

BUCHBESPRECHUNGEN

Giersch, Herbert (Ed.): Free Trade in the World Economy. Towards an Opening of Markets, Symposium 1986. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1987. VI, 624 S. Brosch. DM 90,-, Ln. DM 110,-.

1. Vor allem zwei Tatbestände wecken das Interesse an diesem Symposium, das mit zahlreichen Experten aus Wissenschaft und internationalen Organisationen ausgezeichnet besetzt war:

- das verbreitete Gefühl, daß nach der Öffnung der Weltmärkte in den 50er und 60er Jahren die 70er und 80er Jahre eher durch zunehmenden Protektionismus als durch neue Liberalisierungsbemühungen gekennzeichnet schienen;
- der bevorstehende Übergang der Europäischen Gemeinschaft zu einem Binnenmarkt, der vor allem bei den Dienstleistungen noch Spielraum für Liberalisierungsmaßnahmen enthält.

Nach Referaten über die Gründe begrenzter Liberalisierungsanstrengungen (*M. Cordon*), deren Wandel im historischen Wechsel von Prosperität und Depression (*W. Fischer*) und der besonderen Stellung der Entwicklungsländer im Protektionsabbau (*Finger / Olechowski*) wenden sich *J. Riedel* (USA), *B. Balassa* (Japan) und *Klepper / Weiss / Witteler* (Bundesrepublik Deutschland) der Protektion in wichtigen Industrieländern zu. Teil III befaßt sich mit dem Zusammenhang zwischen Handelsliberalisierung und wirtschaftlicher Entwicklung, Teil IV mit der besonders in den USA geführten Diskussion über strategische Gesichtspunkte – bzw. besser strategische Sektoren, die nur scheinbar neue Argumente zugunsten begrenzter Protektion liefern; Teil V schließlich diskutiert die Vervollständigung des Gemeinsamen Marktes und seine Öffnung nach außen; in den beiden letzten Teilen befassen sich *F. Wolter*, *R. E. Baldwin* und *J. Waelbroeck* nochmals generell mit den Chancen weiterer Liberalisierungen.

2. *W. M. Cordon* läßt zunächst die traditionellen Argumente zugunsten protektionistischer Maßnahmen Revue passieren, die alle partialanalytisch bzw. (terms of trade-Argument) nationalstaatlich und nicht kosmopolitisch orientiert sind. Ökonomen begehen oft den Fehler, Freihandel als Norm und Protektion als Abweichung zu betrachten; die politische Wirklichkeit erweist das Gegenteil. Dies führt dazu, daß man sich Gedanken über das richtige ‚timing‘ von Liberalisierungsmaßnahmen machen sollte, graduelle und gegenseitig abgestimmte Schritte sind hierbei abrupten einseitigen Maßnahmen vorzuziehen, zumal hierdurch die Liberalisierung gefährdende Wechselkursschwankungen vermieden werden können.

W. Fischer sieht in der Zeit seit Beginn der industriellen Revolution gewisse Schwankungen in den Liberalisierungsbemühungen (die freilich nicht so deutlich wie Konjunkturschwankungen zu beobachten sind): gleichwohl ist die Verbindung zwischen wirtschaftlichem Rückgang und Protektion (1815, 1875, 1929) zwecks Vermeidung einer stärkeren Protektion eindeutiger nachzuweisen als der Zusammenhang zwischen Aufschwung und Liberalisierung (1850, 1860, 1934). Der Wandel zur parlamentarischen Demokratie kann den Protektionismus fördern, falls ihn Regierungen als Verhandlungsobjekt gegenüber Interessengruppen verwenden (Deutschland und

Frankreich nach 1870); daß die parlamentarische Demokratie jedoch auch Liberalisierungsbemühungen fördern kann, zeigt die Ära Roosevelt (S. 29).

Finger und *Olechowski* weisen darauf hin, daß Entwicklungsländer durch selektive protektionistische Maßnahmen anderer gegen ihre Exporte und eigener zu Lasten ihrer Importe doppelt geschädigt werden. *Michalski* kritisiert in seinem Diskussionsbeitrag, daß die Autoren zu vordergründig die reinen außenwirtschaftspolitischen Maßnahmen betrachten, die verzerrenden Wirkungen der zunächst binnenwirtschaftlich orientierten Maßnahmen jedoch vernachlässigen.

Gemeinsam ist den Beiträgen dieses ersten Teils, daß sie aufzeigen, wie weit entfernt die meisten Industrie- wie Entwicklungsländer noch von echter Liberalisierung entfernt sind. Die mangelnde Überzeugungskraft des liberalen credo der meisten Ökonomen mag auch darauf beruhen, daß die Wirtschaftstheorie es bisher kaum vermocht hat, dynamische Anpassungsprozesse in ihrer Argumentation auf der Grundlage einer allgemeinen Gleichgewichtsvorstellung zu berücksichtigen.

3. Die USA haben nach dem zweiten Weltkrieg die multilaterale Version einer liberalen Weltwirtschaftsordnung gegen die früher vorherrschenden bilateralen Strategien durchgesetzt. Obwohl nach *J. Riedels* Meinung die EG in stärkerem Maße als die USA für zunehmende protektionistische Strategien verantwortlich zu machen ist, ist den USA anzulasten, daß sie die Unterstützung eines multilateralen Systems aufgegeben haben und eine de facto regional diskriminierende produktorientierte Zollpolitik mit besonderen Bestimmungen für sensitive Produkte betreiben (mit der Konsequenz, daß Importe aus Entwicklungsländern doppelt so hohe Zollschränken wie solche aus Industrieländern überwinden müssen). Letztlich protektionistisch wirkende Begriffe wie „Fair trade“ oder Sonderbestimmungen für strategische Güter mit Skalareffekten weisen in die gleiche Richtung. *Riedel* kritisiert ferner, daß es weniger die Existenz von Interessengruppen selbst als die mangelnde Transparenz ihrer Aktivitäten ist, die die Gefahr eines sich verstärkenden Protektionismus heraufbeschwört. In seinem Korreferat vertritt *G. Fels* die Meinung, daß der Freihandel seit den 70er Jahren nicht mehr als öffentliches Gut zu betrachten ist, und daß v. a. anstelle einer weltweit gültigen Konzeption die Tendenz zur Regionalisierung getreten ist.

B. Balassa zeigt, daß Japan als Außenseiter unter den Industrieländern zu sehen ist, weil es seine Märkte tendenziell nur begrenzt Importen aus Industrie- und Entwicklungsländern öffnet. Diese Tatsache ist weniger besonderen nationalen Eigenheiten als einer streng protektionistischen Politik zuzuschreiben, die sich seltener in Zöllen als in unterschiedlichen sonstigen Handelshemmnissen einschließlich der Subventionierung heimischer Sektoren wie der weit unter der weltwirtschaftlichen Effizienz arbeitenden Landwirtschaft äußert¹.

Klepper / Weiss / Witteler erklären die Geschichte der Protektion in Deutschland aus einem Zusammenspiel ökonomischer, politischer und ideologischer Faktoren. Obwohl die Bundesrepublik alles in allem eine liberale Politik betrieben hat, werden die geschützten Bereiche (wie Montanindustrie, Schiffbau oder Textilien) Anfang der 80er Jahre noch stärker geschützt als zu Beginn der 70er Jahre, wobei inzwischen Subventionen, Zölle u. ä. Maßnahmen weitgehend verdrängt haben. In seinem Korre-

¹ *Balassa* zeigt, daß generell kein signifikanter Zusammenhang zwischen realem Wechselkurs und „import penetration ratio“ [Importe/(Produktion + Importe – Exporte)] besteht, obwohl ein inverser Zusammenhang vermutet werden könnte. Leider verwendet auch *Balassa* diese „unglückliche“ Abgrenzung; nimmt die Exportquote zu, so kann die „import penetration ratio“ selbst bei sinkendem Quotienten Importe/(Produktion + Importe) steigen, so daß dieser Quotient herangezogen werden sollte, wenn etwas über die Rolle des Importdrucks gesagt werden soll.

ferat kritisiert *H. Hesse*, daß die Autoren von einer stärkeren Selektionswirkung der Protektion in der BRD sprechen, zumal protektionistische Maßnahmen (wie übrigens die meisten wirtschaftspolitischen Maßnahmen, *H. J. Heinemann*) ihrer Natur nach selektiv wirken; außerdem stellt die Weltbank fest, daß die Maßnahmen der Bundesrepublik weniger selektiv als die der meisten anderen Länder wirke (Ausnahmen: Schweden, Norwegen, und bis vor kurzem: USA). Zu Recht wendet sich *Hesse* auch gegen die in Mode gekommene Meinung, protektionistische Maßnahmen weniger ökonomisch zu würdigen als aus dem Blickwinkel der Neuen Politischen Ökonomie, obwohl doch gerade in stark miteinander verflochtenen Volkswirtschaften zu beachten ist, daß Weltmarktbedingungen auch nationale wirtschaftspolitische Maßnahmen stärker beeinflussen als es z. B. nationale Interessenverbände können.

Die Überlegungen dieses Teils finden in dem eher grundsätzlichen Artikel von *R. E. Baldwin* – einem der Väter des politökonomischen Ansatzes in der Theorie der Außenwirtschaftspolitik – „Alternative Liberalization Strategies“ eine Unterstützung: entscheidende Strukturverschiebungen haben die weltwirtschaftliche Bedeutung der USA verringert, damit aber auch deren Interesse an einer multilateralen Lösung. Andere, wie die EG oder Japan sind nicht bereit, in diese Lücke einzutreten, so daß man – auch angesichts der geringen Liberalisierungsbereitschaft der dritten Welt – *Baldwins* Befürchtung (S. 596 ff.) zustimmen muß, daß wir in der absehbaren Zukunft kaum mit ins Gewicht fallender Liberalisierung rechnen dürfen.

4. Die Autoren des Teils III finden, daß nach außen orientierte Entwicklungsländer deutlich bessere Erfolge als solche aufzuweisen haben, die binnenwirtschaftlichen Entwicklungsstrategien den Vorzug gaben. Zu bemängeln sind freilich insbesondere diskriminierende Einfuhrpolitiken entwickelter Länder; hier werden beispielhaft das eindeutig gegen den Geist des GATT verstoßende Multifaserabkommen und die Politik der EG diskutiert. Ausschlaggebend für importkonkurrierende Entwicklungsstrategien dürften zudem Unsicherheiten gewesen sein. Wie *Waelbroeck* im letzten Beitrag des Bandes – der Aspekte der Spieltheorie und insbesondere das Gefangenendilemmaparadox auf die Erklärung der Protektion anwendet – betont (S. 618), waren solche Strategien niemals zum Vorteil der Entwicklungsländer; diese konnten dies jedoch nicht erkennen und stimmten in von Unsicherheit geprägten Verhandlungen letztlich gegen ihre eigenen Interessen.

5. In Teil IV beschäftigt sich *G. Eliasson* mit dem in Amerika viel diskutierten „industrial targeting“, einer neo-Schumpeterianischen Strategie, mittels monopolistischer Vorsprünge Handelsgewinne zu erzielen. Entgegen *G. Eliasson* kommt *R. Portes* in seinem Korreferat zu dem Schluß, daß hier nicht das auf externen Skalenerträgen beruhende Erziehungsargument herangezogen werden könne, da anders als bei diesem hier interne Skalenvorteile vorlägen, die meist keine Protektion rechtfertigen. *St. Magee* diskutiert die US-amerikanische Protektion im Rahmen eines politökonomischen Prozesses, kommt allerdings zu dem Ergebnis, daß es letztlich doch eher ökonomische als politische Erklärungen sind, die den amerikanischen Protektionismus bestimmten (vgl. auch Ziffer 3 dieser Rezension).

Von besonderem Interesse ist der Artikel von *P. Bernholz*, der den Zusammenhang zwischen Wechselkursunter- und -überbewertungen und dem Grad des Protektionismus diskutiert. Wie schon *Cordon* sieht auch *Bernholz* in Wechselkursfluktuationen protektionistische Gefahren. Die hierfür verantwortliche diskretionäre Geldpolitik ist langfristig inkonsistent mit freiem Handel und unbeschränkten Kapitalbewegungen. Nur eine regelgebundene internationale Währungsordnung erscheint mit weitgehender Liberalisierung vereinbar. *Glismann* hält diese Befürchtungen für nicht überzeugend, da unsere existierende Währungsordnung durchaus längerfristige Liberali-

sierungen zuließ. Dieses Gegenargument ist freilich seinerseits problematisch, da andere Liberalisierungsimpulse in der Vergangenheit so stark gewesen sein mögen, um Liberalisierung trotz eines „falschen“ Währungssystems zu erlauben, während dies in der Zukunft nicht zu erwarten ist.

6. Teil V enthält Beiträge zur Liberalisierung der Gütermärkte (*J. Pelkmans*), des Handels mit Dienstleistungen (*B. Hindley*), der Finanzmärkte (*M. Monti*) und zur besonderen Rolle des Gemeinsamen Agrarmarktes (*U. Köster*) innerhalb der Europäischen Gemeinschaft. *Pelkmans* weist auf nationale Beharrungstendenzen in der EG hin, die nur eine Schritt für Schritt-Integration zuläßt, in welcher insbesondere binnenwirtschaftliche Interventionen stets Stolpersteine sein können.

Hindley und sein Korreferent *E. J. Horn* zeigen, daß Integrationsbemühungen im Bereich der Dienstleistungen besonders schwierig sein dürften. Dieser „unsichtbare Handel“ ist zwar i.d.R. nicht von Zöllen o.ä. Abgaben belastet, andererseits sind nationalstaatliche Restriktionen schwer kontrollierbar und deshalb weit verbreitet. Die EG-Verträge enthalten wenig klare Bestimmungen zum Handel mit Dienstleistungen, so daß hier vor allem dem Europäischen Gerichtshof eine wichtige Funktion zukommt.

Der Europäische Binnenmarkt setzt eine bessere Integration der Finanzmärkte voraus. Hiermit befassen sich *Monti* und sein Korreferent *J. Walter*. Obgleich einige EG-Mitglieder (wie die Bundesrepublik Deutschland, die Benelux-Länder, Großbritannien und Dänemark) internationale Kapitalbewegungen generell liberalisiert haben, ist auch hier der Wettbewerb zwischen Finanzinstitutionen verschiedener Länder verbesserungsbedürftig, was neben der Anpassung unterschiedlicher Regulierungsbestimmungen insbesondere auch steuerliche Gleichbehandlung verlangt.

Der EG-Agrarmarkt leidet nach der Meinung *Koesters* insbesondere daran, daß der Binnenmarkt völlig von Änderungen auf den Weltmärkten getrennt ist. Durch ihre irrationale Vorratspolitik schafft die EG Unsicherheiten auf den Weltmärkten und verstärkt den Protektionismus. Einheitliche Zollsätze und der Verzicht auf die Glättung der Weltmarktpreisschwankungen kämen nicht nur der Weltwirtschaft insgesamt, sondern auch den Einkommen der Landwirte in der Bundesrepublik zugute. Wie *Cordon* empfiehlt auch *Koester*, einer graduellen Liberalisierung den Vorrang vor einstufigen Maßnahmen zu geben.

7. In Teil VI ist neben dem schon erwähnten Beitrag von *R. E. Baldwin* der Artikel von *F. Wolter* zu nennen, der sich mit der Rolle des GATT im Liberalisierungsprozeß befaßt. *Wolter* kritisiert, daß sich die GATT-Mitglieder in ihren nationalstaatlichen Wirtschaftspolitiken selten vom Geist des GATT leiten ließen, sondern im Gegenteil Partikularinteressen (auch auf dem Gebiet der Außenpolitik) zum Anlaß nahmen, offen oder auf Umwegen gegen die Liberalisierungsbemühungen zu verstoßen. Völlig ungenügend sind Dienstleistungen im GATT geregelt; soweit man den unzureichenden Statistiken vertrauen kann, ist ihr Anteil am Welthandelsvolumen konstant bei etwa 20 Prozent. Bedenkt man, daß Dienstleistungen einen weit größeren Anteil am Weltsozialprodukt ausmachen und daß dieser Anteil ständig steigt, scheint ein großer Spielraum in der Liberalisierung gerade des Dienstleistungshandels zu bestehen. Hiermit wird die Position von *B. Hindley* und *E. J. Horn* bekräftigt.

Bekanntlich ist die gegenwärtige GATT-Runde v.a. auch der Liberalisierung des Dienstleistungshandels gewidmet. Ob hier angesichts der restriktiven Position der Entwicklungsländer Erfolge zu erwarten sind, ist eher skeptisch zu beurteilen.

8. Zusammenfassend ist festzuhalten, daß der vorliegende Sammelband eine Fülle von Informationen und Gedanken zum weltweiten Protektionismus und den gleich-

wohl starken Liberalisierungsanstrengungen enthält (auch wenn nicht alle Beiträge so zu überzeugen vermögen wie beispielsweise die von Cordon, Balassa oder Bernholz). Selbst wenn man nicht davon überzeugt ist, daß trotz des Anwachsens nicht tarifärer Handelshemmnisse die Protektion insgesamt zugenommen hat (schließlich sind viele dieser Maßnahmen als Substitut weggefallener Zölle anzusehen), ist der Befürchtung von *Herbert Giersch* im Vorwort zu diesem Band zuzustimmen, daß protektionistische Politiken Unsicherheiten vergrößern und das weltwirtschaftliche Wachstum belasten. Die Schaffung eines Europäischen Binnenmarktes ist gefährdet, falls nicht der Handel mit Dienstleistungen – vor allem auch mit Finanzdienstleistungen – stärker liberalisiert wird, d. h. vor allem Marktzugangsbeschränkungen für ausländische Unternehmen abgebaut werden und die Agrarmarktpolitik nicht ihre Instabilitäten fördernde Politik aufgibt. Eine zufriedenstellende Welthandelsordnung wird ohne Verbesserungen innerhalb der Weltwährungsordnung nicht erreicht werden können. Auf diese Gefahren nachdrücklich hingewiesen zu haben, ist das Verdienst des Symposiums, dem dieser Band zu verdanken ist.

H.-J. Heinemann, Hannover

Enderle, Georges: Sicherung des Existenzminimums im nationalen und internationalen Kontext. Eine wirtschaftsethische Studie (St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, Bd. 1). Verlag Paul Haupt, Bern - Stuttgart 1987. 232 S. Kart. DM 47,-.

Die Ausführungen folgen, gemessen an dem der Arbeit zugrunde liegenden Verständnis von Wirtschaftsethik, einem klaren systematischen Aufbau: Der Analyse der Armut (Teil I) wird das moralische Recht jedes einzelnen auf die Sicherung des Existenzminimums einschließlich des Rechts auf Arbeit entgegengehalten, das ausführlich begründet wird (Teil II), und schließlich werden Schlußfolgerungen in der Form eines „Leitbilds“ für die Gesetzgebung und Politik der Schweiz abgeleitet (Teil III).

In der Einführung (Kapitel 1) geht der Verfasser aus von dem außerordentlichen Grad der Betroffenheit des einzelnen durch Armut, die er bewußt mit der Folter in einem Atemzug nennt, und er hebt gleich zu Beginn den systematisch zentralen Aspekt der gesellschaftlichen Bedingtheit, der „gesellschaftlichen Vernetztheit“, der Armut hervor.

Der Teil I beschäftigt sich mit der begrifflichen Explikation der Armut, mit der Identifikation von Armut anhand geeigneter Indikatoren, der phänomenologischen Analyse der Armut (Kapitel 2 - 4), der Deskription der Armut und Armutsbekämpfung in der Schweiz (Kapitel 4 - 7) sowie der Darstellung der Grundzüge des Konzepts der Armutsbekämpfung im Lomé-III-Abkommen von 1984 zwischen der EG und den AKP-Staaten (Kapitel 8).

In diesem fast 130 Seiten langen Teil verdienen hervorgehoben zu werden: die Sorgfalt, mit der die Maßgrößen entwickelt werden, die gleichzeitige Verwendung mehrerer Maßgrößen, um differenziertere Aussagen zu erhalten – so das Armutsmaß von A. Sen, das außer der Zahl der Personen, die als arm gelten, auch den Abstand zum Existenzminimum und das Verteilungsprofil unter den Armen berücksichtigt –, die Aufbereitung des letzten für die Schweiz verfügbaren Datenmaterials aus dem Jahre 1976 unter verschiedenen Gesichtspunkten, die illustrative, bis in Modellberechnungen gehende Darstellung der einschlägigen Teile der schweizerischen Sozialgesetzgebung sowie die Unterstützung der Argumentation durch zahlreiche Tabellen und graphische Darstellungen.

Als „arm“ werden in Übereinstimmung mit der Definition des Internationalen Arbeitsamtes (ILO) die Personen qualifiziert, die über weniger als „die Hälfte des

netto verfügbaren Einkommens pro Konsumenteneinheit“ verfügen (30, im Original kursiv). Ebenfalls unter Berufung auf das ILO werden zu den „Grundbedürfnissen“ auch die Möglichkeit der elementaren Teilnahme am gesellschaftlichen Leben, eine „angemessen entlohnte Arbeit“ sowie die Befriedigung immaterieller Bedürfnisse gezählt (23). Das propagierte „Recht auf Arbeit“ setzt die „Fähigkeit“ zur Arbeit voraus, womit ausdrücklich subjektive Faktoren wie die Gesundheit z. B. und objektive Faktoren wie das Vorhandensein einer ausreichenden Zahl von Arbeitsplätzen gemeint sind (vgl. 42).

Das Lomé-III-Abkommen wird wegen seiner ausgesprochen ethischen Zielsetzung als vom Ansatz her positiv eingestuft, wenn auch bemängelt wird, daß es nicht auf die Armutsproblematik zentriert ist und daß die internen Strukturen der AKP-Staaten ausgeblendet bleiben.

Nach Ablehnung des Sozialdarwinismus und der „Theorie des Selbstinteresses“, die – in verschiedener Weise – die Armut rechtfertigen (Kapitel 9), unternimmt der Verfasser den Versuch, die Sicherung des Existenzminimums einschließlich des Rechts auf Arbeit als moralisches Recht jedes einzelnen Menschen, das aus seinem Menschsein als solchem folgt, zu rechtfertigen. Dazu dienen ihm sprachanalytische und logische Überlegungen unter den Stichworten „Subjekt des Anspruchs“, „Objekt des Anspruchs“, „Adressat des Anspruchs“, „Natur des Anspruchs“ und „Rechtfertigung des Anspruchs“ (153 ff.) sowie die Analyse dessen, was ein „moralisches Recht“ ist. Er schließt sich hier an Überlegungen aus der jüngsten Ethik-Diskussion (A. Buchanan, A. Gewirth, L. Lomasky und H. Shue) sowie an ältere Überlegungen zum Verständnis von „Person“ und „Subsidiarität“ an. Die Betonung des Finalprinzips, die Rechtfertigung des moralischen Rechts auf die Sicherung des Existenzminimums sowie die strikte Universalität dieses Rechts stehen im Zentrum: Das moralische Recht aller Menschen auf die Sicherung des Existenzminimums folgt aus dem Personsein jedes einzelnen.

Diese Analysen in Kapitel 10 sind sehr dicht und für Leser, die mit der Argumentationsweise der modernen Ethik nicht vertraut sind, auch schwierig, sie bleiben allerdings i. d. R. nachvollziehbar. Hervorzuheben ist, daß Vorschläge zu einer „Entkopplung von Grundeinkommen und Arbeit“ (196, kursiv) überzeugend abgelehnt und stattdessen auf die Pflicht zur eigenen Existenzsicherung hingewiesen wird, die allerdings das Recht auf Arbeit notwendig voraussetzt. Der Befürchtung, mit der Forderung nach „sozialen Grundrechten“ werde ein abstraktes Postulat gesetzt, das zu unsinnigen ökonomischen Konsequenzen führt, trägt der Verfasser durchaus in gewissem Maß und in bezeichnender Weise Rechnung: Das Recht auf die Sicherung des Existenzminimums einschließlich des Rechts auf Arbeit läßt er absolut unangetastet, er differenziert hinsichtlich der Reihenfolge, in der die Partner dieses Anspruchs herangezogen werden. Der Anspruch richtet sich zunächst an den einzelnen selbst und an seinen Ehepartner, und später wird vor allem nach dem unterschiedlichen Grad der „Vernetztheit“ (z. B. Schweiz – Äthiopien) und nach der Leistungsfähigkeit unterschieden. So werden die größten Ungereimtheiten, die ansonsten aus „sozialen Grundrechten“ abgeleitet werden könnten, vermieden.

Im Teil III (Kapitel 11) macht der Verfasser Vorschläge zur Verbesserung der Strategie der Armutsbekämpfung in der Schweiz; in Teil I hatte er für die Schweiz einen Anteil von 4,7% Arme (nach dem ILO-Maß) im Jahr 1976 errechnet (77). Für 1988 dürfte die Summe der zusätzlichen Sozialausgaben in der Schweiz – um eine Vorstellung der Größenordnung zu vermitteln – rund 2 Mrd. Schweizer Franken ausmachen (vgl. 107 i. V. m. 218).

Die Arbeit verkörpert in geradezu idealtypischer Weise ein bestimmtes Verständnis von Wirtschaftsethik. Insofern die Diskussion um ein angemessenes Paradigma von

Wirtschaftsethik gegenwärtig von allgemeinem Interesse ist, will ich mich allein mit dieser Problematik genauer beschäftigen.

Der Verfasser versteht Wirtschaftsethik programmatisch als „angewandte Ethik“ (48, 161, 225), man kann daher vom Anwendungsparadigma sprechen. Im Hintergrund steht offenbar ein bestimmtes, m. E. verkürzt interpretiertes, Verständnis von Rechtsprechung, nach dem (I) Tatbestände (II) unter eine gesetzliche Norm subsumiert werden und (III) aus einer Abweichung die entsprechenden Folgerungen gezogen werden. Die ethische Norm, das soziale Grundrecht auf Sicherung des Existenzminimums, wird auf den Tatbestand der Armut, mit dem sich traditionell die Ökonomik befaßt, ‚angewandt‘. Die Norm wird – nicht zufällig, sondern programmatisch – ohne Rücksicht und ohne Rückgriff auf die Ökonomik, aus „rein ethischen Überlegungen ohne Berücksichtigung der konkreten Situation“ (207), entwickelt. Dieses deutlich erkennbare Bemühen führt so weit, daß der Versuch der verschiedenen denkbaren Anspruchspartner, die Außenseiterposition einzunehmen, nicht etwa mit dem ökonomischen Terminus „Free-rider-Verhalten“, sondern mit der Bezeichnung „Schwarz-Peter-Spiel“ (208, 210) belegt wird. Das moralische Recht auf die Sicherung des Existenzminimums wird vom einzelnen her, aus seinem Personsein her, entwickelt, und es ist in dem Sinn absolut, daß es keinerlei trade-off, etwa mit politischen Zielen, unterworfen werden darf: Ihm kommt „höchste Priorität“ zu (210, kursiv; vgl. 194, 212, 216f., 224). Der Teil II enthält daher – in diesem Verständnis von Wirtschaftsethik nur konsequent – rein philosophische Überlegungen, und zwar ethische Überlegungen, genauer individualethische: Das moralische Recht wird am Individuum – und an seinen Qualitäten allein – festgemacht.

Dies hat Konsequenzen für die Art der ökonomischen Analysen und das darin sich manifestierende Verständnis von Ökonomik im Teil I. Die Ökonomik wird rein instrumentell verwendet. Es handelt sich um reine Tatbestandsanalysen, wobei zentral phänomenologische Armutsanalysen, sozialwissenschaftliche Deskription und statistische Methoden Verwendung finden. Unter dem Stichwort „Armutserklärung“ (37) wird die Explikation dessen verstanden, was man unter „Armut“ begrifflich zu verstehen hat, keineswegs aber wird eine Analyse der Ursachen der Armut vorgelegt. Die „höchste Priorität“ des Rechts auf die Sicherung des Existenzminimums läßt – im Zusammenhang mit dem Finalprinzip – jede derartige Ursachenanalyse irrelevant werden: Sie kommt daher überhaupt nicht vor. Analoges begegnet beim Therapievor-schlag in Teil III: Der Gedanke, daß eine gute Wirtschaftspolitik die beste Sozialpolitik ist, wird überhaupt nicht erwähnt. Dies hat einen systematischen Grund: Ein ethisch gerechtfertigter starker Rechtsanspruch des einzelnen muß quasi unmittelbar, durch Transfers nämlich, erfüllt werden. Die Diskussion der Anreize, die von „sozialen Grundrechten“ ausgehen, wird nicht geführt, das Wort „Anreize“ steht immer in Anführungszeichen (43, 48, 58, 189), und „Kosten“ sind in diesem Zusammenhang immer nur „Ausgaben“ und nicht Opportunitätskosten.

Dieses hier nur holzschnittartig dargestellte Verständnis des Verhältnisses von Moral und Ökonomie, von Ethik und Ökonomik, scheint zumindest im deutschen Sprachraum weit verbreitet zu sein; der Rezensent hat sich zu den verschiedenen Positionen an anderer Stelle geäußert (Philosophie und Ökonomik. Bemerkungen zur Interdisziplinarität, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 7, 1988, 97 - 126). Die überragende Dignität der Moral verbietet nach diesem Verständnis, ökonomische Kosten-Nutzen-Analysen bei der Begründung und inhaltlichen Ausgestaltung grundlegender moralischer Normen zu berücksichtigen.

Im Zentrum der gegenwärtigen Diskussion um ein angemessenes Paradigma von Wirtschaftsethik steht die Frage, ob das Anwendungsparadigma fruchtbar ist. Ein

alternatives Paradigma versucht, in ökonomischen Überlegungen einen Beitrag zur Grundlegung der Ethik zu sehen. Fluchtpunkt dieser Bemühungen ist, moralische Normen ökonomisch zu rekonstruieren – also nicht: auf ökonomische Kalkulationen zu reduzieren. Ethik und Ökonomik rücken in diesem Ansatz viel näher zusammen, und sie können wechselseitig voneinander lernen. Dazu ist erforderlich, an neuere Theorieentwicklungen in der Ökonomik anzuknüpfen. So begreift J. M. Buchanan Moral als ein öffentliches Gut, und dieser Ansatz ermöglicht eine Reihe neuer Einsichten sowie Möglichkeiten einer fruchtbaren interdisziplinären Zusammenarbeit.

Dieser Ansatz kann auf eine ehrwürdige Tradition zurückblicken: „Du sollst deinen Vater und deine Mutter ehren, auf daß du lange lebest in dem Lande, das dir der Herr, dein Gott, geben wird.“ (Ex 20, 12) Es handelt sich hier ersichtlich um eine Formulierung dessen, was man heute den „Generationenvertrag“ nennt. Bei dieser Formulierung ist die Trennung von Ethik und Ökonomik schon in der Begründung der Norm – nicht in der ‚Anwendung‘ – nicht mehr möglich. Nach diesem Ansatz wird die Ethik grundsätzlich ökonomisch rekonstruierbar. Die Frage, was denn dann noch von der „Moral“ bleibe, läßt sich folgendermaßen beantworten: Das Leben des einzelnen ist so in die Gesellschaft verstrickt, daß Abhängigkeiten und Verletzbarkeiten entstehen; diese sind – systematisch gesehen – reziprok, aber sie fallen im Zeitverlauf asymmetrisch an, und die Moral soll die – punktuell vorteilhafte – Ausnutzung dieser asymmetrisch auftretenden Verletzbarkeiten vermeiden helfen, wie das soeben zitierte 4. Gebot des Dekalogs schön erkennen läßt.

Von diesem Ansatz her läßt sich die Kritik an dem der Arbeit von G. Enderle zugrunde liegenden Konzept dahin zusammenfassen, daß sie von der gesellschaftlichen Vernetztheit der Armut ausgeht, die Forderung der Überwindung der Armut aber in einer Analyse der „Person“ des einzelnen begründet sein läßt, ohne die ökonomischen Bedingungen auch nur zu erwähnen. Die Bedeutung der Arbeit in der Diskussion um das angemessene Verständnis von Wirtschaftsethik sieht der Rezensent darin, daß sie den einen Ansatz in idealtypischer Weise verkörpert und so den Leser zu theoretischer Auseinandersetzung zwingt. Dies wird erleichtert durch die konzise Argumentation, mit der Enderle seine Überlegungen vorträgt.

K. Homann, Witten/Herdecke

James, Harold: *The German Slump. Politics and Economics 1924 - 1936*. Clarendon Press, Oxford 1986. 469 S. £ 30,-.

Harold James' Analyse der politischen Ökonomie der Weltwirtschaftskrise in Deutschland setzt 1924, also nach der Stabilisierung der großen Inflation der frühen zwanziger Jahre ein und endet 1936 mit der Wiederherstellung der Vollbeschäftigung unter dem NS-Regime. Dieser zeitliche Rahmen entspricht nicht nur dem Bedürfnis, die Vorgeschichte der Krise in die Untersuchung mit einzubeziehen und einen Ausblick auf die Zeit danach zu nehmen. Hinter der Periodisierung des Autors steht vielmehr ein Interpretationsansatz, der die Jahre der relativen Prosperität der Weimarer Republik ebenso umfaßt wie das „Wirtschaftswunder“ der dreißiger Jahre, wenn es darum geht, die besondere Dimension der Weltwirtschaftskrise in Deutschland zu ergründen. In der am Ende der siebziger Jahre in der westdeutschen Geschichtswissenschaft ausgebrochenen Kontroverse um „Zwangslagen und Handlungsspielräume“ in der Krisenpolitik der frühen dreißiger Jahre steht James damit auf der Seite derjenigen, die den in den zwanziger Jahren entstandenen „Zwangslagen“ der deutschen Wirtschaft entscheidende Bedeutung für deren spezifische Reaktion auf die Krise beimessen und dementsprechend die „Handlungsspielräume“ deutscher Kri-

senpolitik in der Ära Brüning relativ gering einschätzen. Der Autor folgt diesem Konzept, indem er das Schwergewicht seiner Arbeit auf die Zeit vor dem „eigentlichen“ Krisenausbruch im Jahre 1929 legt und bemüht ist, Wirtschaft und Politik der Weimarer Republik in einem Guß darzustellen.

Diese Darstellung ist einerseits recht elementar, weil offensichtlich am Kenntnisstand des englisch-sprachigen Lesers orientiert. Schließlich handelt es sich um die erste Gesamtdarstellung zu diesem Thema in englischer Sprache überhaupt. Andererseits ist der Arbeit aber auch anzumerken, daß ihr Autor zu den besten Kennern der deutschen Wirtschaftsgeschichte der Zwischenkriegszeit zählt und sein Buch auf dem neuesten Stand der Forschung geschrieben ist, zu dem er selber nicht unwesentlich beigetragen hat. Harold James, der zur Zeit in Princeton lehrt, konnte nicht zuletzt eigene Forschungsergebnisse zur Bankengeschichte der zwanziger und dreißiger Jahre in seine Gesamtdarstellung aufnehmen und damit auch neue Quellen zum Verständnis der Ursachen der deutschen Krise vorstellen. Darüber hinaus ist es keine Übertreibung zu sagen, daß mit James' Arbeit die bisher gründlichste auf archivalischen Quellen begründete Studie zur Weltwirtschaftskrise in Deutschland vorliegt.

Nach einem Überblick über die politische Entwicklung in der Weimarer Republik analysiert Verf. in sieben Kapiteln den wirtschaftlichen und politischen Hintergrund der deutschen Krise, ehe er abschließend den Zusammenhang zwischen Krisenüberwindung und NS-Wirtschaftspolitik diskutiert. Der Zustand des öffentlichen Finanzwesens, stagnierende und retardierende Wirkungen der Industriestruktur, die Konsequenzen unternehmerischer Verbandspolitik, die Folgen der Entwicklung der Real-löhne auf die Investitionsneigung der Unternehmer, die Spezifika der deutschen Agrarkrise, der Bankenzusammenbruch von 1931 und schließlich die Rolle der Wirtschaftswissenschaft bei der Suche nach einer adäquaten Antwort auf die wirtschaftliche Herausforderung werden für den Verf. zu Facetten einer Katastrophe, für deren Ausmaß es seinem Urteil nach spezifisch deutsche Ursachen gibt, die im „Bauplan“ der Weimarer Wirtschaft angelegt waren.

Ein Hauptproblem sieht er im außerordentlich hohen Organisationsgrad der deutschen Industrie, der Preisflexibilität erschwert und statt dessen eine Strategie der Mengenanpassung an die sinkende Nachfrage nahelegt. Als Folge stiegen die Kosten neuer Investitionen in prohibitive Höhen. Ähnliches gilt für die Landwirtschaft. Die politische Machtstellung der ostelbischen Getreidebetriebe verhinderte eine Anpassung über die Agrarpreise und reduzierte in prozyklischer Weise die Kaufkraft der Massen. Hinzu kommt eine Entwicklung der Reallöhne, die sowohl im Verhältnis zur Produktivität wie auch im Vergleich zur Lohnentwicklung im Ausland in den zwanziger Jahren stark gestiegen sind. Im Ergebnis schwächte dies den Export, förderte über den Einkommenseffekt die Einfuhr und brachte über diese Scherentwicklung am Ende der zwanziger Jahre die Handelsbilanz in Schieflage. Darüber hinaus sanken die Gewinne und damit die Investitionsneigung der Unternehmer. Ähnliche Belastungen sieht James in der Höhe der Steuern und Sozialabgaben, die nicht nur deutschen Unternehmern die Lust am Investieren verdarben. Auch potentiellen amerikanischen Gläubigern war der Weimarer Wohlfahrtsstaat suspekt und schmälerte am Ende der zwanziger Jahre ihr Engagement am deutschen Kapitalmarkt. In der ungelösten Reparationsfrage sieht der Verf. ebenfalls einen beachtlichen Störfaktor. Ihren wirtschaftlichen Folgen mißt er mehr Bedeutung bei als die vor allem die politische und psychologische Belastung betonende Spezialliteratur. Immerhin erreichten die Zahlungen am Ende der zwanziger Jahre für kurze Zeit eine Größenordnung von 3 vH des deutschen Brutto-Sozialprodukts oder von 7 vH des Steueraufkommens. Negative Folgen für die Investitionsneigung schließt er deshalb ebensowenig aus wie eine Verengung des außenhandelspolitischen Spielraums als Folge des Transferproblems.

Hinter diesen Risiken der deutschen Wirtschaftsentwicklung sucht der Verf. nach Erklärungen für das Verhalten der beteiligten Wirtschaftssubjekte. Es geht ihm also auch um eine Soziologie der Wirtschaftskrise. Mit diesem Ansatz will er nicht nur den Ursachen der Krise nachgehen, sondern auch die spezifischen Reaktionen auf die wirtschaftliche Herausforderung in Deutschland besser verstehen.

Er stützt sich dabei – nicht immer explizit – auf Mancur Olsons Logik des kollektiven Handelns (1965) und deren Anwendung auf Fragen der Wirtschafts- und Dogmengeschichte (*The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, 1982). James sieht in der Wirtschaft der Weimarer Republik und im Verhalten ihrer Subjekte geradezu ein Paradebeispiel für die Richtigkeit des Olson-schen Erklärungsansatzes, der wirtschaftliches Wachstum im direkten Zusammenhang mit der Struktur der wirtschaftlichen Interessenvermittlung sieht. Die deutsche Wirtschaftskrise ist in dieser Perspektive die Folge einer „Strukturkrise“ der Weimarer Republik. Diese leitet er aus den Erschütterungen von Krieg und Revolution her, begreift sie aber vor allem als Alterungsprozeß der dynamischen Wirtschaft der Jahre 1850 - 1914, als Deutschland aus einem Armenhaus zu einer der reichsten Nationen aufgestiegen ist. Mit dem damit einhergehenden Anstieg des Staatsanteils am Volkseinkommen, dem anschwellenden Ruf nach Protektionismus für die Landwirtschaft, der wachsenden Macht der Gewerkschaften und einer zunehmenden Präferenz für das Sicherheitsdenken bei Banken und Industrieunternehmen, die in der wachsenden Zahl von Trusts und Kartellen aber auch in immer größer werdenden Unternehmensorganisationen ihren Ausdruck findet, bildeten sich nach dem Ersten Weltkrieg Anzeichen einer Vergreisung der Volkswirtschaft heraus, deren Fähigkeit zum Interessenausgleich in institutioneller Versteinierung verloren ging. Niedrige Wachstumsraten führten zu heftigen Verteilungskonflikten. Diese zerstörten zunächst den korporativen Konsens der Tarifparteien, dann auch die Demokratie von Weimar selbst. Dem NS-Regime gelang es zunächst, den Verteilungskonflikt zu unterdrücken und damit die Arbeitslosigkeit zu beseitigen. Darüber hinaus konnten die Nationalsozialisten, so das Ergebnis der vorliegenden Arbeit, aber nicht die tief liegenden „strukturellen“ Probleme der Wirtschaft lösen, d. h. die industrielle Verkrustung der deutschen Gesellschaft aufzubrechen. Verf. warnt deshalb davor, die „soziale Revolution“ des Jahres 1933 überzubewerten. Aus seiner Sicht schuf erst der Zusammenbruch von 1945 die Voraussetzung für eine Erneuerung.

Diese Interpretation ist nur schwer nachzuvollziehen. So läßt sich aus James' Ansatz nicht erkennen, ob die beschriebenen Verhaltensänderungen zu der Abflachung der Wachstumskurve in den zwanziger Jahren geführt haben oder ob nicht vielmehr wirtschaftliche Stagnation die Ursache für Änderungen im kollektiven Verhalten der am deutschen Wirtschaftsprozess Beteiligten gewesen ist. Viele der Befunde, die von James erhoben werden, deuten auf exogene, aus dem Zustand der Weltwirtschaft resultierende Einflüsse hin, die das Wirtschaftswachstum in den zwanziger und am Beginn der dreißiger Jahre gedämpft haben. Hinzu kommt, daß das System der Interessenvermittlung der Weimarer Republik zunächst nicht wachstumshemmend im Sinne Olsons war. Ganz im Gegenteil: der Korporatismus der zwanziger Jahre entsprach mit seiner freiheitlichen Verfassung, seinem umfassenden Vertretungsanspruch, seiner Fähigkeit, partikuläre Interessen auf beiden Seiten des Tarifgeschehens zu integrieren und seiner Methode, industrielle Konflikte zu bündeln und auf der Spitzenebene unter aktiver Mitwirkung des Staates zu schlichten, gerade nicht jenem Kriterium „sozialer Starrheit“, das Olson für den Niedergang von Nationen zu allen Zeiten und in allen Kulturen verantwortlich macht. Die Weimarer Republik verfügte über ein eher „modernes“ System des wirtschaftlichen Interessenausgleichs – auch wenn es überfordert war und letzten Endes scheiterte.

Im Gegensatz dazu litt Großbritannien unter einem System pluralistisch verfaßter, kleine Gruppen innerhalb der Gesellschaft vertretenden Interessengruppen, dessen Starrheit in Jahrzehnten gewachsene Privilegien und Sonderinteressen widerspiegelt, ohne daß der Verlauf der Weltwirtschaftskrise in Großbritannien zu ähnlich gravierenden Konsequenzen geführt hatte. Kurzum, der Versuch, Ursachen, Verlauf und Folgen der deutschen Krise aus der Theorie kollektiven Verhaltens zu erklären und ihre Besonderheiten damit auf einen Nenner zu bringen, kann wenig überzeugen.

Dem Wert der vorliegenden Studie tut dies indessen keinen Abbruch. Sie wird auf Jahre hinaus zu den wenigen Arbeiten gehören, die den Standard bestimmen, an dem die Literatur zur Wirtschaftsgeschichte der Zwischenkriegszeit gemessen werden wird. Sie präsentiert den neuesten Stand der Forschung, bietet auf einigen Gebieten, wie zum Beispiel im Kapitel über die Bankenkrise, Neues und bietet einen Erklärungsansatz an, der mit der neueren Entwicklung der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung korrespondiert.

W. Abelshauser, Bochum

Häni, Peter Kurt: Die Messung der Unternehmenskonzentration. Eine theoretische und empirische Evaluation von Konzentrationsmaßen (Beiträge zur empirischen Wirtschaftsforschung, Bd. 4. Hrsg. R. Henn / M. Lösch / D. Pallaschke / B. Schips). Verlag Rüegger, Grusch 1987. 326 S. Sfr. 48,-.

Die ersten vier Kapitel (ca. 120 Seiten) dieses Buches geben einen guten Überblick über die wissenschaftliche Bedeutung und Behandlung der Unternehmenskonzentration sowie den Stand der Diskussion. Zunächst wird die Konzentration im Rahmen der Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik behandelt. Der Verfasser stellt dazu die gängigen Wettbewerbstheorien kurz dar, geht auf die Formen der Konzentration ein und findet daraus zur Zielsetzung der Konzentrationsmessung. Er schildert die Anforderungen, die an eine Messung der Unternehmenskonzentration gestellt werden müssen, also z.B. Bestimmung der Merkmalsträger, Festlegung der Konzentrationsmerkmale, Abgrenzung des relevanten Marktes. Dann behandelt er die Kriterien (Meßeigenschaften), die ein Maß erfüllen muß, damit es als Konzentrationsmaß geeignet ist.

Kapitel 4 beinhaltet die gängigen Maße zur Messung der absoluten Konzentration, als da sind Konzentrationsraten, Herfindahindex (in der üblichen und in der verallgemeinerten Form), Horvath-Index, Entropie-Maß, Exponential- und Rosenbluth-Index. Die Maße werden daraufhin untersucht, inwieweit sie die im vorigen Kapitel aufgestellten Kriterien erfüllen. Dabei wird auf jedwede formelmäßige oder mathematische Ableitung verzichtet. Die Kriterien und der Nachweis der Erfüllung durch die Maße ist allerdings auch durch die bisherige Literatur schon hinreichend behandelt worden. Man denke nur an die sehr eingehende mathematische und statistische Untersuchung von W. Piesch unter dem Titel „Statistische Konzentrationsmaße“ aus dem Jahr 1975. Diese ersten vier Kapitel sind gut als Einführung in die Messung der Unternehmenskonzentration geeignet. Sie stellen den Stand der wissenschaftlichen Diskussion dar, die gängige Literatur wurde systematisch ausgewertet und dargestellt, der Bezug zur Wettbewerbstheorie ist gegeben. Vom statistischen Standpunkt her gesehen ist die Darstellung zu wenig formal. Häni hat allerdings klar und gut lesbar geschrieben.

In den folgenden Kapiteln erfolgt die im Titel versprochene Evaluation der Maße. Im Kapitel 5 werden für 9 typische Marktformen (Teilmonopol, symmetrisches und asymmetrisches Oligopol, jeweils mit hohen und niedrigen Marktschranken und für

atomistische Konkurrenz) Zahlenbeispiele konstruiert und für diese alle Maße berechnet. Dabei werden die Marktschranken durch das Fehlen bzw. die Existenz von Unternehmen mit kleinem Marktanteil definiert, eine etwas vereinfachte Schlußfolgerung. Häni fordert nun vier Reaktionen eines Maßes in bezug auf die typischen Marktformen und betrachtet in dieser Hinsicht die Rechenergebnisse. Der theoretische Erkenntniswert der Rechnungen bleibt mir allerdings weitgehend verborgen. An Beispielsrechnungen können die unterschiedlichen Meßeigenschaften von Maßen nicht oder zumindest nicht in wissenschaftlich befriedigender Weise abgeleitet werden. Hierzu bedarf es einer allgemein gültigen Darstellung. Beispiele können dann zusätzlich zur Veranschaulichung dienen. Häni selbst weist darauf, daß es durch die unterschiedliche Zahl der Merkmalsträger zu Schwierigkeiten bei der Vergleichbarkeit eines Maßes bei verschiedenen Marktformen kommt (Fußnote S. 134).

Schließlich berechnet er noch – wiederum mit den Werten der Beispielrechnung – eine Korrelationsmatrix für elf Konzentrationsmaße. Damit möchte er zeigen, inwieweit die Maße unterschiedlich messen. Häni meint: „Falls die ermittelten Konzentrationsmaße untereinander für die untersuchten Marktformen vollständig korrelieren, wäre eine weitere Diskussion zur Auswahl von Konzentrationsmaßen überflüssig, ...“ (S. 136). Natürlich korrelieren sie nicht vollständig miteinander, denn aus theoretischen Ableitungen weiß man, daß die Maße nicht gleich messen. Selbst wenn sie es aber bei diesen Beispielen täten, könnten daraus überhaupt keine allgemeingültige Schlüsse gezogen werden. Mit einem Beispiel kann man höchstens eine Behauptung widerlegen aber niemals belegen. Außerdem kommt noch dazu, daß Korrelationskoeffizienten nur *lineare* Zusammenhänge messen, was – wie Häni später selbst zeigt – bei den Konzentrationsmaßen nachweislich nicht gegeben ist. Deshalb berechnet er später auch Rangkorrelationen.

Die Schlußfolgerungen, die er aus den Berechnungen zieht: Ein Teil der Maße berücksichtigt stärker die Disparität der Verteilung, die anderen stärker die Zahl der Merkmalsträger; ein kumulatives Maß ist einer einzelnen Konzentrationsrate in den Meßeigenschaften überlegen.

In einer weiteren Modellrechnung, eigentlich wieder nur einer Beispielrechnung, „zeigt“ er, wie unterschiedlich die Maße die Zahl der Merkmalsträger gewichten. Es folgen noch einige Abschnitte, in denen nach ähnlicher Methodik gearbeitet wird, d. h. es werden Ausgangsbeispiele konstruiert, die Maße berechnet, eine Größe verändert und die Reaktion der Maße beobachtet und daraus die Schlüsse gezogen.

Die empirische Evaluation erfolgt in *Kapitel 6*. Das soll heißen, daß der Verfasser nunmehr die Daten der Schweizerischen Betriebszählung von 1975 für seine Untersuchungen heranzieht. Dabei ist es nicht sein Ziel, Aussagen über die Unternehmenskonzentration in den Schweizerischen Industriebranchen zu machen, sondern es geht nach wie vor um den Vergleich der Maße. Dazu berechnet er aus den Rohdaten die Konzentrationsmaße und bestimmt wieder paarweise Korrelationskoeffizienten.

Häni vergleicht dann noch die Ergebnisse der Betriebszählungen von 1965 und 1975, wobei er Rangkorrelationen für die prozentualen (!) Veränderungen der einzelnen Konzentrationsmaße bestimmt.

Anschließend versucht er vergleichbare kritische Werte für Konzentrationsmaße zu bestimmen. Er geht aus von den Grenzwerten für Konzentrationsmaße in den amerikanischen Merger Guidelines, die dazu dienen, die Märkte in niedrig, mäßig und hoch konzentriert einzuteilen. Wurde diese 1968 nach der Konzentrationsrate CR_4 vorgenommen, so wird seit 1982 der Herfindahlindex herangezogen. Häni sucht nun nach kritischen Werten für die anderen Maße, die den kritischen Grenzen beim Herfindahl-

index, wie sie in den Merger Guidelines festgelegt sind, entsprechen. Diese Festlegungen nimmt er anhand der Daten der Betriebszählung von 1975 vor. Dazu berechnet er für jedes Maß die Durchschnitte über alle Wirtschaftsarten und setzt diese zum Durchschnitt des Herfindahlindex ins Verhältnis. Die kritischen Werte für das jeweilige Maß werden dann mit Hilfe dieser Relation entsprechend den kritischen Werten für den Herfindahlindex berechnet. Diese Methode ist nun mehr als zweifelhaft. Zum einen ist diese Vorgehensweise theoretisch nicht fundiert. Wie kann man eine Verhältniszahl von Durchschnitten von Konzentrationsmaßen als sinnvolle Maßgröße interpretieren? Zum anderen ist das Ergebnis wiederum nur aus empirischen Daten und damit letztendlich wieder aus Beispielen abgeleitet. Von einer Allgemeingültigkeit kann also nicht die Rede sein.

Als *Ergebnis seiner Arbeit* führt er in seinen Schlußfolgerungen aus, welche Maße die Anzahl der Merkmalsträger besonders berücksichtigen und welche durch den Anteil der größten Merkmalsträger stärker beeinflusst werden. Er präferiert den Exponentialindex, da dieser eine Mittelstellung einnimmt, wobei er aber einräumt, daß letztendlich die wettbewerbspolitischen Vorstellungen ausschlaggebend sind.

Der Autor ist der Meinung, so äußert er verschiedentlich, daß der Auswahl des Konzentrationsmaßes mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden muß. Meines Erachtens besteht i. allg. kein Zweifel darüber, daß die Konzentrationsmaße unterschiedlich messen und damit auch zu unterschiedlichen Bewertungen führen. Ein großer Teil der empirischen Forscher machen sich diese Unterschiede in den Eigenschaften gerade zunutze, um mit mehreren Maßen gemeinsam ein differenziertes Bild der Marktstruktur zu erhalten. Auf die Möglichkeiten, die sich aus dem Zusammenspiel der verschiedenen Maße ergeben, ist der Verfasser leider nicht eingegangen. Er zeigt immer nur, welche Gewichtung bezüglich der Anzahl der Merkmalsträger bzw. der Disparität die Maße vornehmen.

Kritikwürdig erscheint mir vor allem, daß in dieser Arbeit die Aussagen über die Maße im wesentlichen aus Beispielen bzw. aus empirischem Material abgeleitet werden. Die Empirie kann nur dazu dienen, Aussagen zu falsifizieren. Die Eigenschaften von Maßen können allgemeingültig nur durch mathematische Ableitungen und Beweise gezeigt werden, wenn man auch zugeben muß, daß dies nicht immer ganz einfach ist (vgl. Piesch). Leider wird in der Arbeit auf den gesamten formalen Apparat verzichtet, den die Statistik in der Vergangenheit zum Wohle der Allgemeingültigkeit aufgebaut hat.

H. Schmidt, Landshut

Spieker, Manfred: Legitimitätsprobleme des Sozialstaats – Konkurrierende Sozialstaatskonzeptionen in der Bundesrepublik Deutschland (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 41, hrsg. von Egon Tuchteldt). Verlag Paul Haupt, Bern - Stuttgart 1986. 397 S. Kart. Sfr. 32,- / DM 38,-.

Mit der vorliegenden Veröffentlichung einer überarbeiteten Fassung der im Wintersemester 1982/83 von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln angenommenen Habilitationsschrift hat Egon Tuchteldt in seine angesehene Reihe der „Beiträge zur Wirtschaftspolitik“ einen (eher staatsphilosophischen) politikwissenschaftlichen Beitrag zur gegenwärtigen Sozialstaatsdiskussion aufgenommen. Ein solcher Beitrag verspricht gerade im Zusammenhang mit der gegenwärtigen Diskussion in der Nationalökonomie über die „soziale“ Ausgestaltung der Marktwirtschaft in der Bundesrepublik besonderes Interesse in der Fachdiskussion.

Spieker gibt im ersten Teil seines Buches unter dem Titel „Probleme des Sozialstaats in den siebziger Jahren“ eine knappe Skizze der Entwicklung des sozialstaatlichen Leistungssystems seit 1966 (die allerdings meist nicht bis in die 80er Jahre fortgeschrieben wurde) und eine Darstellung des vor allem als „Revolution der Ansprüche“ charakterisierten Wandels der Werte. Im zweiten Teil werden auf der Grundlage einer Einführung in „die Legitimitätsdiskussion“ und einer kurzen Auseinandersetzung mit grundsätzlichen Zweifeln an der Legitimationsfähigkeit eines über den „Minimalstaat“ hinausgehenden „Sozialstaates“ (vor allem unter Bezug auf von Hayek und Nozick) drei Sozialstaatspositionen (Sozialstaats-Konzeptionen) unterschieden und in bezug auf ihre Legitimation überprüft: der „soveränitätsorientierte“, der „emanzipatorische“ und der „subsidiäre“ Sozialstaat. Der Entwicklung (oder Weiterentwicklung) der dritten Position bzw. der Ansätze für den „subsidiären Sozialstaat“, die für Spieker jedoch noch fernab griffiger Etiketten sind (S. 17), gilt Spiekers Hauptarbeit, in der Überzeugung, daß eine solche Konzeption den Sozialstaat sowohl staatstheoretisch als auch anthropologisch und ethisch zu fundieren hat (S. 19).

Es ist im Rahmen einer (normalen, im Umfang stark begrenzten) Rezension unmöglich, den Inhalt dieses umfangreichen Buches über die Sozialstaatsdiskussion zusammenfassend zu referieren. Der ausdauernde Leser wird neben (wohl pädagogisch gedachten) Wiederholungen (vor allem beim Einstieg in die Hauptkapitel) nahezu alles wiederfinden, was im gesamten politischen Spektrum der Bundesrepublik als „kritische Analyse“ des Sozialstaates eingebracht wurde. Dabei sind allerdings fachwissenschaftliche Beiträge im engeren Sinne, insbesondere aus dem Bereich der nationalökonomischen Sozialpolitik-Wissenschaft gegenüber Beiträgen aus der „öffentlichen Meinung“ eher unterrepräsentiert. Das Buch stellt insofern eine Fundgrube dar, die auch für den schnellen Leser durch Namens- und Stichwortverzeichnis gut zugänglich ist. Für die wissenschaftliche Würdigung des Beitrages von Spieker sollen in zugegeben subjektiver Auswahl einige Problemkomplexe herausgegriffen werden.

Der Rezensent muß gestehen, daß er sich aufgrund seines eigenen Wissenschaftsverständnisses mit diesem Buch vor allem in methodischer, sprachlicher und wissenschaftsprogrammatischer Hinsicht schwergetan hat. Da ist zunächst die immer erkennbare Absicht des Autors, an „öffentlich“ bedeutsame und wirksame Begriffe („Schlagworte“) anzuknüpfen und die Auseinandersetzung mit der Realität und der herangezogenen Literatur auf „sein“ Konzept des subsidiären Sozialstaats hin auszurichten. Das Konzept eines subsidiären Sozialstaats wird auch nicht nur als verfassungs- oder zielkonformes und in sich konsistentes Konzept der Sozialstaatlichkeit wissenschaftlich entwickelt, sondern (mit naturalistischem Fehlschluß) anthropologisch normativ fundiert und als ethisch-höherwertig (mit dem Anspruch auf Anerkennung) angeboten. Wenn man dieses erweiterte Wissenschaftsprogramm des Autors jedoch akzeptiert, bleibt immer noch der wenig strenge Umgang mit der Sprache problematisch, der hier nur für die Formulierung „Revolution der Ansprüche“ (S. 62ff.) verdeutlicht werden soll: Auf engstem Raum erscheint dieser Begriff mal mit, mal ohne Anführungszeichen, mal als indirekte Wiedergabe, mal als eigene Tatsachenaussage, die dann durch die Ergebnisse von Meinungsumfragen zu Leistungsbereitschaft, Arbeitsfreude etc. belegt wird (ohne daß diese Befragungsergebnisse entsprechend der umfangreichen Diskussion über den „Wertewandel“ irgendwie problematisiert werden würden). Weitere Beispiele für den eher journalistischen als wissenschaftlichen Umgang mit der Sprache sind die Abschnitte „Die Expansion der sozialstaatlichen Leistungen“ (S. 27ff.) und „Die Strukturprobleme des Leistungssystems“ (S. 45ff.). Wo durch einseitige Auswahl von Zitaten und plakativ bewertenden Formulierungen das gebetsmühlenartig wiederkehrende Resümee des Autors vor-

bereitet wird, daß die (bis dahin noch nicht erläuterten) traditionellen Prinzipien der Sozialpolitik (Versicherungsprinzip, Subsidiaritätsprinzip) „ausgehöhlt“ oder „unterhöhlt“, der „Generationenvertrag bedroht“ (S. 55) und der Sozialstaat somit in eine „Gefahr für die Leistungsgesellschaft“ (S. 56) verwandelt worden sei. Bei dieser Betrachtung wird nicht ausreichend zwischen den Begriffen „Sozialstaat“, „Wohlfahrtsstaat“ oder „Versorgungsstaat“ unterschieden und teilweise mit der gesamten Abgabenbelastung oder mit der gesamten „Staatsquote“ argumentiert, so als seien Steuern und Sozialversicherungsbeiträge ebenso wie Staatsausgaben und Sozialversicherungsleistungen nicht von unterschiedlicher Bedeutung für solche Urteile.

Auch das eigentlich wissenschaftliche Vorhaben Spiekers, die erkennbaren Sozialstaatskonzeptionen auf ihre „Legitimität“ („Legitimation“) hin zu überprüfen und damit einen Beitrag zur politikwissenschaftlichen Diskussion über die Legitimität des Sozialstaates zu leisten (Zweiter Teil, S. 85 ff.), wird durch die Einbindung in die populäre Diskussion über die „Grenzen“ oder die „Krise“ des Sozialstaats beeinträchtigt. Dem Rezensenten erscheinen die Kapitel III („Der souveränitätsorientierte Sozialstaat“, S. 111 ff.) und auch IV („Der emanzipatorische Sozialstaat“, S. 157 ff.) als gut fundierte Auseinandersetzungen mit den entsprechenden konzeptionellen Vorstellungen und mit dem jeweils relevanten rechtswissenschaftlichen und sozialwissenschaftlichen Gedankengut. Problematisch in dieser Auseinandersetzung ist jedoch, daß sich der Verfasser einleitend in immer wieder leicht modifizierten Formulierungen nicht klar festgelegt hat, was er unter „Legitimität“ versteht und was also der Maßstab seiner Prüfung sein soll: Eine tatsächliche Anerkennung durch die Bürger, eine theoretische Beurteilung unter Bezug auf klar ausgewiesene unterstellte Ziele oder letztlich eine eigene Wertentscheidung aus dem undeutlich erkennbaren (anthropologisch-ethisch fundierten) Leitbild des Autors.

Problematisch ist zudem, daß durch die Anbindung des zweiten Teils an die Behandlung der Entwicklung in der Bundesrepublik, die im Untertitel erklärte Absicht, konkurrierende Sozialstaatskonzeptionen zu prüfen, verwischt wird. Tatsächlich bewegt Spieker die Kritik an der vermeintlichen Realisierung einer fundamental neuen, der „emanzipatorischen“ Konzeption des Sozialstaats in der Bundesrepublik. Damit stellt sich für die Beurteilung der Legitimation aber auch die Frage, wie zutreffend die Diagnose der tatsächlichen Entwicklung des Sozialstaats in der Bundesrepublik anzusehen ist. Ein erster Einwand muß sich hier auf den zu kurzen Zeithorizont für eine solche Diagnose beziehen, wenn Spieker sich auf die Entwicklung „seit 1966“ (S. 25 ff.) bezieht und vor allem „mit dem Amtsantritt der von SPD und FDP getragenen Bundesregierung Ende 1969 ... eine Phase der sozialpolitisch äußerst folgenreichen Gesetzgebung“ (S. 26) begonnen sieht. Da Spieker einen großen Teil der Entwicklungstendenzen aus sozialpolitikwissenschaftlichen Analysen der Nachkriegssozialpolitik entnimmt, hätte er erkennen müssen, daß z.B. die Ausweitung des sozial gesicherten Personenkreises und der erfaßten Risiken schon viel früher begann, aufgrund der Kriegserfahrungen und unter dem Einfluß der angelsächsischen Konzeption Sozialer Sicherheit und als Entwicklung in der zweiten Hälfte der 60er Jahre praktisch schon abgeschlossen war. Gleiches gilt für die Anpassung der Lohnfortzahlung im Krankheitsfall für die Arbeiter sowie für prophylaktisch ausgerichtete Maßnahmen im Rahmen der Arbeitslosenversicherung.

Bei seiner oberflächlichen Analyse erkennt Spieker die Fortschritte zu einer nicht nur Schaden ausgleichenden, sondern die individuelle Leistungsfähigkeit fördernden, „aktiven“ Sozialpolitik nicht, die als gesamtgesellschaftliche Produktivkraft angesehen werden kann. So charakterisiert er gerade die besondere Betonung von beruflichen Bildungsmaßnahmen im AFG von 1969 nur als „Leistungsausweitungen“ und kommentiert sie mit dem lockeren Satz: „Wer Lust hatte, konnte sich nun ein ‚freies‘

Jahr genehmigen, um danach wieder in den erlernten oder in einen neuen Beruf zurückzukehren.“ (S. 31). Wie viele Autoren, die sich mit der Strömung der öffentlichen Meinung kurzatmig in die Diskussion über Sozialpolitik eingeschaltet haben, beurteilt hier auch Spieker die Sozialpolitik mehr nach den vermuteten Intensionen, Ideen und Motiven der Politiker (oder ihrer Ghostwriter) als nach den tatsächlichen Wirkungen auf die Lebenslagen der Betroffenen und auf die Gesellschaft. Wenn Spieker feststellt, daß sich ab Ende der 60er Jahre „die Sozialpolitik in dem weiten Feld der Gesellschaftspolitik verliert und soziale Leistungen mit gesellschaftsverändernden Theorien aufzuladen beginnt“ (S. 27), dann urteilt er nicht nur über eine konzeptionelle Verstärkung einer gesellschaftliche Entwicklungen gestaltenden Sozialpolitik, sondern spricht der bisherigen Sozialpolitik gesellschaftsverändernde Wirkungen ab. Sollte die Bismarck'sche Sozialgesetzgebung in Deutschland etwa keine „gesellschaftsverändernden“ Auswirkungen gehabt haben?

Ein letztes Problem sieht der Rezensent bei der Herleitung und Darstellung des subsidiären Sozialstaates, so anregend die durchaus differenzierten Bemühungen des Verfassers sind, „seine“ Konzeption des subsidiären Sozialstaates aus anthropologischen und sozialphilosophischen Überlegungen zu begründen. Eine gründlichere Analyse der tatsächlichen Ausgestaltung der Sozialpolitik in der Bundesrepublik wäre zunächst dem 1. Teil des Buches zugute gekommen; sie hätte auch zu dem Ergebnis geführt, daß diese Ausgestaltung dem Subsidiaritätsprinzip weit mehr entspricht, als es die populärwissenschaftliche Diskussion der Gegenwart erkennen läßt. Daher bedurfte es auch keiner „Neuerfindung“ des am Subsidiaritätsprinzip orientierten Sozialstaates, sondern höchstens marginaler Korrekturen da, wo die schwierige Balance zwischen der Eigenverantwortung des Individuums und der abgestuften Verantwortung gesellschaftlicher Einrichtungen und ihrer Organe in der Pendelbewegung der historischen Entwicklung gefährdet erscheint.

Bei grundsätzlicher Bejahung der sozialstaatlichen Verantwortung (S. 268 ff.) finden sich – wenn man Spiekers Buch als Beitrag eines Vertreters der christlichen Soziallehre zur gegenwärtigen kritischen Diskussion über den Sozialstaat betrachtet – in seinen Vorstellungen vom subsidiären Sozialstaat dennoch wichtige ethische Grundpositionen nicht so deutlich, wie sie früher schon, z.B. bei Oswald von Nell-Breuning, ganz klar herausgearbeitet worden waren. (Daß Spieker bei dem gewählten Bezug auf Nell-Breuning den für die Ausgestaltung der Sozialpolitik in der Bundesrepublik so grundlegenden Beitrag von Oswald von Nell-Breuning: Solidarität und Subsidiarität im Raume von Sozialpolitik und Sozialreform. In: Böttcher (Hrsg.): Sozialpolitik und Sozialreform. Tübingen 1957, S. 213 ff. überhaupt nicht erfaßt hat, ist dem Rezensenten völlig unverständlich.) Das Subsidiaritätsprinzip verlangt nicht nur die von Spieker unterstrichene (sekundäre) Hilfe („Subsidium“) für den „frei, selbständig und in eigener Verantwortung handelnden Menschen“ (S. 269), sondern auch die vorausgehende gesellschaftliche Unterstützung der Individuen „bei der Entfaltung ihrer Anlagen und Fähigkeiten“ (S. 269), also bei der Entwicklung ihrer Selbstständigkeit. Dem Subsidiaritätsprinzip in der Auslegung durch von Nell-Breuning kann eben auch eine „emanzipatorische“ Bedeutung nicht abgesprochen werden, die bei Spieker ausschließlich dem Gegenkonzept des Sozialstaats zugeordnet wird. Auch der wiederholte Versuch „aus der Definition als Subsidium der Person“ (S. 304) unter Verwendung anthropologischer und sozialphilosophischer Prämissen eine „Begrenzung des Sozialstaats“ und „Maximen ... für die Gestaltung des sozialstaatlichen Leistungssystems“ abzuleiten, kann nicht zu der eindeutigen Antwort Spiekers führen. Spiekers Bemühungen, für dieses Spannungsverhältnis eine eindeutige Antwort zu geben, mögen in bezug auf die Sozialpolitikphilosophie mancher Gruppen, Politiker und vielleicht der Bevölkerungsmehrheit der späten 60er und des Anfangs der 70er

Jahre – einer ganz kurzen historischen Phase – angebracht sein. Dennoch läßt sich auf diesem Weg keine generelle Abstufung der Handlungskompetenz zwischen Staat und Individuum derart ableiten, daß der Staat „a priori nur als beschränkter, als subsidiärer zu denken ist“, sowie „daß die Entfaltung der individuellen Anlagen und Fähigkeiten, die Wahrnehmung von Rechten und die Erfüllung von Pflichten in erster Linie eine Angelegenheit der einzelnen Person sei“ (S. 304).

Bei der weiteren Um- und Ausgestaltung des Sozialstaates wird es auch in Zukunft immer um die konkrete Abwägung unter den jeweiligen historischen Bedingungen gehen: ob und wie dem einzelnen gesellschaftliche Unterstützung zur Selbstentfaltung seiner Interessen und Fähigkeiten und inwiefern ihm ergänzende Hilfe bei der freien und selbstverantwortlichen Lebensgestaltung gewährt werden soll.

G. Kleinhenz, Passau

Witte, E. / Zimmermann, H.-J. (Eds.): *Empirical Research on Organizational Decision-Making*. North-Holland - Amsterdam, New York, Oxford, Tokio 1986. 408 S. Dfl. 220,-.

Mit der Herausgabe der Aufsatzsammlung „Empirical Research on Organizational Decision-Making“ durch Witte und Zimmermann ist die Absicht verbunden, einem größeren Leserkreis außerhalb des deutschen Sprachraums die Ergebnisse mehrerer Forschungsprojekte nahezubringen, die im Rahmen des von der Deutschen Forschungsgemeinschaft finanzierten Sonderforschungsbereichs „Empirische Entscheidungstheorie“ durchgeführt worden sind. Bei den insgesamt siebzehn Beiträgen handelt es sich ganz überwiegend um Zusammenfassungen von und Auszüge aus Forschungsberichten, die Ende der 70er, Anfang der 80er Jahre verfaßt und veröffentlicht worden sind. Ihre Inhalte dürften den mit Fragen der empirischen Entscheidungstheorie befaßten und vertrauten deutschsprachigen Wissenschaftlern hinlänglich bekannt sein.

Als Verfasser einer Rezension zum vorliegenden Sammelwerk für die ZWS befindet man sich damit in einer eigentümlichen Situation: Man soll ein Werk für einen Kreis von Personen besprechen, die aller Voraussicht nach nicht seine Leser sein werden, während man den eigentlichen Adressatenkreis des Buches mit einer Besprechung in einer deutschsprachigen Zeitschrift mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht erreicht. Schon diese besonderen Umstände könnten den Entschluß nahelegen, auf den Inhalt des Buches überhaupt nicht einzugehen und nur über dessen Eignung für den gedachten Zweck zu reflektieren. Zudem kann ein Referat über eine Vielzahl von Forschungsberichten, ohne daß es möglich ist, die Fragestellungen, Methoden, Ergebnisse und Interpretationen genauer zu beschreiben, nicht sehr informativ sein. Dennoch möchte der Rezensent nicht darauf verzichten, zumindest kurz die beteiligten Autoren und den Gegenstand ihrer Beiträge vorzustellen:

Unter der ersten von drei Kapitelüberschriften („Prozesse der Entscheidungsfindung“) sind sechs Aufsätze zusammengestellt: Zunächst befaßt sich J. Hauschildt mit der Zielbildung und Zielvorgabe bei innovativen und grundlegenden Entscheidungen. Er wendet sich dabei vor allem gegen Vorstellungen, Ziele seien in solchen Entscheidungssituationen etwas Vorgegebenes. Zutreffend sei vielmehr, daß Ziele in einem aufwendigen, mehrstufigen und interaktiven Prozeß generiert werden müssen. C. C. Berg berichtet von Untersuchungen zur Setzung und Anpassung des Anspruchsniveaus von Mitgliedern in Projektgruppen. Neben situativen werden die persönlichen Einflüsse Leistungsfähigkeit, Leistungsmotivation und generelle Erfahrung auf Höhe und Veränderung des Anspruchsniveaus getestet. Mit der Wahrnehmung von Kom-

plexität in Entscheidungsprozessen, ihren Determinanten und Effekten befaßt sich *R. Bronner* in seinem Beitrag. Besondere Aufmerksamkeit widmet der Autor der Bedeutung kognitiver Fähigkeiten und motivationaler Eigenschaften der Komplexität wahrnehmenden Person. *E. Gabeles* Interesse gilt der Rolle des Managements bei der Neuregelung von Entscheidungsstrukturen in Organisationen. Um diese in ihrer Differenziertheit und Wechselhaftigkeit richtig einschätzen zu können, bedarf es nicht nur einer Aufspaltung des Managements in verschiedene Untergruppen, sondern auch einer gesonderten Betrachtung verschiedener Phasen eines Reorganisationsprozesses (Konzipierung und Implementierung). Auslöser des Forschungsprojekts von *H. Müller-Merbach*, *M. Möser* und *J. Selig* war die Rede von der „Krise des OR“, deren Hintergründe sie vor allem in Unzulänglichkeiten der Gestaltung von OR-Prozessen vermuten. Bei ihren Recherchen, die sich sowohl auf OR-Prozesse als auch auf Prozesse der Systemanalyse bezogen, stießen sie bei Mitgliedern von OR-Gruppen und bei Systemanalytikern auf unterschiedliche Einsichten in die Zweckmäßigkeit und Möglichkeit einer planvollen Gestaltung der sie beschäftigenden Vorgänge. In dem Beitrag von *H.-J. Zimmermann* geht es um zwei Arten von Unbestimmtheit in Entscheidungsmodellen, nämlich zum einen um Unbestimmtheit bezüglich des Eintreffens von Ereignissen, die mit Hilfe der Wahrscheinlichkeitstheorie bearbeitet werden kann, und zum anderen um Unbestimmtheit der Ereignisse selbst, für die die Theorie unscharfer Mengen geeignete Instrumente bereithält. Das Plädoyer des Autors für problemadäquate Modellsprachen endet mit dem Appell, Unschärfeprobleme verstärkt empirisch zu erforschen.

Das zweite Kapitel ist mit „Verwendung von Entscheidungshilfen“ überschrieben und umfaßt ebenfalls sechs Aufsätze. Es wird eingeleitet mit einem Beitrag von *R. Köhler* und *H. Uebele* zur Anwendung und Annahme von Planungstechniken in der Praxis. Dabei interessieren sich die Verfasser insbesondere für organisationsexterne und -interne Bedingungen, die der Nutzung von Planungstechniken zuträglich sind und die deren Akzeptanz durch das Management zu steigern vermögen. *D. Hahn* informiert über ein Forschungsprojekt zum Thema „Frühwarnsysteme“, bei dem zunächst die Erarbeitung eines brauchbaren Bezugsrahmens zur Beschreibung von Aufbau und Funktionsweise derartiger Systeme im Vordergrund stand. Als grundlegend für alle Überlegungen zur Struktur und Funktion von Frühwarnsystemen ist die Annahme zu betrachten, daß sich drohende Gefahren in der Ausprägung ganz bestimmter, und als solche zu identifizierender Größen, den sog. Frühwarnindikatoren, vorzeitig ankündigen. Einführung und Handhabung strategischer Planungssysteme sind Gegenstand des Aufsatzes von *H. Kreikebaum*. Dem Autor geht es dabei wesentlich darum, die Bedeutung des Planungsklimas, das nicht zuletzt von der Haltung des Managements gegenüber Planung im allgemeinen und gegenüber Planungstäben geprägt wird, für die Installation strategischer Planungssysteme herauszustellen. *R. Schmidt* und *R. Leichtfuss* behandeln das Problem der Effizienz von Verfahren zur Koordination dezentralisierter Entscheidungsprozesse. In einem Laborexperiment werden drei Koordinationsverfahren, die sich durch das unterschiedliche Ausmaß personeller Eingriffsmöglichkeiten unterscheiden, hinsichtlich ihrer Wirkung auf Zielerreichungsgrad, Kosten, Akzeptanz und Motivation der Beteiligten getestet. Mit der Verbreitung und Nutzung quantitativer Methoden bei der Personalplanung beschäftigen sich *H. J. Drumm* und *C. Scholz*. Die Erfahrungen aus ihrem Forschungsprojekt fassen sie in einem sog. Akzeptanztheorem zusammen, nach dem die Anwendung formaler Modelle bei der Personalplanung von fünf Bedingungen abhängig ist: Ständiger Planungsdruck, problemadäquate Planungsmethoden, Mitwirkung eines Fach- und eines Machtpromoters, ununterbrochene Implementationskette vom ersten Anwender bis zum letzten Benutzer und Fehlen von Angst vor Kompetenzverlust. Der Zusammenhang zwischen Entscheidungsqualität und Information,

zu dessen Klärung in der Literatur bereits mehrere Ansätze existieren, ist Gegenstand des Untersuchungsberichts von *K. Brockhoff*. Als Ergebnis der durchgeführten Experimente und ihrer statistischen Auswertung wird festgehalten, daß nicht die Nachfrage nach Information im allgemeinen, sondern eher die Nachfrage nach problembezogener (relevanter) Information zur Verbesserung der Problemlösung und damit der Entscheidungsqualität beiträgt, wobei die Vorstellung einer linearen Beziehung zwischen der abhängigen Variablen Entscheidungsqualität und der unabhängigen Variablen Information zurückgewiesen wird.

„Organisatorischer Rahmen für Entscheidungen“ lautet die Überschrift des dritten Kapitels mit insgesamt fünf Beiträgen. *O. H. Poensgen* und *H. Hort* untersuchen ausgehend vom situativen Ansatz in der Organisationstheorie verschiedene Einflußfaktoren der Unternehmensgesamtplanung, so die Größe, die finanzielle Lage und den Konzernverbund von Unternehmen (interne Situation) sowie die Umwelteinflüsse Markt und Technik (externe Situation). Als wichtigster Einflußfaktor wird die Unternehmensgröße identifiziert; von erheblicher Bedeutung sind darüber hinaus Variablen, die die Bereiche Markt und Technik kennzeichnen, wobei Marktvariablen stärker auf die kurzfristige, Technikvariablen stärker auf die mittelfristige Planung wirken. Eine ähnliche Fragestellung wie Poensgen und Hort verfolgen *N. Szyperski* und *D. Müller-Böling* in ihrem Beitrag zur Struktur von Planungssystemen in unterschiedlichen „Umgebungen“. Auch sie betonen den großen Einfluß der Unternehmensgröße auf die Planung, hier insbesondere auf deren Formalisierungs-, Zentralisierungs- und Mitbestimmtheitsgrad sowie auf die Einrichtung spezieller Planungsstellen. Darüber hinaus werden Verbindungen zwischen Organisationsform (funktionale, divisionale und Matrixorganisation) und Strukturiertheit des Planungsproblems einerseits und Planungsstrukturtypen andererseits aufgezeigt. Thematisch etwas aus dem Rahmen der übrigen Beiträge fällt der Aufsatz von *A. B. Coenenberg*, *F. Schmidt* und *N. Werhand*: Er befaßt sich mit unterschiedlichen Gewinnausweispolitiken eigentümer- und managerkontrollierter Unternehmungen sowie mit der Reaktion der Kapitalgeber auf Gewinnmanipulationen. *W. Scholl* und *W. Kirsch* widmen sich der Frage, welchen Einfluß die Mitbestimmung auf die Geschäftspolitik von Unternehmungen ausübt. Sie treffen Aussagen zur Stärke des Einflusses verschiedener Partizipationsformen sowie zur Wirkung der Mitbestimmung auf Handlungsfähigkeit und soziale Verantwortlichkeit in Unternehmen sowie auf die Qualität des Arbeitslebens. Im abschließenden Beitrag von *E. Witte* werden die Machtverhältnisse innerhalb eines aus Eigentümern, Management und Beschäftigten konstituierten Systems betrachtet, und zwar vor und nach Inkrafttreten des Mitbestimmungsgesetzes von 1976. In mehreren Tabellen werden Einschätzungsunterschiede hinsichtlich des Einflusses der Eigentümer, des Managements, der Beschäftigten und der Leitenden Angestellten dokumentiert, die sich aus Befragungen von Vorständen, Banken, Gewerkschaften und Betriebsräten ergeben haben.

Es ist zweifellos sowohl aus nationaler als auch internationaler Wissenschaftssicht verdienstvoll, daß sich Witte und Zimmermann der Mühe unterzogen haben, das vorliegende Sammelwerk herauszugeben. Erkenntnistransfer und Anregung zur wissenschaftlichen Diskussion über die Grenzen des deutschen Sprachraums hinaus dürften die bedeutsamsten Effekte eines solchen Unterfangens sein. Diese positiven Wirkungen hätten nach Auffassung des Rezensenten durch einige andere oder zusätzliche editorische Maßnahmen noch beträchtlich gesteigert werden können. Um mit dem Wichtigsten zu beginnen: Anstelle des kurzen Vorworts eines der beiden Herausgeber und der sicher gutgemeinten, aber nicht sehr informativen Einführung von Herbert Simon hätte man sich als Leser eine ausführliche Einleitung der beiden Herausgeber gewünscht. Angesichts der großen thematischen Spannweite und methodischen

Unterschiedlichkeit der präsentierten Beiträge wäre es hilfreich gewesen, wenn gleich zu Beginn eine kurze Charakterisierung sämtlicher aufgenommenen Aufsätze geboten worden wäre. In diesem Rahmen hätten zugleich das Verhältnis der einzelnen Beiträge zueinander und ihre Einordnung in den größeren Kontext organisations- und entscheidungstheoretischer Forschung geklärt werden können. Auf keinen Fall kann eine solche Klärung von der vorgenommenen Gruppierung der Aufsätze zu drei Kapiteln geleistet werden, zumal der Grund für die kapitelmäßige Zuordnung einiger Beiträge im Dunkeln bleibt.

Eine größere Einheitlichkeit beim Aufbau der verschiedenen Beiträge (mit oder ohne Vorspann, mit oder ohne Ergebniszusammenfassung) und bei der Angabe der Hochschulen (deutsch oder englisch, mit oder ohne Institutsbezeichnung), an denen die verschiedenen Autoren wirken, hätte auch äußerlich den Eindruck von Geschlossenheit verstärken können. Im übrigen hofft der Rezensent, daß vor allem die „native speakers“ mit einigen Passagen dieses kaleidoskopischen Werkes zur empirischen Entscheidungsforschung der siebziger Jahre in Deutschland leichter zu Rande kommen als er.

H. Kossbiel, Frankfurt a.M.

Postkeynesianismus. Ökonomische Theorie in der Tradition von Keynes, Kalecki und Sraffa. Mit Beiträgen von K. Dietrich, H. Hoffmann, J. Kromphardt, K. Kühne, H. D. Kurz, H. Riese, B. Schefold. Metropolis-Verlag, Marburg 1987. 220 S. DM 19,80.

Im Wintersemester 1985/86 führte die Fachschaft Wirtschaftswissenschaften an der Universität Marburg eine Veranstaltung mit dem Ziel durch, „... die Kritik der Postkeynesianer an der herkömmlichen Wirtschaftstheorie, vor allem aber ihre positiven Beiträge bekannter zu machen und zu einer intensiveren Beschäftigung mit den neueren theoretischen Entwicklungen anzuregen.“ (Vorwort, S. 7) Der neugegründete Marburger Metropolis-Verlag hat nun als ersten Titel ein Buch vorgelegt, das auf diese Veranstaltungsreihe zurückgeht. Es enthält sechs Originalbeiträge sowie die deutsche Übersetzung eines zuvor in Englisch veröffentlichten Aufsatzes von B. Schefold. Schon hier sei der Auswahl bescheinigt, daß – im gegebenen Rahmen – ein recht informatives Bild der Schattierungen des Postkeynesianismus geglättet ist.

Unter dem Banner „Postkeynesianismus“ versammeln sich bekanntlich eine Reihe von Autoren, die in der Auffassung, was denn den harten Kern des Postkeynesianismus ausmache, zum Teil beträchtlich divergieren. Ferner kommandiert die Sekundärliteratur, in ihrem zuweilen etwas grobschlächtigen Etikettierungsbestreben, manche Nationalökonomten diesem Lager zu, die selbst wohl starke Vorbehalte hätten, einer Abteilung beizutreten, die – wie der Band aufs neue belegt – nicht gerade unter einheitlichem Schlachtplan operiert. Der postkeynesianische *Clan* umfaßt eine durchaus heterogene Familiengemeinschaft: „Linkskeynesianer“, „Neoricardianer“, „Neokeynesianer“, auch, wenngleich seltener, „Neomarxisten“ – womit freilich noch nicht alle Linien abgehakt sind. Ihr Zusammenhalt wird weniger durch ein übereinstimmendes Forschungsprogramm vermittelt, sondern eher durch die gemeinsam empfundene Skepsis gegenüber der herrschenden Lehre: der Neoklassik. Ohne hier nun eine gleichfalls nicht problemfreie positive Kennzeichnung „der“ Neoklassiker versuchen zu wollen, tritt jedoch mit dieser negativen Charakterisierung der Postkeynesianer als Anti-Neoklassiker ein Manko des Buches zutage: Es hätte seinem Anliegen sicher nicht geschadet, die Köpfe, auf die sich der Postkeynesianismus berufen kann, um Marx zu erweitern und womöglich durch einen entsprechenden Beitrag abzustützen. Gerade auf die Gemeinsamkeiten, die in der Kapitalismuskritik von Marx und Keynes – wider dessen Wissen – zu finden sind, wird gegenwärtig verstärkt hingewiesen.

Dennoch läßt sich die ausschließliche Nennung von Keynes, Kalecki und Sraffa im Untertitel rechtfertigen. Ihr hat in Anlehnung an Eichner die Unterscheidung des Postkeynesianismus in drei Grundströmungen Pate gestanden, die mit diesen Autoren personifiziert werden. Darauf weist auch *Hubert Hoffmann* hin (S. 25), der die schwierige Aufgabe, eine inhaltsreiche und kompetente, aber gleichwohl kompakte Einführung („Postkeynesianische Ökonomie – Übersicht und Orientierung“, S. 9 - 36) vorzulegen, mit Bravour gemeistert hat. Dieser Artikel dürfte insbesondere für „Anfänger“, die eine nicht überladene Information über die zentralen Streitpunkte zwischen Neoklassikern und Postkeynesianern suchen, von hohem Nutzen sein. Auf S. 27 findet sich z.B. eine recht brauchbare Übersicht, die die Gegensätze zwischen Neoklassik und Postkeynesianismus in wichtigen Fragen wiedergibt.

Karl Kühne legt in seinem Beitrag „Michael Kalecki – einpräkeynesianischer Postkeynesianer“ (S. 37 - 69) eine konzise Darstellung und Würdigung des Werkes von Kalecki vor. Kühne hat sich bereits als Herausgeber einer guten, deutschsprachigen Werkauswahl (1976) um die Rezeption Kaleckis im deutschen Sprachraum verdient gemacht, die jedoch seit längerem vergriffen ist. (Der Metropolis-Verlag hat soeben einen Band ausgewählter Essays von M. Kalecki unter dem Titel „Krise und Prosperität im Kapitalismus“ veröffentlicht.)

Neben Maurice Dobb hat insbesondere Joan Robinson öfters darauf hingewiesen, wie prägend Kalecki auf das theoretische Denken in Cambridge gewirkt habe. Kalecki wäre nicht bloß als ein Vorläufer von Keynes einzustufen, sondern seine Konzeption sei auch präziser und radikaler. Tatsächlich sehe der Autodidakt Kalecki – stark inspiriert durch die Schriften von Rosa Luxemburg und Tugan-Baranowsky – die Machbarkeit des Zyklus skeptischer: „Kaleckis Analyse zeigt die Grenzen der Aufgeschlossenheit der herrschenden Klassen für eine Vollbeschäftigungsstrategie auf, die dem Unternehmertum die führende Machtstellung zu nehmen droht, sie auf den Staat übertragen will und gleichzeitig den Machtspielraum der Gewerkschaften bedrohlich erweitern kann.“ (S. 40) Dies sei einer der Punkte, die über Keynes hinaus wiesen. Kühne greift anschließend die Frage der Überlegenheit Kaleckis gegenüber Keynes detailliert auf.

Den wichtigsten Unterschied zwischen beiden sieht Kühne darin, daß Kalecki vom Konjunkturzyklus und der Dynamik des Kapitalismus ausgehe, um später den langfristigen Wachstumsvorgang zu betrachten, während Keynes durch die grundsätzliche Ausrichtung auf die kurze Periode im Sinne Marshalls gegebene Kapazitäten voraussetze und den Konjunkturzyklus quasi nur nebenbei thematisiere (S. 45). Dem könnte freilich entgegengehalten werden, daß sich im Keynes'schen Werk durchaus auch langfristige Perspektiven finden; die (erst) ab Anfang der 70er Jahre begonnene Veröffentlichung der Gesammelten Werke Keynes' wird hier möglicherweise auf das allgemeine Keynes-Bild bereichernd wirken. Des weiteren stellt Kühne in klarer und verständlicher Weise die dynamisch-zyklische Analyse Kaleckis dar, dessen Beiträge zur Mikroökonomik, zur Verteilungstheorie, zur Theorie des politischen Zyklus, die Vorschläge einer Vollbeschäftigungspolitik sowie schließlich den Beitrag zur Wachstumstheorie.

„Das ‚Goldene Zeitalter‘ ist ein heute kaum noch bekanntes Wachstumsmodell von Joan Robinson“, stellt *Karl Dietrich* gleich zu Beginn seiner Arbeit „Joan Robinsons ‚Golden Age‘“ (S. 71 - 83) zutreffend fest. Im folgenden stellt der Autor dieses Modell mit der Absicht vor, den Leser zur eigenen Lektüre des Hauptwerkes von Joan Robinson „Die Akkumulation des Kapitals“ anzuregen (S. 71). Kein Wunder, hält er doch ihren Ansatz für „reichhaltiger“ als den Harrodschen (S. 83). So löblich die Absicht Dietrichs ist, den Leser zum Quellenstudium anzuregen, ist doch fraglich, ob sich diese Umwegproduktion durch Mehrergiebigkeit auszeichnet. Im Gegensatz zu Diet-

richs Darstellung, erscheint – nach dem Geschmack des Rezensenten – die von Joan Robinson zuweilen etwas dunkel, langatmig und damit anstrengend. Die Reichhaltigkeit des Ansatzes ergibt sich möglicherweise gerade aus den relativ weiten Interpretationsmöglichkeiten der bildhaft-schillernden Ausführungen Joan Robinsons. Es dürfte nicht zu weit hergeholt sein, die recht harsche Theoriefeindlichkeit Joan Robinsons gegen Ende ihres Lebens auf eine gewisse Enttäuschung ob der geringen Verwertung, aber auch Verwertbarkeit, ihrer eigenen theoretischen Leistung zurückzuführen. Ohne Zweifel kommt dem Werk Joan Robinsons ein hoher Rang in der wirtschaftstheoretischen Literatur zu, doch scheint dieser eher seinem kritischen Potential geschuldet zu sein, denn seinen analytisch-positiven Resultaten. – Aber über Geschmack läßt sich bekanntlich trefflich streiten.

Mit *Heinz D. Kurz* ist ferner einer der Protagonisten der „neuklassischen“ Richtung vertreten, die darauf abzielt, auf einer tragfähigen werttheoretischen Basis den Keynes'schen Angriff gegen die Orthodoxie zu vollenden. Dazu werden die als marod erachteten marginalistischen Bauteile des Keynes'schen Gebäudes durch Elemente der stabiler wirkenden Distributions- und Werttheorie Sraffas ausgewechselt.

In seinem Beitrag „Elastizität der industriellen Produktion, Kapitalakkumulation und Einkommensverteilung“ (S. 85 – 117) weist Kurz zunächst auf drei Schwachstellen der sog. modernen Wachstumstheorie hin: Erstens, die Standardwachstumstheorie vernachlässige fast vollständig das Problem des strukturellen Wandels; zweitens erscheine es zweifelhaft, ob der Akkumulationsprozeß durch ein von außen vorgegebenes Wachstum der Arbeitsbevölkerung beschränkt sei und schließlich drittens, die effektive Nachfrage werde nicht berücksichtigt (S. 87). Er plädiert daher für die Abkehr von der steady-state-Methode und für eine Integration eines für die lange Periode formulierten Prinzips der effektiven Nachfrage in die Theorie der Kapitalakkumulation (S. 88). Seine weiteren Ausführungen konzentrieren sich auf diesen Aspekt.

Die effektive Nachfrage kann sowohl geringer als auch größer als der Normaloutput sein. Die *Elastizität* des Industriesystems erlaube es, auch längerfristige Schwankungen in der Akkumulationsfähigkeit sowie durch den Multiplikatorprozeß ausgelöste Veränderungen im Niveau der aggregierten Nachfrage zu absorbieren. Nach einer Diskussion der Elastizität der industriellen Produktion befaßt sich Kurz mit dem Problem der Technikwahl, insbesondere der Wahl des Auslastungsgrades, d.h. der zum Zeitpunkt der Errichtung der Anlage vorgesehenen „normalen“ Kapazitätsauslastung. Sodann behandelt Kurz den langfristigen Einfluß der effektiven Nachfrage auf Einkommensverteilung und Wachstum.

Die profitabelste Auslastung der Anlagen erweist sich als preis- und verteilungsabhängig. Sie kann geringer als die maximal mögliche sein und deutet mithin *nicht* auf eine Beschränkung des Unternehmens durch die Nachfrage hin. Diese Erkenntnis ist von einiger Bedeutung für eine Theorie der effektiven Nachfrage in der langen Periode: „So ist die Redeweise von einer ‚zu geringen‘ oder ‚zu großen‘ aggregierten Nachfrage, die sich in unter- bzw. überausgelasteten Kapazitäten niederschlägt, offenbar ohne vorherige Bestimmung der einem gegebenen Kapitalstock zugeordneten Produktionskapazität bei *normaler* Auslastung desselben nicht möglich.“ (S. 93) Bestehen Alternativen der Kapitalnutzung, etwa Ein- und Zweischichtbetrieb, so kann es zu *Reswitching* kommen: Eine Betriebsweise, die etwa bei einer fallenden Lohnsatz-Profitratenrelation abgelöst wurde, kann sich bei einer weiteren Verringerung dieses Verhältnisses wieder als kostenminimierend entpuppen. Die optimale Kapitalnutzung lasse sich daher erst nach Kenntnis des Grundlohnsatzes sowie der prozentualen oder absoluten Lohnzuschläge für außerhalb der gewöhnlichen Zeiten geleistete Arbeit ermitteln (S. 98 ff.).

Abschließend unterzieht Kurz die traditionelle Akkumulationstheorie einer Kritik. Seiner Meinung nach breche die zentrale Idee des neokeynesianischen Ansatzes, wie er in der sog. *Cambridge equation* zum Ausdruck kommt – der Quotient aus Wachstumsrate und Sparneigung der Kapitalisten ist gleich der Profitrate –, zusammen. Langfristig schafften sich die Investitionen die nötige Ersparnis nicht vor allem über eine Veränderung der Verteilung, sondern die Anpassung der Ersparnis werde vorrangig über die Veränderungen der Gesamtproduktion inklusive der aggregierten Produktionskapazität bewirkt (S. 113).

Mit seinen klaren und originellen Überlegungen zur Elastizität der industriellen Produktion hat Kurz die theoretische Diskussion auf ein Gebiet geführt, das trotz seiner offenkundigen Bedeutung bislang allzu wenig bearbeitet wurde. Die gut nachvollziehbare Argumentation eröffnet Perspektiven eines besseren und umfassenderen Verständnisses der Funktionsweise moderner Industriegesellschaften.

Auf den Seiten 119 - 164 findet sich die von D. Gerlach und O. Kotheimer besorgte Übersetzung eines zuvor in Englisch veröffentlichten Aufsatzes von B. Schefold: „Über Änderungen in der Zusammensetzung des Endprodukts“. Wie Schefold einleitend feststellt, lieferten die Klassiker gesonderte Erklärungsansätze zur Bestimmung der produzierten Mengen (Outputtheorie), der Distribution und der relativen Preise. Demgegenüber werden in der neoklassischen Theorie die Preise, die Einkommensverteilung und die Zusammensetzung der Endnachfrage simultan durch das Wirken von Angebot und Nachfrage bestimmt. Schefold möchte in dem Aufsatz aufzeigen, „... wie die methodologische Unterteilung der Klassik angesichts variierender Nachfragebedingungen beibehalten werden kann.“ (S. 120)

Die Separation von Output- und Werttheorie stellt im Fall der linearen Einzelproduktion kein Problem dar: Nachfrageveränderungen lassen die einzelnen Zweige wachsen oder schrumpfen; die Input-Outputkoeffizienten werden davon nicht berührt (Non-Substitutionstheorem). Schefold argumentiert, daß diese Trennung (innerhalb gewisser Grenzen) jedoch auch für den Fall der Kuppelproduktion und bei Existenz variabler Skalenerträge aufrecht erhalten werden könne. Damit thematisiert Schefold einen für die Fortentwicklung der Sraffaschen Werttheorie außerordentlich bedeutsamen Aspekt. Denn immer wieder ist zu hören, Sraffa habe die Nachfrage sozusagen einfach unter den Tisch fallen lassen. Letztlich will Schefold die klassische Behandlung der Bestimmung des Endprodukts gegen die neoklassische Behandlung der Nachfrage in Schutz nehmen (S. 125). Gelingt dies, werden Neoklassiker auf einem Feld zurückgeworfen, für das sie bislang Alleinherrschaft beanspruchen: Beginnend mit Jevons' Kritik an Mill betonen sie mit Nachdruck die Bedeutung von Kuppelproduktion und variablen Erträgen und versäumen nicht, das Versagen der klassischen Theorie unter solchen Bedingungen zu konstatieren (S. 146).

Schefold setzt in der weiteren Behandlung die Sraffa zugeschriebene Sequenzanalyse ein: Bei Untersuchung technologischer Veränderungen wird der Vektor der Endnachfrage, in dem häuslich produzierte Konsumgüter enthalten sind, als gegeben angenommen, während beim Studium *kleinerer* Nachfrageänderungen die Produktionsmethoden als vorgelegt angesehen werden (S. 146). Im Fall der Kuppelproduktion gelangt Schefold zum Fazit, daß Änderungen in der Zusammensetzung des Endprodukts „im wesentlichen“ analog zu Einzelproduktionssystemen diskutiert werden könnten (S. 155f.). Variable Erträge führten hingegen nicht zu Angebotskurven, die von Nachfragekurven geschnitten werden, da „... es auf jeder Stufe des Akkumulationsprozesses ein entsprechendes Produktionsniveau jedes einzelnen Industriezweiges gibt, das erlaubt, die Nachfrage zu befriedigen ... Variable Skalenerträge sind kein Grund, die klassische Methode preiszugeben.“ (S. 161)

Schefold gelingt es ohne nennenswerten formalen Aufwand, in überzeugender Art und Weise für die Überlegenheit des klassischen Ansatzes auch bei Behandlung der Nachfrage zu werben. Sein Plädoyer besticht durch eine lehrreiche Gegenüberstellung der alternativen Konzepte und ihren hohen Plausibilitätsgrad. Das aber ist andererseits auch die Achillesferse, die den Erfolg der Bemühungen auf der anderen Seite unsicher machen dürfte: Solange gerade im Fall der Kuppelproduktion „Anomalien“ bei hinreichend großen Nachfrageveränderungen nicht *definitiv* auszuschließen sind, werden Neoklassiker genüßlich Salz in diese Wunden streuen. Die Wissenschaftsgeschichte, namentlich die der Volkswirtschaftslehre, belegt, daß nicht die „bessere“ Theorie, im Sinne einer plausibleren und wirklichkeitsnäheren Interpretation, die Oberhand gewinnt, sondern jene, die die Lösung bestimmter, wodurch auch immer als relevant erachteter Probleme anbietet, welche im Rahmen des abgelösten Paradigmas keine akzeptierte Antwort erfuhren. Der altherwürdige Grenznutzengedanke etwa wurde erst allgemein aufgegriffen, nachdem die Arbeitswertlehre der klassischen Schule ihren revolutionären Impetus verbraucht hatte, ja sie drohte nun selbst zu einer Gefahr für das inzwischen etablierte Bürgertum zu werden. Diese Umwälzung war um so leichter möglich, als sich die Klassiker – Marx eingeschlossen – an den Problemen der Arbeitswertlehre schon die Zähne ausgebissen hatten. Eine werttheoretische Konterrevolution wird Anhänger nur zurückgewinnen können, wenn eine superiore, um *freak cases* geläuterte Produktionspreistheorie präsentiert wird. Doch das ist (noch) Zukunftsmusik.

Jürgen Kromphardt möchte in seinem Referat „Die Neue Keynesianische Makroökonomie“ (S. 165 – 187) zwei Fragen beantworten: Zum einen geht es ihm darum, inwieweit die Neue Keynesianische Makroökonomik keynesianisches Gedankengut transportiert. Zum anderen will er prüfen, ob von dieser Theorierichtung – zuweilen auch als Theorie temporärer Gleichgewichte bezeichnet – Hilfestellung bei der Umsetzung wesentlicher Keynesscher Erkenntnisse erwartet werden darf.

Zunächst einmal gewinnt Kromphardts Beitrag viel Sympathie, weil er sich nicht scheut, ohne Wenn und Aber zu bekunden, daß er sich als Keynesianer sieht. Der Kern der keynesianischen Botschaft besteht für Kromphardt darin, „... daß in einer kapitalistischen Marktwirtschaft mit dezentralen Investitionsentscheidungen die Koordinationsleistung der Märkte nicht ausreicht, um hohe Beschäftigung zu sichern, sondern daß der Staat in Situationen der Unter- oder Überbeschäftigung die Nachfrage durch Geld- und Fiskalpolitik steuern muß, um die gesamtwirtschaftliche Nachfrage entweder zu erhöhen oder zu vermindern.“ (S. 165) Auch diese Inhaltsbestimmung ist erfrischend zu lesen: Kromphardt bekennt sich – um Coddingtons sprachprägende Kategorisierung zu verwenden – zum hydraulischen Prinzip des 45°-Keynesianismus. Dem „rekonstituierten Reduktionismus“ und dem „fundamentalistischen Ansatz“ der Keynes-Interpretation wird damit eine Absage erteilt (vgl. dazu Coddington, A., *Keynesian Economics, The Search for First Principles*, London / Boston / Sydney 1983). Es genügt, das 24. Kapitel der *General Theory* durchzusehen, um sich (wieder) bewußt zu machen, daß eine solche Sicht der Keynesschen Botschaft durchaus legitim ist. Aber das, was ein Autor *wirklich* meinte, ist zu scheiden von dem, was die Praxis aus seinen Überlegungen gemacht hat. Und in dieser Hinsicht hat der Keynesianismus viel seines ihm ursprünglich eingeräumten Kredits verspielt. Die Defizite einer unzureichend gehandhabten keynesianischen Wirtschaftspolitik lieferten die Begleitmusik eines Ringens in der akademischen Nationalökonomie, in dessen Verlauf der traditionelle IS-LM-Keynesianismus mit seinem schwächlichen werttheoretischen Standbein zwar nicht aufs Kreuz gelegt, jedoch fest in den Schwitzkasten genommen wurde.

Es ist Kromphardt beizupflichten, daß die drei Köpfe der neoklassischen Hydra, die Keynes abgeschlagen zu haben glaubte – Says Gesetz, die Partialanalyse des Arbeits-

marktes und die Quantitätstheorie –, nachwachsen konnten, weil Keynes den vierten und wichtigsten Kopf übersehen habe: die Allgemeine Gleichgewichtstheorie (S. 166 ff.). Kromphardt sieht in der Neuen Keynesianischen Makroökonomik einen Teil eines Prozesses, der die Allgemeine Gleichgewichtstheorie von innen heraus zerstöre. Dem „gewaltig mit mathematischen Formeln gepanzerten“ Hals, auf dem die Allgemeine Gleichgewichtstheorie ruhe, sei mit verbal-inhaltlichen oder methodologischen Argumenten nicht beizukommen (S. 169).

Kromphardt liefert dann einen informativen und konturierten Abriß der von Patinkin und Clower angestoßenen Entwicklung (S. 169 ff.). Ihm gelingt es mit einfachen Schaubildern, die Kerngedanken der Neuen Keynesianischen Makroökonomik auszubreiten, in der keynesianische Arbeitslosigkeit immerhin auftreten *kann*, „... was man als Keynesianer sehr begrüßt.“ (S. 174) Anschließend unterzieht Kromphardt speziell Malinvauds Modell einer Kritik (S. 176 ff.), mit dem Ergebnis, daß es sich um eine neoklassische Vereinnahmung der keynesianischen Theorie handle (S. 178). Die neue Theorie, wie Kromphardt überzeugend darlegt, verfüge über keine brauchbare Mikrofundierung und falle somit hinter Keynes zurück (S. 179). – So weit, so gut. Die Beurteilung der Neuen Keynesianischen Makroökonomik von Kromphardt ist schlüssig und einleuchtend. Hinter Kromphardts abschließend vorgebrachter Einschätzung der Funktion der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie läßt sich jedoch ein Fragezeichen setzen. Die Erörterung der Stellung dieser letzten, trotz heftiger Angriffe offenbar noch nicht geschliffenen, neoklassischen Bastion spielt auch in dem (gekürzten) Abdruck der Diskussion nach Kromphardts Referat eine Rolle (S. 181 – 187).

Kromphardt meint, die Auffassung von manchen (aufgeklärten?) Neoklassikern, wie etwa Frank Hahn, nach der die Allgemeine Gleichgewichtstheorie lediglich ein Referenzsystem sei, gebe Anlaß zur Hoffnung, auf die Dauer bessere Einsichten zu erzielen, als die fragwürdige derzeitige Variante der Makroökonomie. Denn aus einem Referenzsystem könne man keine Schlüsse über die Realität ziehen (S. 180). „Wenn Frank Hahn die Allgemeine Gleichgewichtstheorie als Referenzsystem bezeichnet, das nur eine ideale Welt beschreibe, dann hat er damit zugestanden, daß man zur Beschreibung der Wirklichkeit von dem Niveau eines Referenzsystems herunterkommen muß.“ (S. 182) Dazu ist anzumerken, daß man die angegebene Stelle in der *General Competitive Analysis* von K. J. Arrow und F. Hahn (San Francisco / Edinburgh 1971, S. vii) durchaus auch anders lesen kann. Demnach wollen die Autoren die reale Welt gar nicht *beschreiben*, sondern vielmehr den Nachweis antreten, daß die „reine“ Wirkungsweise der *invisible hand* eben nicht – wie der *common sense* mutmaßlich glaube – ins Chaos führe. Und die Frage nach den Existenzbedingungen eines allgemeinen Gleichgewichts mag ferner darüber belehren, warum es (noch) nicht Wirklichkeit ist. Die Bedeutung der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie ist mithin nicht in ihrer explikativen Leistung zu suchen, sondern sie findet sich – ähnlich wie bei der neoklassischen Wachstumstheorie – in ihrer normativen Anziehungskraft. Neoklassiker sehen einen leuchtenden Stern vor sich und fordern, die Hindernisse auf dem Weg dorthin wegzuräumen. Deswegen kann ein neoklassischer *hardliner* auch nur von Herzen lachen, wenn ihm von der Gegenseite vorgehalten wird, ein auf Konkurrenzpreisbildung beruhender Kapitalismus führe nicht zum Optimum, weil die Preise in der Realität starr bzw. rigide seien: Dann müsse man eben die Ursachen dieser Funktionsschwäche bekämpfen, an einem blockierten neoklassischen Getriebe lasse sich selbstverständlich keine Leistung abgreifen.

Die wirtschaftspolitische Praxis liefert hinreichend Indizien, daß die Allgemeine Gleichgewichtstheorie ideologiebildend und handlungsleitend wirkt, wenngleich das Fußvolk sie zuweilen in ihrer formalen Komplexität sicher nicht völlig durchdringt. Aus dieser Leitbildposition wird sich die Allgemeine Gleichgewichtstheorie auch

durch noch so innige Beteuerungen, wie wenig realitätsbeschreibend sie sei und wie wenig „ökonomisch relevant“ ihre mathematischen Ergüsse seien, verdrängen lassen. Natürlich kann eine Makroökonomie ohne Mikroökonomie bestehen, wie auch Kromphardt feststellt (S. 187) – doch gerade ein Keynesianer kann ein Liedchen davon singen, welch' kümmerliche Existenz das bedeuten mag, etwa wenn er wieder und wieder irgendeinen der Realvermögenseffekte aufgetischt bekommt. An einer wert-theoretischen Aufrüstung wird man nicht vorbeikommen.

Hajo Riesen „Aspekte eines monetären Keynesianismus – Kritik der postkeynesianischen Ökonomie und Gegenentwurf“ (S. 189 – 206) bildet den letzten Beitrag des Bandes. Wieder geht es zunächst um die Allgemeine Gleichgewichtstheorie: Riese beabsichtigt zu zeigen, daß der keynesianische Fundamentalismus, als dessen Vertreter er Davidson, Kregel, Minsky, Shackle, Weintraub und – mit Einschränkungen – Robinson nennt, eine theoretisch unzureichende Fundierung aufweise, „dank“ derer er außerstande sei, den „harten Kern“ der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie aufzubrechen (S. 190). Riese arbeitet die seines Erachtens wesentlichen Bausteine des keynesianischen Fundamentalismus heraus und umreißt nach ihrer kritischen Prüfung die Anforderungen an einen Gegenentwurf, der die besonderen Funktionsbedingungen einer Geldwirtschaft berücksichtigt. Sein Essay schließt mit einer Untersuchung der Implikationen, die sich auf die „klassisch-neoklassische“ Kapitaltheorie beziehen. Mit Riesen Beitrag wird das Spektrum des Bandes um eine wichtige Facette bereichert: der monetären Dimension des Keynes'schen Werkes. Am Ende reklamiert Riese für die monetäre keynesianische Ökonomie, daß sie die erste in sich schlüssige Werttheorie der Theoriengeschichte geliefert habe (S. 206).

Zweifelsohne wird eine adäquate Ergründung der Funktionsweise des modernen Kapitalismus die Bedeutung des Geldes in einer solchen Wirtschaft nicht ignorieren dürfen. Inwieweit jedoch Profit nur mit knappgehaltenem Kapital hinreichend zu erklären ist, muß hier dahingestellt bleiben. Es soll ferner nicht verhohlen werden, daß gewisse Zweifel angebracht erscheinen, ob allein die Liquiditätspräferenz, sozusagen als *catch all*-Variable, die Marktbedingungen bestimme, die einer Beschäftigungspolitik eine eindeutige Grenze setzten (S. 200). Doch wie auch immer: Riese hat wieder eine anregende, sich zuweilen deutlich vom *mainstream* abhebende Analyse beigesteuert. Dieser Essay dürfte auch als Hinführung zu Riesen ökonomischer Denkweise seine Dienste leisten.

Abgerundet wird der Band durch eine in mehrere Rubriken aufgeteilte Auswahlbibliographie zum Postkeynesianismus, die *Ottmar Kotheimer* zusammengestellt hat. Sie zeichnet sich durch Ausführlichkeit und Kompetenz aus und ergänzt sinnvoll die Literaturangaben der einzelnen Essays. Insgesamt gesehen präsentiert sich eine glückliche und gut lesbare Auswahl von Beiträgen. Dem Buch ist eine weite Verbreitung und – wichtiger noch – eine interessierte und kritische Leserschaft zu wünschen. Die Preisgestaltung mag dazu das ihre beitragen.

F. Helmedag, Aachen