um die Häufigkeit und vor allem die Übergangswahrscheinlichkeiten von verschiedenen Ungleichge-

wichtszuständen (Keynesianisch, aufgestaute Inflation, Unterkonsumption) mit Hilfe eines Markoff-Modells zu analysieren. Die empirische Analyse der Häufigkeiten der verschiedenen Zustände ergibt große Diskrepanzen vor allem im Vergleich zu den Ergebnissen für Frankreich, was vom Autor besonders auf die Formulierung des jeweiligen Fragebogens zurückgeführt wird. Die Schätzung der Übergangswahrscheinlichkeiten, die von der exogenen Variablen Auslastungsgrad abhängen, bringt Ergebnisse, die überwiegend mit den aus aggregierten Daten gewonnenen Resultaten übereinstimmen. Marnet empfiehlt deshalb eine Verbindung der beiden Ansätze.

In zwei weiteren Arbeiten, die ebenfalls Konjunkturtest-Daten analysieren, untersucht *Seitz* Preis- und Produktionsangaben der einzelnen Firmen. In der ersten Arbeit geht er der Frage nach, inwieweit Preis- und Produktionsanpassungen „symmetrisch“ sind, d. h. auf positive und negative Nachfrageänderungen in gleichem Ausmaß reagieren. Dabei ist wegen der Diskretheit der Konjunkturtestdaten nur die Hypothese überprüfbar, daß die Wahrscheinlichkeiten für positive und negative Änderungen – bei gegebenem Set von Einflußgrößen – identisch sind. Dies führt zu einer Modifikation des Symmetrie-Tests für Kontingenztabellen, der ursprünglich von Bowker (JASA 1948) vorgeschlagen wurde. In der empirischen Analyse ergibt sich für Preisreaktionen durchwegs ein asymmetrisches Verhalten, während bei den Produktionsanpassungen eine Tendenz zu symmetrischen Reaktionen zu beobachten ist, wobei die Lagerhaltung als Einflußgröße eine wichtige Rolle spielt.

In einem weiteren Beitrag untersucht *Seitz* die Preis- und Produktionspläne von Firmen mit Hilfe von aggregierten Daten, wobei er die zuerst von Carlson und Parkin (Econometrica 1975) vorgeschlagene Quantifizierungsmethode für aggregierte Tendenzdaten einsetzt. Dabei läßt *Seitz* zeitlich variierende Schwellenwerte zu, die über den Cooley-Prescott-Ansatz ermittelt werden. Interessant ist der Vergleich der so gewonnenen Resultate mit denen aus der ursprünglichen Carlson-Parkin-Methode; teilweise sind die Differenzen beträchtlich. Die quantifizierten Variablen (Preis und Produktion, jeweils Realisation und Anzipation) werden dann in einem einfachen adaptiven Anpassungsmodell daraufhin untersucht, wie groß die Anpassungsflexibilität ist. Dabei werden auch weitere Variable aus der amtlichen Statistik hinzugenommen, um die Kosten für Arbeit und Vorprodukte zu berücksichtigen. Insgesamt zeigt dieser Beitrag, wie man mit aggregierten Daten die aus Mikrodaten gewonnenen Ergebnisse überprüfen und ergänzen kann, wie dies früher auch schon König und Wolters (in der Festschrift für Rudolf Henn, 1983) demonstriert haben.

Besonders gut hat mir der Artikel von *Kaehler* gefallen, der statistische Modelle für Wechselkurse vorstellt und diese mit dem Mark-Dollar-Wechselkurs empirisch überprüft. Als erstes wird gezeigt, daß die in einem Random-Walk-Modell unterstellte konstante Varianz für diese Zeitreihe nicht gegeben ist. Weiter werden die Autokorrelationen überprüft. Ergebnis ist, daß die Wechselkursveränderungen „mehr Struktur“ (S. 140) enthalten, als dies durch das Random-Walk-Modell impliziert wird. (Erst sehr viel später, auf Seite 146, wird darauf verwiesen, daß diese mit Tageswerten gewonnenen Ergebnisse allerdings um so stärker gegen das Random-Walk-Modell tendieren, je mehr zeitlich aggregiert wird. Dieses Resultat ist aus mehreren empirischen Studien bekannt und kann auch theoretisch begründet werden.) Besonders informativ ist die ausführliche Darstellung einer Mischung von zwei Normalverteilungen als attraktive Alternative zum immer wieder zitierten Modell der stabilen Verteilung. Es werden mehrere Schätzmethoden (Maximum-Likelihood-Schätzung, Momentenschätzung) verwendet und miteinander verglichen. Anschließend wird auf Probleme bei der Verwendung von Anpassungstests für gemischte Verteilungen eingegangen.

Schließlich untersucht *Kräger* den Einfluß der Veränderungen von (relativen) Importpreisen auf die Importnachfrage, wobei ein ökonometrischer Ansatz gewählt

wird, in dem die Preiselastizitäten nicht konstant, sondern eine monotone Funktion des Preises sind. Damit soll die Frage beantwortet werden, ob unterschiedlich große Preisänderungen verschieden starke Importreaktionen nach sich ziehen. Als zusätzliche Einflußvariable wird das Bruttoinlandsprodukt betrachtet. Für die Bundesrepublik und die USA wird die Hypothese der größenordnungsabhängigen Importreaktion gestützt, während für Japan die Ergebnisse wegen des unplausiblen (positiven) Vorzeichens nicht weiter verfolgt werden. Eine Überprüfung mit zeitreihenanalytischen Methoden ergibt dann allerdings keine Bestätigung der starken Zusammenhänge, die in den ökonometrischen Schätzungen gefunden wurden.

Alles in allem ist dies ein Buch, das sicher dem zu Ehrenden eine große Freude bereitet hat, weil es demonstriert, mit welcher Engagiertheit und Kompetenz „seine“ Mannschaft Wissenschaft im Bereich der angewandten Wirtschaftsforschung betreibt. Darüber hinaus bietet es jedem, der sich über neuere Entwicklungen auf diesem Gebiet informieren will, viele neue Anregungen.

G. Ronning, Konstanz

Tribe, Keith: Governing Economy. The Reformation of German Economic Discourse 1759 - 1840. University Press, Cambridge 1988.

Nach Arbeiten zur englischen "Political Economy", des 17. und 18. Jhdts. hat Keith Tribe jetzt eine Untersuchung zur deutschen Ökonomie des 18. und frühen 19. Jhdts. vorgelegt, die sich speziell dem vernachlässigten Übergang von der Cameralwissenschaft zur Nationalökonomie widmet. "Governing Economy" ist vordringlich eine kompetente Studie zur Professionalisierungsgeschichte der deutschen Ökonomie als Universitätswissenschaft, in zweiter Linie eine theoriegeschichtliche Darstellung der Entwicklung der landespolizeilichen Politiktheorie (chap. 2) über die Entfaltung des cameralistischen Corpus' (chap. 3 - 5) in die Anfänge der Nationalökonomie (chap. 8) bei K. H. Rau (chap. 9) und W. Roscher (chap. 10) im 19. Jhd.; der deutschen Physiokratie - (chap. 6) und Smith-Rezeption (chap. 7) werden besondere Abschnitte zugeteilt. Für beide Aspekte liefert Tribe eine erste moderne und systematische Rekonstruktion, die sich von den politikwissenschaftlichen Untersuchungen z. B. H. Maiers (1966) und J. Brückners (1977) durch die Pointierung der ökonomischen Theoriegeschichte abhebt. Zugleich ist es eine Untersuchung über die Gründe der eigentümlichen deutschen Sonderentwicklung der Ökonomie - "unresponsive to the more theoretical preoccupations of political economy" (Tribe, 209). Die Cameral-, inklusive der Polizeiwissenschaft des 18. Jhdts. wird eingehend auf ihre staatswirtschaftliche Teleologie untersucht: die Wohlfahrt der Untertanen war identisch mit den Interessen des Staates, lautet das Resultat, was es der Cameralökonomie ermöglichte, im Prinzip die Bedürfnisse der Staatssubjekte zu beschreiben und durch Polizey-Ordnungen zu regulieren.

"Gute Polizey was the eighteenth-century equivalent of 'general equilibrium' - and just as chimerical" (208). Die Analysen der cameralwissenschaftlichen Entwicklung (chap. 2 - 5) von von Rohr, Sincerus zu Justi und Sonnenfels konzentrieren sich - neben der Implementationsgeschichte der Ökonomie an den Universitäten (chap. 3) - auf diese staatswirtschaftliche Generalkonzeption. Produktion und Tausch wären nicht in der Lage, von sich aus ein Wohlfahrtsoptimum zu erreichen, sondern allein nur die staatliche Wirtschaftspflege: "This optimum condition, and the means for this attainment was the wise and prudent government of a ruler" (30). Im Übergang zur Nationalökonomie des 19. Jhdts. "good government was displaced by Verkehr, the free interaction of economic subjects in which order was produced out of a mutual

satisfaction of need" (209). Tribe's Resumee der Entwicklung führt schließlich die theoretische Stringenz englischer „klassischer“ Ökonomie gegen den Mangel an theoretischer Analytik der deutschen ins Feld (209), aber es bleibt letztlich nicht vollständig erschlossen, weshalb. Die Kapitel 7 und 8 sind die interessantesten, da sie erstmals die eigentliche Umbruchzeit zwischen 1790 und 1815 analysieren. In Kapitel 7 wird die heimliche Präferenz der Deutschen für James Steuart akzentuiert, dessen staatswirtschaftliche "Political Economy" nicht nur, vor der englischen Version, zweifach in Deutschland, und in deutsch, erschien, sondern ihnen auch systematisch näher stand als seines Konkurrenten Adam Smith "natural system of liberty" im "Wealth of Nations", dessen naturrechtliche englische Disposition den in cameralistischer Staats-Glückseligkeit ausgebildeten Deutschen fremd blieb – sie hielten ihn, mit einer bekannteren Fremdheit verwechselnd (siehe chap. 6), ersteinmal für einen Physiokraten.

In Kapitel 8 – dem entscheidenden des Buches – wird die Wendeprozedur analysiert; Einflüsse der schottischen Moral- und Zivilisationsphilosophie (durch Iselin und Garve popularisiert) machten sich neben denen Kants geltend. Man unterscheidet die „Staatsökonomie“ in eine „reine“ und in eine „angewandte“ Abteilung, um zum einen den Polizey-Begriff für die allgemeine öffentliche Sicherheit zu reservieren und, zum anderen und von größerer Tragweite, die „Staatswirtschaft“ auf ihre speziellen Angelegenheiten zu begrenzen: auf das Staatseigentum und den Staatshaushalt, dem die freie Verfügbarkeit des Privateigentums als getrennte Sphäre gegenübergestellt wird. Bei Jakob (1805) schließlich "Staatswirtschaftslehre is restricted to those activities of a state that are separate from the domain in which 'wealth' is created and reproduced" (170). Dieser Transformationsprozeß ermöglichte zudem, "that a revised Natural Law could exert its influence" (162), was schließlich eine positive Smith-Rezeption vorbereitet. Tribe's hervorragende Rekonstruktion aber geht auf Kosten einer zweiten Linie, die eher die staats- und polizeiwissenschaftliche Kontinuität wahrte und an die die spätere Nationalökonomie der 2. Hälfte des 19. Jhdts. anknüpfen konnte. Wohl wird auch hier die staatswirtschaftliche Tendenz modifiziert, aber sie hat eine konstante Geltung, die Tribe an Sartorius z.B. ignoriert. G. Sartorius, einer der besseren Kompilatoren der neuen Smith'schen Ökonomie um die Jahrhundertwende, nimmt in seinen „Abhandlungen“ (1806) einen kritischen Abstand ein, der sich zum einen auf die (Arbeits-)Werttheorie, zum anderen auf die Staatszwecke bezieht. Den ersten Aspekt der sartorius'schen Smith-Kritik nimmt Tribe wahr (167), den zweiten nicht (wohl aber wiederum in einem vorgängigen Artikel: K. Tribe, Cameralism and the Science of Government, S. 263 ff. in: *The Journal of Modern History*, 56, 1984, S. 280, wo er allerdings auch nur Inkonsistenzen Sartorius' mit Smith's Intentionen notiert). Die Betonung der Staatskompetenz in Wirtschaftsfragen der obersten Gewalt im Staate zur Beförderung des „National=Reichthums“ gegen Smith wieder einführt, ist zum einen Ausdruck einer Tendenz, die viele deutsche Smithianer betrieben (J. Grünfeld (1913), H. Graul (1928), neuestens H. Winkel und K.-H. Schmidt in: *Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie*, Hrsg. H. Scherf, Berlin, Bd. V 1986 und Bd. VI 1988), zum anderen Ausdruck einer weiteren Tendenz, die staats-rechtliche Gewährleistungsfunktion allgemeiner Wohlfahrt neu zu manifestieren. Die von Tribe konstatierte Separation der bürgerlichen Gesellschaft vom Staat wird in der deutschen Ökonomie unter der 'very german' Bedingung vollzogen, die allgemeine Staatsraison zu wahren, d.h. die Verfolgung privater Erwerbszwecke letztendlich in Einklang mit der Staatspflicht zu halten. Sartorius' Ausführungen S. 210 sind einer öffentlich-rechtlich formulierten Pareto-Regel ähnlich; sie dienen hier nur als ein Beispiel, um Tribe's überzeugender Darlegung die Frage nachzulegen, wieso die staatswirtschaftliche Tendenz, wenn auch durch die Position der englischen „Klassik“ modifiziert, der deutschen Ökonomie so erhalten blieb. Für den frühen K. H. Rau belegt Tribe diese Tendenz selber: "Having accepted the theoretical force of

the Physiocratic/Smithian critique of guild organization, he identifies the Utopian aspects of this regime of commercial liberty, and proposes instead that the government should intervene to regulate economic activity. Government and society are clearly separate for Rau; but equality and justice require, that the government should not only maintain peace and order, but also regulate and administer the conditions of production and distribution" (187f.). Einerseits inauguriert diese staatswirtschaftliche Komponente, die die individuellen Erwerbsstreben fördern und nicht hemmen soll, eine völlig neue Definition der Staatszwecke, ist aber zugleich, auf diesem neuen Niveau, eine Fortsetzung der alten Polizey-Ökonomie. Für Rau und Roscher (chap. 9 und 10) versagt sich Tribe aber die weitere Untersuchung der Staatstendenz, um an der rudimentären Allokationskonzeption (allgemeine Markttheorie der Bedürfnis-Befriedigung; satisfaction of needs) das Defizit zur in diesen Fragen avancierteren englischen Ökonomie zu erinnern, das die Deutschen bei einer deskriptiven Methode stehenlasse (208f.), während die Engländer längst "the debate about the overall distribution of the product within the economy" (197) führten. Das sind Fakten, aber warum bleibt die „Nationalökonomie“ bei ihrer Suche nach einer Theorie der Staatsallokation? Indem K. H. Rau die von Kant inspirierte Einteilung der späten Cameralisten in reine und angewandte Staatswirtschaft in seiner Gliederung von „Volkswirtschaftstheorie“ und „Volkswirtschaftspflege“ für das 19. Jhdt. kanonisiert, bleibt die Ambiguität zwischen der smith'schen Theorie reiner Marktallokation und einer deutschen Staatswirtschaftskonzeption, wenn auch scheinbar, auf methodisch verschiedene Ebenen verteilt, problemlos, aber doch mit der Schwierigkeit verhaftet, eine allgemeine Allokationstheorie zu finden. K. Tribe macht hierzu verschiedentlich Anmerkungen, die die weitere Forschung aufnehmen wird, um zu erhellen, worin die deutsche Vision einer staatswirtschaftlichen Industrialisierungsentwicklung von der englischen eines "natural growth" substantiell sich unterschied.

K. Tribe's hervorragende, aber spezifisch akzentuierte Analysen verdienen natürlich eine eingehendere Würdigung und Auseinandersetzung als die hier vorgetragenen Annotationen, die nur den begrenzten Auftrag einer Rezension erfüllen. Seine Ausführungen erlauben neue, systematische Einblicke in die Cameralistik und in den langsamen Vollzug der Smith-Rezeption, nicht aber in die Reprise der Staatstendenz in der „Nationalökonomie“. Hier werden, entgegen Tribe's berechtigter, aber womöglich etwas monolinerer Interpretation der Reduktion der Staatswirtschaft auf die öffentlichen Angelegenheiten, die staatsrechtsphilosophischen Impulse Fichtes, Hegels, Steins, Ahrens', Mohls, Stahls, Krauses und Röders für die weitere Entwicklung der Nationalökonomie des 19. Jhdts. noch genauer zu würdigen sein. Das war aber nicht mehr Tribe's Intention, der mit W. Roschers Einführung der historischen Methode in die ökonomische Wissenschaft (chap.10) endet. Die Darstellung von Roschers Konzept der Wirtschaftstheorie als Untersuchung der "laws of development of the economy" (206) ist zu wenig ausgebaut, um entscheidend Neues mitzuteilen; es dient eher dazu, das bereits zitierte Resumée zu stützen, daß die 19. Jhdt.-Version der deutschen Nationalökonomie "was largely descriptive, and unreceptive to the more theoretical preoccupations of political economy, with its concern for value, price, and distribution" (209) – war nicht aber das Unterfangen der „historischen“ Schule ein, wenn auch letztlich gescheiterter, Versuch, eine kohärente Theorie der um die kulturellen inputs erweiterten allgemeinen und dynamischen Allokationstheorie zu entwickeln?

Es ist K. Tribe's außer Frage stehendes Verdienst, der Theoriegeschichte der deutschen Ökonomie wieder zu einem Fragekomplex verhelfen zu haben, an dem die Forschung neue Orientierung gewinnen kann. Verdienstvoll wäre es deshalb, ihn sobald wie möglich in einer deutschen Ausgabe zu edieren.

B. P. Priddat, Hamburg