

Buchbesprechungen

Nijkamp, Peter / Mills, Edwin S. (Eds.): Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. I: Regional Economics (Handbooks in Economics, 7). North-Holland, Amsterdam / New York / Oxford / Tokyo 1986. 702 pp. hardcover Dfl. 215,00 / US \$ 65,-.

Das *Handbook of Regional and Urban Economics* besteht aus zwei Bänden, von denen der erste der Regionalökonomik (regional economics) und der zweite der Stadtökonomik (urban economics) gewidmet ist. Der erste Band wird von *P. Nijkamp*, der zweite von *E. S. Mills* herausgegeben. Dieses Handbuch gehört in die Reihe der *Handbooks in Economics*, die von *K. J. Arrow* und *M. D. Intriligator* als Editoren betreut werden. Im folgenden geht es nur um den Band über Regionalökonomik (im Deutschen häufig weitergreifend als „Regionalwissenschaft“ bezeichnet).

Um ein solches Handbuch beurteilen zu können, muß das Anliegen der Reihe aufgezeigt werden. In der Einleitung zu der Reihe heißt es: “Each Handbook provides self-contained surveys of the current state of a branch of economics in the form of chapters prepared by leading specialists on various aspects of this branch of economics. These surveys summarize not only received results but also newer developments, from recent journal articles and discussion papers. ... (a handbook) is a definitive source, reference, and teaching supplement for use by professional researchers and advanced graduate students.”

In dem einführenden Beitrag über *Advances in Regional Economics* stellen *Nijkamp* und *Mills* drei Gebiete heraus “... for which regional economics may claim to have provided a real contribution to economic theorizing and analyzing” (S. 2): (1) locational analysis, (2) regional economic models and methods, (3) regional economic development and policy. Jedem dieser Gebiete entspricht ein Hauptteil des Handbuchs.

Der erste Teil, der die Standorttheorie zum Gegenstand hat, berichtet über “The Location of Production Activities” (*M. J. Beckmann / J.-F. Thisse*), “Residential Mobility and Household Location Modelling” (*W. A. V. Clark / W. F. J. van Lierop*), “Public Facility Location: A Multiregional and Multi-Authority Decision Context” (*B. Johansson / G. Leonardi*), “Spatial Equilibrium Analysis” (*T. Takayama / W. C. Labys*), “Regional Economic Dynamics” (*Å. E. Andersson / R. E. Kuenne*).

Auf die Bildung regionalökonomischer Modelle und die Entwicklung entsprechender Methoden konzentrieren sich im zweiten Teil des Handbuchs folgende Aufsätze: “Regional and Multiregional Economic Models: A Survey” (*P. Nijkamp / P. Rietveld / F. Snickars*), “Regional, Interregional and Multiregional Input-Output Analysis” (*G. J. D. Hewings / R. C. Jensen*), “Spatial Interaction, Transportation and Interregional Commodity Flow Models” (*D. F. Batten / D. E. Boyce*), “Regional Econometric and Dynamic Models” (*R. J. Bennett / L. Hordijk*), “Qualitative Statistical Models for Regional Economic Analysis” (*N. Wrigley / F. Brouwer*).

Der dritte Teil über regionale Entwicklung und Politikanalyse beschäftigt sich mit “Multiple Objective Decision Analysis in Regional Economics” (*P. Nijkamp / P. Rietveld*), „Regional Labor Market Analysis“ (*A. Isserman / C. Taylor / S. Gerking / U.*

Schubert), "Regional Energy and Environmental Analysis" (T. R. Lakshmanan / R. Bolton), "Innovation and Changes in Regional Structure" (E. J. Malecki / P. Varaiya), "Regional Policies in Developing Countries" (H. W. Richardson / P. M. Townroe).

"Regional economics analyzes the spatial dispersion and coherence of economic activities." Mit dieser Definition nehmen *Nijkamp* und *Mills* in ihrem Einführungsaufsatz (S. 1) eine Abgrenzung des Fachgebietes vor, die dem Stand des diesbezüglichen Wissens gerecht wird und die für die Konzeption dieses Handbuchs verbindlich ist. Der gegenwärtige Wissensstand hat sich aus quantitativen, ökonometrischen und multidisziplinären Ansatzpunkten der Regionalforschung entwickelt. Damit tritt die Behandlung von Fragen und Beispielen der Anwendung der Forschungsergebnisse im Handbuch zurück. Gesichtspunkte der Anwendung werden in der Regel am Ende der Aufsätze relativ kurz betrachtet, abgesehen von einigen sehr formal angelegten Arbeiten, die keine entsprechenden Hinweise enthalten.

Die ersten beiden Teile des Handbuchs, jeweils für sich genommen, machen inhaltlich einen sehr geschlossenen und konsistenten Eindruck. Dagegen greift der dritte Teil ausgewählte Themen der regionalen Entwicklung auf, die bestenfalls in loser Verbindung zueinander stehen. Vor allem der Artikel von *Malecki* und *Varaiya* über Innovationen und Strukturänderungen erscheint wenig eingebunden in den Problemkreis des dritten Teils. Die relativ schwache Konzeption des dritten Teils ergibt sich einerseits aus den bisher verfolgten Schwerpunkten der Forschung und andererseits aus dem Mangel an qualitativ zureichenden Arbeiten zur Regionalpolitik für entwickelte Volkswirtschaften – ein Umstand, den die Herausgeber in ihrem Einführungsaufsatz mit Recht beklagen (S. 16).

Gemäß der überwiegend theoretischen Anlage des Handbuchs dürfte der den ersten Teil beschließende Überblick von *Andersson* und *Kuennen* über "Regional Economic Dynamics" der bedeutendste Beitrag in diesem Handbuch sein. Er ist nicht nur auf einem sehr hohen analytischen Niveau verfaßt, sondern auch von der Gliederung her überaus bemerkenswert. Die dynamische Theorie wird hier mit Bezug zu den Standorten, den Strömen zwischen den Standorten, den Veränderungen der Bestandsgrößen an den Standorten und den räumlichen Strukturen der Strom- und Bestandsgrößen diskutiert.

Die Aufnahme schwierigerer Themen in das Handbuch wird hier ausdrücklich begrüßt. Dazu gehören sicherlich die Abhandlungen über die ökonometrische Erfassung dynamischer Modelle (*Bennett* / *Hordijk*), die Formulierung qualitativer statistischer Modelle (*Wrigley* / *Brouwer*) und die Konzeption von Entscheidungsunterlagen bei Vorliegen mehrerer Zielsetzungen (*Nijkamp* / *Rietveld*).

Während die Aufsätze des dritten Teils und der erste Beitrag von *Nijkamp*, *Rietveld* und *Snicksars* über die verschiedenen Ausprägungen der Regionalmodelle im zweiten Teil überwiegend verbal angelegt worden sind und damit in der Regel relativ leicht zugänglich sind, ist die verbleibende Mehrzahl der Arbeiten mathematisch-formal ausgeführt worden, so daß zumindest solide Grundkenntnisse auf den einzelnen Gebieten für eine sinnvolle Lektüre gegeben sein müssen.

Betrachtet man alle Beiträge des Handbuchs zusammen genommen, dann fällt auf, daß die mikroökonomische und die makroökonomisch disaggregierte Analyse vorherrschen, was in der Natur der Regionalökonomik liegt. Trotzdem sind aber auch – zum Beispiel für Kontrollzwecke – rein makroökonomische Ansätze wichtig, die in diesem Handbuch nicht fehlen, aber doch in den Hintergrund treten. Dieser Tatbestand hat seine Ursache in der relativen Vernachlässigung der monetären Theorie. Die Bezüge zur Geldtheorie, monetären Konjunkturtheorie und monetären Außenwirtschaftstheorie sind sehr wenig ausgeprägt.

Damit stellt sich grundsätzlich die Frage, inwieweit sich die Regionalökonomik als Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaft konstituiert hat. Dabei ist zu beachten, daß sich die Entwicklung der Regionalökonomik im wesentlichen in Analogie zu und durch Übernahme von Modellen der allgemeinen Ökonomik, also parallel und damit oft wenig verzahnt, vollzogen hat. Gemäß diesem Handbuch werden die Hauptverbindungen zwischen der Regionalökonomik und der Wirtschaftswissenschaft durch die Gebiete Gütermarkttheorie, Arbeitsmarkttheorie und Wachstumstheorie – hinzutreten die Standorttheorie und die Interaktionstheorie – unter theoretischem Aspekt sowie durch die Bereiche Statistik und Ökonometrie, Input-Output Analyse und mathematisches Programmieren unter methodischem Gesichtspunkt gebildet.

Vorstehend ist bereits erwähnt worden, daß die Behandlung der Regionalpolitik im Handbuch weitgehend vernachlässigt werden mußte. Damit entfällt auch die Erörterung aller für diese Politikrichtung grundlegenden Fragen etwa nach der Verbindlichkeit der gesellschaftspolitischen Zielsetzung der Freiheit, der Effizienz des Preismechanismus im Raum und den systemkonformen Möglichkeiten staatlichen Handelns, wobei von der marktwirtschaftlichen Ordnung auszugehen wäre, die mehr oder weniger bewußt in allen Aufsätzen des Handbuchs zugrunde gelegt wird.

Zudem lassen sich folgende weitere Schwächen des Handbuchs aufzeigen, die zu einem beträchtlichen Teil aus dem aktuellen Stand der Forschung resultieren. Die moderne mikroökonomische Produktions- und Kostentheorie ist nur andeutungsweise (S. 241, 563) vertreten. Eine Diskussion regionaler Kapitalmärkte fehlt; die Bodenmärkte werden öfters mit den Wohnungsmärkten zusammen behandelt. Relativ wenig einbezogen werden die Fragen der Agrarökonomik, Theorie der Einkommensverteilung, Wohlstandsökonomik, Finanztheorie und -politik. Die Bezüge zur realen Außenwirtschaftstheorie hätten stärker herausgearbeitet werden können (vgl. S. 172 – 184 und S. 384 – 394). Schließlich wäre auch eine systematische Aufbereitung und Ergänzung der vorhandenen Ausführungen zur Infrastrukturtheorie erwünscht gewesen.

Entsprechend den vorstehenden kritischen Überlegungen ergeben sich Schwierigkeiten, wenn der Zugang zu dem Gesamtwerk über das Stichwortverzeichnis gesucht wird. Bestimmte wichtige Stichworte fehlen, zum Beispiel "(regional) balance of payments", "factor flow", "fiscal policy", "(regional) integration", "land market", "taxes" und "transfers". Auch der Hinweis "capital export" ist nicht aufgenommen worden. Zum Faktor Kapital sind mit jeweils einer Seitenangabe lediglich vertreten: "capital equipment", "capital flows", "capital investment decisions" und "capital subsidies".

Eine Reihe von Anregungen für zukünftige Forschungen findet sich in jedem Beitrag des Bandes, von wenigen Ausnahmen abgesehen. Auch weisen *Nijkamp* und *Mills* in ihrem Einführungsaufsatz (S. 16f.) nachdrücklich darauf hin, daß es in Zukunft gilt, zum einen die mikroökonomisch relevanten Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte besser zu erfassen sowie den empirischen Bezug der Arbeiten zu verstärken und zum anderen neuere Grundprobleme aufzugreifen, die zum Beispiel aus signifikanten Bevölkerungsänderungen oder sozialen Wandlungsprozessen (etwa Emanzipation oder Segregation) folgen.

Erst in den letzten dreißig Jahren hat sich die Regionalökonomik als umfassendes Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaft etabliert und nahezu stürmisch entwickelt. Diesen Werdegang der *regional economics* macht das Handbuch in der Form des Überblicks deutlich. Somit ist eine wertvolle Ergänzung der raumwirtschaftstheoretischen Literatur entstanden, die neben die Lehrbücher des Faches einerseits und die zugehörigen Monographien andererseits tritt. Das ist das zentrale Verdienst des Herausgebers *Nijkamp*, der von kompetenten Autoren unterstützt worden ist, die durch-

weg ausgezeichnete und sehr lesenswerte Arbeiten geliefert haben. Mit anderen Worten: Dieses Werk erfüllt vollauf das Ziel der Reihe *Handbooks in Economics*.

W. Buhr, Siegen

McMillan, Charles J.: The Japanese Industrial System. Walter de Gruyter, Berlin - New York 1984. XII, 356 S. Geb. DM 88,-.

Das vorliegende Buch über das japanische Industriesystem untersucht das japanische Modell auf drei Ebenen: auf der staatlichen Ebene mit der Regierung als Entscheidungsträger der nationalen Industriepolitik, auf der Ebene der Industriesektoren unter dem Aspekt wachsender, stagnierender und schrumpfender Branchen und schließlich auf der Ebene der japanischen Unternehmung, die auf ein gewaltiges Informationssystem formaler wie informaler Art zurückgreifen kann und auch entsprechend handelt.

Bereits in seinem Vorwort macht uns der Verfasser mit seiner Einstellung gegenüber dem Phänomen „Japan“ vertraut. Die Frage „Was können wir von Japan lernen?“ ist nach seiner Meinung völlig falsch gestellt. Es komme nicht darauf an, „den japanischen Weg zu erlernen, um diesen dann im Westen anzuwenden. Es drehe sich vielmehr darum, in Erfahrung zu bringen, warum die Japaner die Welt auf ihre Art sehen, wie sie daraufhin reagieren und wie ihre institutionellen Dispositionen zu ihren Strategien passen“ (S. VI). Man wird dem entgegenhalten müssen, daß man offenbar nie genug im Leben lernen kann. Eine Grundvoraussetzung zur Begegnung mit Japan auf den verschiedenen Lebensgebieten wird doch darin bestehen, seine Stärken und Schwächen, seine wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Zielvorstellungen und Prioritäten, seine strukturellen Änderungen, sein Marketing auf nationalen und internationalen Märkten nunmehr besser kennenzulernen als bisher. Außerdem erleichtert das Lernen von anderen die selbstkritische Überprüfung der eigenen Position. Ferner kann man ganz anderer Meinung sein als der Verfasser, wenn er auf das Problem des Kopierens und Imitierens – ebenfalls im Vorwort – zu sprechen kommt. Nach seiner Meinung haben die Japaner entgegen den herkömmlichen Meinungen ausländische Management-Methoden und Technologien in der Vergangenheit nicht kopiert und zeigen auch gegenwärtig nicht die Neigung zur Nachahmung. Aber er gibt dann auch unversehens zu, daß die Japaner laufend ausländische Verfahren studieren, aus diesen lernen und selektiv ausländische Ideen verwenden (S. VI).

Nach dieser etwas provokativen Einführung ist man doch überrascht, ein sehr übersichtlich in 14 Kapitel gegliedertes Buch vorzufinden, das intensiv das japanische Industriesystem auf den erwähnten drei Ebenen behandelt. Jedes Kapitel schließt mit einer kurzen Zusammenfassung und den zu ziehenden Folgerungen. Die zum Teil recht blumenreichen Kapitelüberschriften sollten nicht Veranlassung geben, die Solidität dieses Buches in Zweifel zu ziehen.

Hervorzuheben ist die abgewogene Behandlung des staatlichen Einflusses, insbesondere des MITI (Ministry of International Trade and Industry) auf die japanische Industriestruktur. Man wird dem Verfasser wohl beipflichten können, daß die japanische Unternehmung gemeinsam mit der Regierung das Ziel verfolgt, Japans internationale Wettbewerbsfähigkeit herzustellen, zu erhalten und auszuweiten. Die Stärke dieser engen Kooperation von Staat und Wirtschaft liegt darin, daß auf diese Weise auf allen Ebenen und in allen Schichten der japanischen Bevölkerung das vorhandene Innovationspotential laufend mobilisiert wird. Insbesondere MITI übernimmt die Rolle des Katalysators, aber der private Sektor fungiert als Lokomotive, die kraftvoll

die Visionen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger in wirtschaftliche Erfolge umzusetzen hat (S. 64).

Nicht minder interessant sind die Ausführungen über die langfristigen sektoralen Zielsetzungen der Struktur- und Technologiepolitik sowie ihre Umsetzung innerhalb relativ kurzer Zeitspannen, – und dies ohne Ansprüche auf irgendwelche Erhaltungs-subventionen. Die japanische Wirtschaftspolitik folgt weithin dem Grundsatz, daß die zur Ausweitung des Sozialprodukts erforderlichen Produktivitätssteigerungen nur dann erwartet werden können, wenn laufend Produktionsprozesse in technisch höher entwickelte Bereiche unter Aufgabe veralteter Verfahren und schrumpfender Branchen verlagert werden. Die Vorbedingungen zur Durchsetzung des Strukturwandelns im Sinne der steten Produktionsverlagerung in Bereiche höherer Wertschöpfung sind bereits im Einzelbetrieb gegeben. Zu diesen wird ebenfalls sehr eingehend wie sachkundig Stellung genommen.

McMillan hebt wohl zu Recht hervor (S. 307), daß Urteile über das japanische Management – in dem hier verwendeten breiten Sinne, bezogen auf die Unternehmung und den Staat – in der Literatur ein breites Spektrum ausfüllen, das von einer überschwenglichen positiven Bewertung (Herman Kahn's (1970) *The Emerging Japanese Superstate* und Ezra Vogel's (1979) *Japan as Number I*) bis zu recht skeptisch negativen Stellungnahmen reicht (Jon Woronoff's (1979) *Japan: The Coming Economic Crisis* und Zhigniew Brzezinski's (1973) *The Fragile Blossom: Crisis and Change in Japan*). Der Verfasser glaubt indessen, daß er einen Mittelweg zu beschreiten hat. Nach seiner Meinung hat es wenig Sinn, in übermäßiger Weise positive Generalisierungen vorzunehmen. Die Japanische Industrieentwicklung weist viele hervorragende Züge auf. Aber daneben bestehen in manchen Unternehmen und Sektoren große Schwächen. Auch dieses ausgewogene realistische Urteil gibt diesem Buch Gewicht.

Zu den Vorzügen dieses Buches gehört wohl auch die beigefügte Bibliographie, die – wenn ich recht sehe – das klassische Schrifttum über Japan weithin ausweist. Das Sachverzeichnis ist übersichtlich gegliedert. Derjenige Leser, der nicht an allen Kapiteln interessiert ist, kann so das Buch auch als Nachschlagewerk verwenden. Über das Ringi- und Kanbansystem, über Sogo Shosha und MITI – um nur einige wenige Beispiele anzuführen, wird er manches finden können. Das gilt auch für das Personenregister.

Wissenschaftler und Praktiker, die an den spezifischen Grundproblemen der japanischen Wirtschaft interessiert sind, werden das anregende Buch von Charles J. McMillan mit Interesse und Bereicherung lesen.

W. Kraus, Bochum

Weitzman, Martin L.: Das Beteiligungsmodell (The Share Economy). Vollbeschäftigung durch flexible Löhne. Campus-Verlag, New York - Frankfurt/Main 1987. 209 S. DM 36,-.

Das 1984 von Martin L. Weitzman vorgestellte Modell einer „Share Economy“ fand in der Öffentlichkeit eine recht unterschiedliche Aufnahme. Die New York Times sprach von der besten Idee seit Keynes, während andere Weitzman politische Naivität vorwarfen, da nicht einzusehen sei, weshalb die Gewerkschaften für eine Beteiligungsökonomie eher zu gewinnen seien als für Arbeitsverträge, die einen flexiblen Reallohn vorsehen. Auch könnte man Weitzman vorwerfen, er verkaufe alten Wein in

neuen Schläuchen; schließlich ist die Idee der Beteiligung der Arbeitnehmer am Ertrag der Unternehmung so alt wie die industrielle Gesellschaft. Bereits zu Beginn des industriellen Zeitalters wurden Gewinnbeteiligungspläne von den sogenannten patriarchalen Unternehmern eingeführt und es waren die Vertreter der christlichen Soziallehre, die schon sehr früh die Überwindung des traditionellen Lohnsystems durch Einführung von Beteiligungssystemen gefordert haben.

Trotz allem bringt der Vorschlag von Weitzman in einem Punkt doch einen wesentlichen Wandel gegenüber den älteren Gewinnbeteiligungsmodellen. Den patriarchalen Unternehmern und den Vertretern der christlichen Soziallehre ging es in erster Linie um die Frage, wie die Klassengesellschaft überwunden werden könne. Die Gewinnbeteiligung war ein Versuch, den Arbeiter für die Interessen der Unternehmung zu gewinnen und ihn in das Unternehmen zu integrieren. Weitzman hingegen fordert eine „Share Economy“ vorwiegend deshalb, um auf diesem Wege die derzeitige Massenarbeitslosigkeit zu überwinden.

Die Grundidee von Weitzman ist einfach und erscheint auf den ersten Blick sicherlich bestechend. Er beginnt seine Ausführungen mit dem Beispiel einer Unternehmung, die aus zwei Abteilungen besteht, einer Verkaufs- und einer Produktionsabteilung. Die Verkaufsabteilung sei schon rein äußerlich sehr viel freundlicher ausgestaltet, der Verkäufer bemühe sich um den Kunden und versuche, soweit wie nur möglich, auf die Wünsche des Kunden einzugehen. Die Produktionsabteilung hingegen hinterlasse einen unfreundlichen Eindruck, der Unternehmer mache keinerlei vergleichbare Anstrengungen, sich um die Interessen der beschäftigten Arbeitnehmer zu kümmern.

Den Grund für diese sehr unterschiedliche Verhaltensweise des Unternehmers gegenüber Kunden und Arbeitnehmern sieht Weitzman in unterschiedlichen Marktformen des Güter- und Arbeitsmarktes. Auf den Gütermärkten überwiege die Marktform der monopolistischen Konkurrenz, die vor allem dadurch gekennzeichnet sei, daß der Unternehmer durch eine zu geringe Nachfrage begrenzt wird, während bei atomistischer Konkurrenz der Unternehmer keinerlei Absatzsorgen kennt. Die vorherrschende Marktform zwinge also den Unternehmer, sich um den Abnehmer zu bemühen. Der Arbeitsmarkt hingegen gleiche eher einem atomistischen Wettbewerbsmarkt, der Lohn sei (zwar nicht unbedingt durch Marktgesetz als vielmehr aufgrund eines Tarifvertrages) vorgegeben, der Unternehmer passe die Nachfrage an diesen vorgegebenen Lohnsatz an.

Weitzman fragt sich nun, auf welchem Wege es möglich werde, daß sich der Unternehmer in gleicher Weise auch um die Belange der Arbeitnehmer besser als bisher kümmere. Die Einführung eines Beteiligungsmodells, aufgrund dessen der Arbeitnehmer am Gewinn oder Ertrag der Unternehmung automatisch – entsprechend eines vertraglich festgelegten Aufteilungsverhältnisses – beteiligt werde, sei ein solcher Weg zur Veränderung des Verhaltens der Unternehmer gegenüber den Arbeitnehmern.

Hierbei sei die Art der Beteiligung im Grunde gleichgültig, wichtig sei nur, daß durch die Festsetzung einer Beteiligung ein inverses Verhältnis zwischen Lohnsatz und Beschäftigung erzeugt werde. Immer dann, wenn Unternehmungen mehr Arbeitskräfte einstellen, reduziere sich automatisch der Beteiligungslohn pro Arbeitnehmer. Diese Beziehung übe nämlich eine ähnliche Wirkung aus wie die invers geneigte Nachfragekurve auf den Gütermärkten, die bekanntlich dafür verantwortlich ist, daß sich die Unternehmer gezwungen seien, neue Kunden zu werben. Die Einführung eines Beteiligungssystems bewirke, daß der Grenzertrag die Grenzkosten der Arbeit stets übersteige und dies wiederum habe zur Folge, daß der Unternehmer stets daran interessiert sei, mehr Arbeitskräfte einzustellen.

Wie ist dieses Modell einer Beteiligungsökonomie zu beurteilen? Bei jeder Beurteilung eines politischen Vorschlags geht es im Grunde um drei Fragen:

- Können wir damit rechnen, daß von der Einführung einer „Share Economy“ tatsächlich die erhoffte Reduzierung der Arbeitslosigkeit ausgeht, ist also der Vorschlag von Weitzman als effizient anzusehen?
- Welche unerwünschten Nebenwirkungen auf andere wirtschafts- und gesellschaftspolitische Ziele sind zu erwarten? Kann davon ausgegangen werden, daß diese Nebenwirkungen im Sinne von Opportunitätskosten durch den Nutzenge- winn des angestrebten Ziels kompensiert werden?
- Wie steht es mit den politischen Realisierungschancen, kann unterstellt werden, daß diese Pläne zumindest geringerem politischem Widerstand begegnen als konkurrierende Pläne zur Beseitigung von Arbeitslosigkeit?

Beginnen wir mit der Frage, ob ein Beteiligungsmodell tatsächlich in der Lage ist, Arbeitslosigkeit abzubauen. Daß von einer „Share Economy“ beschäftigungssteigernde Effekte ausgehen können, wird wohl kaum bestritten. Fraglich bleibt allerdings, unter welchen Voraussetzungen diese positiven Effekte auftreten.

Zunächst verwundert es, daß Weitzman von einem positiven Beschäftigungseffekt spricht, offensichtlich unabhängig davon, welche Ursachen der Arbeitslosigkeit zugrundeliegen. Gerade bei der von Weitzman gewählten Argumentationsweise bleibt es jedoch unklar, wie die Einführung einer Gewinnbeteiligung die Situation bei einer keynesianisch-bedingten Arbeitslosigkeit verbessern sollte. Die Unternehmer fragen bei Weitzman deshalb mehr Arbeitskräfte nach, weil der Grenzertrag die Grenzkosten übersteigt. Es sind also Rentabilitätsüberlegungen, die den Unternehmer veranlassen, sich anders als in einer traditionellen Lohngesellschaft zu verhalten. Bei Vorliegen keynesianischer Arbeitslosigkeit liegt jedoch die zu geringe Arbeitsnachfrage gerade nicht in einer zu geringen Rentabilität, sondern daran, daß bei bestehenden Preisverhältnissen eine Mehrproduktion nicht abgesetzt werden könnte. Es leuchtet nicht ein, wieso bei einer Gewinnbeteiligung die Absatzchancen verbessert werden und damit die Gefahr einer keynesianischen Arbeitslosigkeit vermindert wird.

Die Gewinnbeteiligung scheint somit nur dann Erfolg zu versprechen, wenn die Bedingungen einer klassischen Arbeitslosigkeit vorliegen. Dann gehen in der Tat von der Einführung einer Ertragsbeteiligung beschäftigungssteigernde Wirkungen aus. Bei einem Lohnsystem steigt der Reallohn automatisch an, wenn sich die Unternehmer gezwungen sehen, wegen Rückgangs der Nachfrage die Güterpreise zu senken. Reallohnsteigerungen führen jedoch im allgemeinen dazu, daß die Unternehmungen bestrebt sind, weniger Arbeitskräfte als bisher zu beschäftigen.

Diese Reallohnsteigerungen bleiben bei einem Beteiligungsmodell weitgehend aus, da mit dem Ertrag bei abschwächernder Konjunktur auch der nominelle Beteiligungslohn automatisch zurückgeht. Führt der Rückgang der Nachfrage bei gleichbleibenden (starren) Preisen zu einem Produktionsrückgang und hierdurch bedingt zu einer Reduzierung des Ertragvolumens, bedeutet die Ertragsbeteiligung sogar, daß nicht nur der nominelle, sondern auch der reale Beteiligungslohn zurückgeht. In beiden Fällen (Reallohn steigt nicht oder sinkt sogar) verbessert sich die Beschäftigungslage gegenüber einem reinen Lohnsystem.

Nun könnte man sich auch dann, wenn das Beteiligungsmodell nur unter gewissen Voraussetzungen, (bei Vorliegen klassischer Arbeitslosigkeit) Erfolg verspricht, für dieses Modell aussprechen, sofern bei Vorliegen keynesianischer Arbeitslosigkeit zumindest keine negativen Beschäftigungs-Effekte zu erwarten wären. Aber genau diese Aussage läßt sich nicht ohne weiteres bestätigen. Wie sich nämlich bei Vorliegen

keynesianischer Arbeitslosigkeit der Beschäftigungsgrad verändert, hängt entscheidend davon ab, ob und in welcher Richtung Nachfrageänderungen aufgrund der Einführung einer Ertragsbeteiligung zu erwarten sind.

In diesem Zusammenhange dürfte vor allem von Bedeutung sein, wie sich Konsum und Investition verändern werden. Konsum- und Investitionsverhalten dürften aber entscheidend davon abhängen, ob wir eine investive oder eine konsumtive Gewinnbeteiligung unterstellen müssen. Gehen wir von einer investiven Gewinnbeteiligung aus, bei der die Gewinnanteile im Betrieb voll reinvestiert werden, wird sich das Investitionsverhalten wohl kaum entscheidend verändern, den Unternehmungen steht nach wie vor die gesamte Bruttogewinnsumme zur Investition zur Verfügung. Allenfalls könnte die Investitionssumme leicht zurückgehen, da mit verminderter Nettogewinn auch der Anreiz zur Investition nachläßt.

Die Konsumsumme hängt in diesem Falle natürlich davon ab, ob sich die Höhe des Barlohnes vermindert und ob die Arbeitnehmer ggf. die Möglichkeit haben, das erzwungene Sparen im Betrieb durch ein entsprechendes Entsparen bei den bisherigen Sparanlagen zu kompensieren. Alles in allem muß sehr wohl mit einer gewissen Reduktion der Konsumquote der Arbeitnehmer gerechnet werden.

Wenn wir aber davon ausgehen, daß die Gewinnbeteiligung investiv angelegt wird, ergeben sich u. U. Langzeitwirkungen, die die Beschäftigungschancen auf Dauer eher vermindern. Auf der einen Seite ist es sicherlich richtig, daß bei Beginn einer rezessiven Phase die Unternehmungen dadurch flexibler werden, daß die Reallöhne nicht steigen oder daß sie sogar sinken; auf der anderen Seite kann jedoch das Vorliegen von Beteiligungsverträgen auf der Höhe der Rezession die Flexibilität der Unternehmungen auch einschränken. Eine Unternehmung kann in dieser Konjunkturphase in die Lage kommen, nur dadurch rentabel zu bleiben, daß sie die Produktion umstellt und hierbei u. U. Arbeitskräfte entläßt. Sind die Arbeitnehmer am Vermögen der Unternehmung beteiligt, so ist den zu entlassenden Arbeitskräften deren Vermögensanteil auszuzahlen. Auf diesem Wege kann die Unternehmung u. U. genau das Kapital, das sie eigentlich zur Umstellung benötigte, verlieren. In diesem Falle erhöht sich die Gefahr eines Konkurses und damit auch der Arbeitslosigkeit.

Natürlich ist es richtig, daß ein Übergang zu kapitalintensiveren Verfahren weniger wahrscheinlich wird, wenn der Reallohn relativ niedriger liegt als bei einem reinen Lohnsystem. Trotzdem bleibt der Umstand, daß die Flexibilität der Unternehmung langfristig gerade wegen der Einführung einer Ertragsbeteiligung zurückgehen kann.

Schwieriger ist die Frage zu entscheiden, wenn wir von konsumtiven, also voll auszuschüttenden Beteiligungslohnern ausgehen. Die Nettogewinnsumme wird hier auf jeden Fall reduziert, die Unternehmungen haben nun eine geringere Möglichkeit und auch einen geringeren Anreiz zu investieren. Natürlich könnte dieser negative Effekt teilweise dadurch wiederum kompensiert werden, daß die Arbeitnehmer den höheren Beteiligungslohn dazu verwenden, mehr zu konsumieren. Im Endeffekt kommt es darauf an, wie sich die Einkommensverteilung aufgrund der Einführung von Beteiligungsmodellen verändert; tritt eine Umverteilung zugunsten der Arbeitnehmer ein, so dürfte die Konsumquote der gesamten Volkswirtschaft ansteigen, einfach deshalb, weil Arbeitnehmer eine höhere Konsumneigung als Selbständige aufweisen.

Aber auch unter diesen Bedingungen bleibt es letztlich ein empirisch zu klärendes Problem, ob dieser Anstieg in der Konsumquote nicht u. U. wiederum dadurch mehr als kompensiert wird, daß das Investitionsvolumen stärker sinkt als der Konsum ansteigt. Auf jeden Fall bedarf es zur Klärung dieser Frage einer gesamtwirtschaftlichen Theorie; der Hinweis auf ein im Grunde genommen mikroökonomisch konzept-

tieretes Modell der monopolistischen Konkurrenz reicht sicherlich zur Beantwortung dieser Frage nicht aus.

Wie steht es nun mit möglichen Nebeneffekten bei der Einführung von Beteiligungsmodellen? Hier interessiert natürlich als erstes die Frage nach dem Einfluß auf den Geldwert. Die bisherigen (keynesianischen) Beschäftigungsprogramme zeichneten sich ja alle dadurch aus, daß der ohnehin zweifelhafte Beschäftigungserfolg auf jeden Fall inflationäre Nebenwirkungen auslöste. Weitzman ist in dieser Frage optimistisch: Die Einführung einer „Share Economy“ wirke sich im Endergebnis stabilisierend aus, einfach deshalb, weil die Notenbank nun über einen größeren Spielraum für Stabilitätsmaßnahmen verfüge.

Dem steht jedoch u. U. ein preissteigernder Effekt gegenüber. Da die Unternehmen bemüht sein werden, ihren Netto- und nicht ihren Bruttogewinn zu maximieren, werden sie versuchen, den Beteiligungslohn auf den Güterpreis abzuwälzen. Natürlich wird ihnen dieser Versuch nur gelingen, wenn die Bedingungen einer kosteninduzierten Inflation vorliegen, wenn also die Notenbank bereit ist, den durch Preisüberwälzungen ausgelösten Mehrbedarf an Geld zur Verfügung zu stellen.

Frage wir uns weiterhin nach den wohlfahrtspolitischen Nebenwirkungen einer Beteiligungsökonomie. Legen wir das von Friedman u. a. entwickelte Modell zu Grunde, so müssen wir davon ausgehen, daß sich die Wirtschaftssubjekte vor allem auch in der Frage unterscheiden, inwieweit sie bereit sind, Risiko auf sich zu nehmen. Einer der wesentlichen Unterschiede zwischen Lohn- und Gewinneinkommen besteht gerade darin, daß der Empfänger von Gewinneinkommen zwar auf der einen Seite im günstigsten Falle ein sehr viel höheres Einkommen erwarten kann, daß er aber stets auch ein hohes Risiko eingeht, Verluste zu erleiden oder nur ein extrem geringes Einkommen zu erhalten.

Der Lohnempfänger hat demgegenüber im günstigsten Fall ein weit geringeres Einkommen zu erwarten, das Risiko eines Einkommensverlustes ist jedoch demgegenüber sehr viel geringer. Es fragt sich deshalb, ob in Anbetracht dessen, daß der größte Teil der Arbeitnehmer vorwiegend risikoscheu ist, eine generelle Einführung einer Gewinnbeteiligung überhaupt wohlfahrtspolitisch erwünscht sein kann.

Weitzman bejaht diese Frage, da eine Ertragsbeteiligung zwar auf der einen Seite das Einkommensrisiko des Arbeitnehmers erhöhe, auf der anderen Seite jedoch gerade das vom Arbeitnehmer weit stärker abgelehnte Beschäftigungsrisiko reduziere. Davon unberührt bleibt jedoch der Umstand, daß eine Gewinnbeteiligung immer auch die Einkommenshöhe der Arbeitnehmer unmittelbar in Abhängigkeit von Entscheidungen bringt, die der Arbeitnehmer nicht trifft und auch gar nicht verantworten kann. Hier stellt sich die Frage, ob man das Problem der Arbeitslosigkeit nicht besser dadurch zu lösen versucht, daß man auf insgesamt flexiblere Lohnsysteme hinarbeitet.

Es bleibt die Frage nach der politischen Realisierbarkeit eines solchen Beteiligungssystems. Auch von Weitzman wird eingeräumt, daß Gegenkräfte bestehen, ein solches System einzuführen und zu erhalten. Begünstigt werden nämlich bei einem solchen System in erster Linie diejenigen Arbeitskräfte, die bisher arbeitslos waren oder die ein hohes Beschäftigungsrisiko trugen. Die Gruppe der Arbeitnehmer, die hingegen aufgrund von Senioritätsregeln oder auch eines staatlichen Kündigungsschutzes keine Arbeitslosigkeit zu befürchten hat, wird auf jeden Fall Verluste hinnehmen müssen, da ihr Gesamt-Lohneinkommen in dem Maße zurückgeht, in dem mehr Arbeitskräfte beschäftigt werden.

Annahmegemäß besteht nun für Weitzman die Einführung eines Beteiligungssystems gerade darin, daß eine inverse Beziehung zwischen Beschäftigung und Lohnsatz

geschaffen wird. Insoweit wird man zugeben müssen, daß die Chance einer politischen Verwirklichung dieser Pläne um nichts größer ist als alle anderen Pläne zur Flexibilisierung der Löhne.

Ganz im Gegenteil wird man sogar gegenüber den Beteiligungsplänen eher einen stärkeren politischen Widerstand erwarten müssen als gegenüber anderen Plänen der Beschäftigungspolitik. Der vor allem von den deutschen Gewerkschaften betonte Solidarisierungsgedanke dürfte nämlich bei Einführung einer Ertragsbeteiligung aus mehreren Gründen in Mitleidenschaft gezogen werden: Auf der einen Seite wird mit dem Ertragssystem notwendigerweise die Forderung nach gleichem Lohn in allen Unternehmungen eines Tarifbereiches verletzt, da die einzelnen Unternehmungen in einer Wettbewerbsgesellschaft immer unterschiedlich hohe Erträge aufweisen werden. Auf der anderen Seite befürchten die Gewerkschaften, daß Arbeitnehmer, die am Gewinn beteiligt werden, in viel geringerem Maße als bisher zu Solidarhandlungen bereit sein werden und daß die einheitliche Front der Arbeitnehmer gegen die Arbeitgeber aufgeweicht werde, wenn sich die Arbeitnehmer im Grunde wie „Kapitalisten“ verhielten.

Gerade weil es politisch schwierig sein wird, ein Beteiligungssystem einzuführen, schlägt Weitzman vor, die Einführung von Beteiligungssystemen steuerlich zu begünstigen. Da Subventionen aber immer auch Fehlallokationen auslösen und politisch nur sehr schwer wiederum abgebaut werden können, muß auch hier wiederum die Frage gestellt werden, ob Bemühungen um eine generelle Flexibilisierung des Arbeitsmarktes der Einführung von Ertragsbeteiligungen nicht vorzuziehen sind.

B. Külp, Freiburg i. Br.

Bösch, Martin: Umverteilung, Effizienz und demographische Abhängigkeit von Rentenversicherungssystemen. Eine modelltheoretische Betrachtung mit ergänzenden Modellrechnungen (Studies in Contemporary Economics). Springer, Berlin u. a. 1987. VII, 209 S. Brosch. DM 48,-.

Die in München angefertigte Dissertation behandelt ein vereinfachtes Modell der Altersrente, angelehnt an die Rentenformel in der Bundesrepublik Deutschland. Als demographische Grundlage wird das Browning-Modell dreier überlappender Generationen verwendet, in dem zu jedem Zeitpunkt zwei Altersklassen von Arbeitnehmern und eine Rentnerkohorte existieren. Ziel der Untersuchung ist zum einen die Analyse intergenerationaler Umverteilungseffekte verschiedener Ausgestaltungen der Rentenformel innerhalb des Umlageverfahrens, zum anderen die Betrachtung von Gleichgewichtseigenschaften und Effizienz kapitalgedeckter Altersvorsorgesysteme.

Dazu wird am Beginn die Rentenformel innerhalb des Browning-Systems dargestellt, wobei hier zunächst Invaliden- und Witwenrenten mitberücksichtigt sind, diese aber im weiteren Verlauf keine Behandlung mehr finden. Die Idee des Verfahrens ist nun, daß im Umlageverfahren bei festgelegter Rentenformel die Ausgabenhöhe des Versicherungssystems durch die Zahl der Rentner und ihre vergangene Erwerbsquote gegeben ist, während die Einnahmen von der Stärke der beiden gegenwärtigen Erwerbskohorten bestimmt sind. Im Modell überlappender Generationen lassen sich alle drei Alterskohorten mit Hilfe der Reproduktionsrate und der Überlebenswahrscheinlichkeiten aufeinander zurückführen. Bei ausgeglichenem Budget des Versicherungsträgers ergeben sich darum eindeutige Lösungen für die Beitragssätze jeder einzelnen Kohorte in Abhängigkeit von demographischen und ökonomischen Parametern. Die vergleichende Analyse dieser Beitragssätze ist der eigentliche Gegenstand der Untersuchung.

Zunächst betrachtet die Arbeit ein reines Umlageverfahren mit voll dynamisierter Rente und vollständigem Budgetausgleich des Versicherungsträgers. Umverteilung zwischen verschiedenen Generationen findet dann nicht statt, wenn für jede Kohorte zu Versicherungsbeginn die Barwerte von Beitragzahlungen und empfangenen Leistungen, gewichtet mit den Erlebenswahrscheinlichkeiten, einander gleich sind. Ein solcher fairer Kontrakt dient darum zur Festlegung des Umverteilungsnnullpunktes. Bei gegebenen ökonomischen und demographischen Parametern lassen sich die Beitragssätze eines solchen Kontrakts wiederum genau angeben, so daß die Abweichung zwischen diesem Beitragssatz und dem des Umlageverfahrens ein Maß für die intergenerationale Umverteilung liefert. Mit diesem Kriterium werden nun alle denkbaren ökonomischen und demographischen Parameter variiert. Es zeigt sich, daß außer im Fall einer Fertilitätsvariation die erreichte Umverteilungsposition einer jeden Generation nur vom eigenen Verhalten und dem der Vorgenerationen abhängt, so daß das deutsche Umlagesystem dazu tendiert, alle Umverteilungslasten zukünftigen Generationen aufzubürden¹. Ein umgekehrtes Bild ergibt sich, wenn man von der Rentenfixierung auf die Beitragsfixierung übergeht.

Die Umverteilungsproblematik wird vertieft im Rahmen einer schuldentheoretischen Interpretation, wobei die Einführung eines Umlagesystems als Aufnahme einer Ponzi-Schuld angesehen werden kann. Es kommt, wie in der Literatur bekannt, zu einer Umverteilung von der Letzt- zur Erstgeneration, zwischenzeitliche Parameteränderungen wirken entsprechend.

Grundvoraussetzung dieser Analyse ist wie üblich, daß Zinssatz und Wachstumsrate der Löhne exogen vorgegeben sind. Bösch erklärt diese Parametrisierung mit dem Fall des kleinen Landes, was zu der Folgerung führt, daß Änderungen der Umverteilungsposition über den Außenbeitrag ausgeglichen werden. Diese Implikation gilt allerdings nur beschränkt, da in einem solchen Modell des Zwangssparens individuelle Ausgleichstransaktionen notwendig außer Ansatz bleiben müssen. Die Rationalisierung fixierter ökonomischer Parameter mit dem Fall des kleinen Landes ist also zwar als pädagogische Hilfskonstruktion nützlich, hat aber nur beschränkte Tragweite, weil der Schluß von einem Partialmodell der Alterszwangsvorsorge auf die makroökonomische Aktivität insgesamt strenggenommen unzulässig ist.

Es erscheint also als interessant, weitere makroökonomische Größen einzuführen, um wenigstens teilweise die Rückwirkungen von Parameteränderungen auf die Höhe von Lohn und Zins im Modell wiedergeben zu können. Einen Ansatz dazu unternimmt die zweite Hälfte der Untersuchung, die ein Kapitaldeckungssystem in eine geschlossene Volkswirtschaft mit neoklassischer Produktionsfunktion einbettet. Es wird dabei ein Wachstumsgleichgewicht hergeleitet, am Ort dieses Gleichgewichts lassen sich die lokale Stabilität des Systems zeigen und Multiplikatoren für die Reaktion der Kapitalintensität auf Änderungen der exogenen Parameter bestimmen. Auf diese Weise ist das Ziel erreicht, Lohn und Zins innerhalb des Modells zu determinieren. Allerdings wird die Eindeutigkeit des Ergebnisses mit restriktiven Annahmen an die Sparfunktion erkauft: Es existiert weiterhin ein Versicherungsträger, der entweder einheitlich einen bestimmten Prozentsatz der Lohnrate als Pflichtbeitrag an sich zieht (an die Stelle einer Sparhypothese tritt dann wiederum das institutionelle Zwangssparen), oder dem es gelingt, das Rentenniveau, d.h. den Alterskonsum, zu fixieren. Erneut werden Parametervariationen durchgeführt, und es zeigt sich im abschließ-

¹ Für eine ähnliche Herleitung desselben Ergebnisses siehe auch schon Dinkel, R. (1986), Intergenerationale Verteilungswirkungen umlagefinanzierter Rentenversicherungssysteme, in: Deutsche Rentenversicherung 3 - 4, 174 - 212.

den Vergleich mit dem Umlageverfahren, daß zumindest die Vorzeichen der Ableitungen sich nicht unterscheiden. Es gibt deutliche demographische Abhängigkeiten also auch im kapitalgedeckten System, lediglich die intergenerationalen Verteilungseffekte bleiben aus.

Die Einschränkungen bezüglich der Sparfunktion werden im Folgeabschnitt aufgehoben durch die Annahme vollständiger Kapitalmärkte. Wie zu erwarten, ergibt sich damit, daß die Einführung einer kapitalgedeckten Rentenversicherung gegenüber dem Fall rein privater Altersvorsorge nichts ändert, denn etwaige Differenzen zwischen der Rate des institutionellen Zwangssparens und der nutzenoptimalen Ersparnis können jetzt am Kapitalmarkt neutralisiert werden: Das System kollektiver Altersvorsorge läßt sich in seinem allokativen Ergebnis von dem rein privater Lebenszyklusersparnis nicht mehr unterscheiden, in einer Welt des freien Zugangs zu fairen Kontrakten auf perfekten Märkten erübrigt sich der Untersuchungsgegenstand.

Die abschließenden Teile des Buchs behandeln das Problem des konsumoptimierenden Wachstumspfades im Dreigenerationenmodell mit Produktion. Dabei beschränkt sich die Untersuchung auf Gleichgewichtspfade, nachdem gezeigt wurde, daß die Einführung einer dynamischen Zielfunktion zu Trajektorien führt, deren Eigenschaften nichttriviale Probleme in sich bergen. Im steady-state-Fall ergibt sich das bekannte Problem, daß bei Ausschließung des Vererbungsmotivs die private Altersvorsorge im allgemeinen zu dynamisch ineffizienten Situationen führt. Es wird vorgeführt, daß ein Zusatzsystem einer umlagefinanzierten Altersrente unter Umständen dynamisch effizient sein kann. Dabei ergibt sich der paradoxe Fall, daß bei vollkommenen Kapitalmärkten diese Umlagefinanzierung ein echtes Umverteilungselement enthalten muß, sonst würde sie durch private Transaktionen neutralisiert und der vorige Zustand der Ineffizienz wiederhergestellt. Andiskutiert werden weiterhin die Probleme einer nutzenoptimalen Änderung des Finanzierungsverfahrens und der Berücksichtigung des Erbschaftsmotivs in der Nutzenfunktion.

Insgesamt bietet das Buch also eine breitangelegte und gründliche Diskussion von Verteilungswirkungen und Optimalität der Alterssicherung. Eine gewisse Verlagerung der Themenstellung im Verlauf des Textes ist dabei nicht zu übersehen: Werden zu Beginn intergenerationale Umverteilungsprozesse mit Hilfe eines objektiven Kriteriums analysiert, treten mit dem Übergang in das Diamond-Modell zunehmend nutzentheoretische Aspekte des steady state in den Vordergrund. Dem wirtschaftspolitisch orientierten Pragmatiker, der sich über den Stand der Diskussion orientieren will, werden solche Überlegungen über effiziente Rentenversicherungssysteme im Wachstumsgleichgewicht eher esoterisch erscheinen, während umgekehrt der Allokationstheoretiker eine nutzentheoretische Fundierung der parametrisierten Modelle zu Beginn der Arbeit vermissen mag. Aber auch darin entwirft das Buch ein getreues Abbild des Forschungsstandes, zudem bietet es reichlich Anregungen für weiteres Nachdenken.

A. Ritschl, München

Ramser, H. J.: Beschäftigung und Konjunktur. Versuch einer Integration verschiedener Erklärungsansätze (Studies in Contemporary Economics). Springer-Verlag, Berlin et al. 1987. VIII, 329 S. Brosch. DM 58,-.

Der kurz- und mittelfristige Zusammenhang zwischen nominalen und realen Größen steht im Mittelpunkt der theoretischen und empirischen Analyse in der makroökonomischen Theorie¹, damit die Aufteilung einer nominalen Nachfrageveränderung

auf Mengen- und Preisgrößen. Der dominierende Analyserahmen hierzu war bis Anfang/Mitte der siebziger Jahre das um eine Lohnbestimmungsgleichung und den Außenwirtschaftssektor erweiterte IS/LM-Modell der neoklassischen Synthese, bei variablem Preisniveau auch als AD/AS-Modell formuliert. Die Kritik an diesem Standardmodell richtet(e) sich gegen die als unvollständig und nicht konsistent empfundene einzelwirtschaftliche Fundierung der Verhaltensannahmen der Marktteilnehmer (z.B. Lohninflexibilität bei Überschussangebot am Arbeitsmarkt). Sie bezog sowohl die keynesianische als auch die monetaristische Variante des IS/LM-Modells ein.

Ausgehend hiervon haben neu zu formulierende makroökonomische Theorien zwei Anforderungen zu erfüllen²:

- Mikroökonomische Fundierung der Wahlhandlungen repräsentativer Konsumenten und Produzenten im Sinne der walrasianischen Gleichgewichtstheorie. Bei Annahme des Rationalverhaltens nutzen die Marktteilnehmer alle wahrgenommenen Tauschvorteile aus.
- Verwendung der allgemeinen Gleichgewichtstheorie als Analysemethode der ökonomischen Interdependenz individueller Wirtschaftspläne. Der Begriff des Gleichgewichts wird im Sinne der aggregativen Konsistenz der Wirtschaftspläne verstanden.

Entsprechend der Annahme über den Grad der Flexibilität von Löhnen und Preisen werden in methodischer Absicht zwei Möglichkeiten zur Erlangung der Konsistenz zwischen den individuellen Entscheidungen unterschieden. Der *Markträumungsansatz* basiert auf der Annahme der Lohn- und Preisflexibilität, der *Rationierungsansatz* auf der Annahme gegebener Löhne und Preise. Bei sequentieller Natur des Tausches (als Folge unvollkommener Information) führen Preis- bzw. Mengenanpassungen am Ende der Tauschperiode zu einer Konsistenz der Wirtschaftspläne. Im Preisanpassungsmodell erfolgt der Tausch im Schnittpunkt von Angebots- und Nachfragekurve als Folge freiwilliger Aktivitäten rational handelnder Marktteilnehmer, im Mengenanpassungsmodell kann bei einem Tausch zu nicht markträumenden Preisen ein Gleichgewicht, also eine Ruhelage des Marktes, bei Unterbeschäftigung bestehen. Eine Durchbrechung der Marktschranken durch Preisänderungen ist in der Tauschperiode nicht zulässig.

Ziel der beiden theoretischen Ansätze ist neben der Ableitung der Plankonsistenz die Erklärung mittelfristiger Bewegungen des Wirtschaftsprozesses als ganzem, d.h. konjunktureller Schwankungen. Dazu müssen beide Modelle um Zusatzhypthesen zur Erklärung gleichzeitiger Preis- und Mengenschwankungen ergänzt werden³. Die *Konjunkturtheorie* ist zu einem Teilbereich der kurz- und mittelfristigen makroökonomischen Theorie geworden. Sie beschränkt sich nicht mehr auf die Erklärung von Länge und Amplitude von Outputschwankungen, sondern erfaßt den Ablauf des gesamten ökonomischen Prozesses in seinen verschiedenen Erscheinungsformen, z.B. Beschäftigungsgrad und Inflation. Als ihre Aufgabe sieht sie die Erklärung sog. stilisierten Fakten der Konjunkturentwicklung auf der Angebots-, Nachfrage- und Verteilungsseite und im monetären Sektor, damit die Konfrontation testbarer Hypothesen mit zu beobachtenden Regelmäßigkeiten im Verhältnis der Zeitreihen ausgewählt.

¹ Vgl. zum Überblick *Blanchard*, O. J. (1987), Why does Money Affect Output? A Survey. NBER Working Paper No. 2285. Cambridge, MA.

² Vgl. *Fitoussi*, J.-P. (1983), Modern Macroeconomic Theory: An Overview, in: ders. (ed.), Modern Macroeconomic Theory. Oxford, 2.

³ Vgl. *Arrow*, K. (1986), Rationality of Self and Others in an Economic System. *Journal of Business* 59, 386f.

ter Aggregate ("comovements among different aggregative time series", Lucas). Dagegen werden die Dauerhaftigkeit und die Fluktuation der Unterbeschäftigung⁴ nicht einbezogen, wohl weil sie kein regelmäßiges Muster aufweisen oder aber als nicht erklärbungsbedürftig angesehen werden. Die Auswahl dieser Indikatoren, die Ramser von Lucas übernimmt, erscheint insgesamt wenig systematisch angeordnet und recht willkürlich. Auffallend ist die Vernachlässigung von charakteristischen Verzögerungen im Konjunkturablauf, z.B. zwischen Mengengrößen einerseits und Preis- und Mengengrößen andererseits. Auch besteht in der theoretischen und empirischen Forschung keine Einigkeit über den Verlauf einzelner Zeitreihen, z.B. zwischen Reallohn und Arbeitsnachfrage und dessen Stabilität im Zeitablauf.

Vor diesem Hintergrund ist das Ziel des vorliegenden Buches die Aufarbeitung des gegenwärtigen Wissens zur „neuen“ Makroökonomik, seine systematische Zusammenfügung und Erweiterung und die Einordnung in einen (möglichst) allgemeinen theoretischen Rahmen. Es baut auf umfangreichen Vorarbeiten des Verfassers auf (Keynesianismus V, Beiträge zum Seminar Ottobeuren). Zu diesem Zweck werden die beiden gegenwärtig vorherrschenden Paradigmen kompetitiver makroökonomischer Theorien und einfache Modelle unvollständiger Konkurrenz betrachtet. Entsprechend gliedert sich das Buch in drei Hauptteile: Kap. III – im Anschluß an Einführung (I) und Methodik (II) – behandelt Beschäftigung und Konjunktur in Modellen preisgeräumter Wettbewerbsmärkte, Kap. IV Beschäftigung und Konjunktur bei Mengenrationierung und Kap. V ökonomische Prozesse bei veränderter Marktstruktur. Im Methodenkapitel (II) legt der Verfasser zunächst die mikroökonomische Basis der alternativen makroökonomischen Modelle dar. Mikrofundierung eines Makromodells bedeutet danach, daß dieses mit einem *empirisch gehaltvoll* konzipierten mikroökonomischen Modell konsistent ist, aufbauend auf dem durch Berücksichtigung der Zeitdimension und Einführung unvollkommener Information über den Planungszeitraum und Unsicherheit über die Zukunft revidierten walrasianischen Gleichgewichtssystems, also einem temporären Gleichgewicht. Auf der Grundlage vorgestellter Hypothesen zum Verhalten von Haushalten (Konsum-, Arbeitsangebots- und Finanzanlagenentscheidungen) und Unternehmen (Produktions-, Arbeitsnachfrage-, Lagerhaltungs- und Finanzierungsentscheidungen) und zur Erwartungsbildung (adaptiv, rational) sind dazu durch Aggregation makroökonomische Teilmärkte zu bilden und die Formen der Interaktion zwischen den Marktteilnehmern festzulegen (z.B. Rationierungsvorschriften, Hypothesen zur Lohn- und Preisanpassung). Aufgrund vorliegender empirischer Evidenz zur Dominanz von Mengen- gegenüber Preisanpassungen bei Nachfrageveränderungen schließt der Autor (im Anschluß an Malinvaud) auf die Überlegenheit des Rationierungs- gegenüber dem Markträumungsansatz. Bei der Mikrofundierung kritisiert er insbesondere die beiden Modellen zugrundeliegende Annahme der Homogenität und der vollkommenen Information der Marktteilnehmer über deren Eigenschaften, z.B. bezüglich Qualitätseigenschaften⁵. Heterogenitäten auf dem Gütermarkt finden vor allem in der Industrieökonomik eine theoretische Begründung. Als einen ersten wichtigen Schritt zur Erweiterung des Standardmodells sieht Ramser die Annahme unvollkommener Konkurrenz auf allen aggregierten Teilmärkten, z.B. die Effizienzlohnhypothese für den Arbeitsmarkt. Werden zur Vereinfachung des Modells die einbezogenen Variablen in „schnell“ und „langsam“ reagierende unterschieden, dann läßt sich die Kontroverse zwischen beiden theoretischen Paradigmen auf die Unterschiede in der Anpassungsgeschwindigkeit

⁴ Vgl. Greenwald, B. / Stiglitz, J. E. (1987), Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics. *Oxford Economic Papers* 39, 121.

⁵ Hierzu Stiglitz, J. E. (1987), The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price. *The Journal of Economic Literature* 25, 2.

keit der endogenen Variablen zurückführen. Insgesamt stellt das Methodenkapital eine sehr sorgfältige Vorbereitung der folgenden Modellanalyse dar.

Im Kapitel III wird im ersten Abschnitt das Basismodell des Markträumungsansatzes für die kurze und mittlere Frist (nach McCallum) bei unterschiedlicher, exogen gegebener Informationsstruktur der Marktteilnehmer dargestellt. Nach der Lucas-Angebotsfunktion, die an die Stelle der expliziten Abbildung des Arbeitsmarktes tritt, sind zufällige, nicht-systematische Output- und Beschäftigungsschwankungen die Folge der Konfusion von aggregativen und relativen Preisveränderungen (gleich identisch unvollständige Information) auf dem Gütermarkt. Als Politikregel folgt daraus die bekannte LSW-Proposition. Andere Spezifikationen der Informationsannahme (identisch partielle oder asymmetrische Information) führen entsprechend zu anderen Modellergebnissen, damit auch bezüglich der Handlungsmöglichkeiten der Notenbank. All diese Annahmen werden als wenig plausibel bewertet. Für die mittelfristige Betrachtung ("equilibrium approach to business cycles") wird das kurzfristige Modell mit identisch unvollständiger Information um den Kapitalstock in der Angebotsfunktion und entsprechend eine Investitionsfunktion erweitert. Konjunkturschwankungen sind die Folge von endogen erklärten Ausbreitungsmechanismen bei exogenen Schocks, z.B. Kapitalstockanpassung oder Lagerbestandsänderungen. Von den Grundideen des Basismodells ist die Annahme rationaler Erwartungen, wonach eine gegebene Informationsmenge effizient genutzt werde, unbestritten, während bezüglich der Lucas-Angebotsfunktion die ad hoc-Spezifikation der Informationsstruktur und die These der intertemporalen Substitution des Arbeitsangebots kritisiert werden. Die Hauptkritik richtet sich gegen die Markträumungshypothese: Wird sie als eine Beobachtung über die Funktionsweise von Märkten interpretiert, so steht sie in Widerspruch zur bestehenden Arbeitslosigkeit beträchtlicher Höhe und einer Reihe stilisierten Fakten für den Arbeitsmarkt, insbesondere aber zur Annahme der Lohn- und Preisflexibilität; wird sie dagegen als ein methodisches Prinzip verstanden ("a useful as if device", Barro), so ist „... die Gleichgewichtsannahme – weil ökonomisch inhaltsleer – offenbar auch gegen jede ökonomische Kritik immunisiert“ (S. 70). Insgesamt sieht Ramser die Qualität der Mikrofundierung der Konjunkturerklärung als unzureichend an. Sie stelle kein Abbild der auf realen Märkten sich vollziehenden wirtschaftlichen Aktivität dar. Das einfache Markträumungsmodell baut damit – ebenso wie das IS/LM- (bzw. AD/AS-)Modell – auf ad hoc-Annahmen für die statische und dynamische Analyse auf. "Keynesian macroeconomics has no monopoly on ad hoc restrictions" (B. Friedman).

Im zweiten Abschnitt erweitert der Autor das neoklassische Standardmodell um die Existenz unvollkommener Information und von Anpassungsfriktionen für Kapital und Arbeit. Die Konsumnachfrage ist das Ergebnis eines intertemporalen Planungsproblems, für die Unternehmen analysiert er das optimale Arbeitsnachfrage-, Produktions- und Investitionsprogramm bei vollständiger und unvollständiger Information und bestehenden Anpassungskosten. Auf dieser mikroökonomischen Grundlage wird das kurzfristige Arbeits-, Güter- und Geldmarktgleichgewicht mit dem Ziel der Revision des Standardmodells abgeleitet. Für mittel- bis langfristige Aspekte modifiziert der Verfasser das neoklassische Wachstumsmodell um die Begründung der Investitionstätigkeit und durch ein Zweisektorenmodell. Anpassungsfriktionen bei der Beschäftigung sollen entscheidungstheoretisch fundierte zyklische Bewegungen begründen.

Output- und Beschäftigungsschwankungen, als Folge von (arbiträr angenommenen) Informationsmängeln und Anpassungsfriktionen, werden vom Markträumungsansatz interpretiert als "... repeated instances of essentially similar events ..." (Lucas), ausgelöst allein durch exogene Faktoren. Dazu ist kritisch festzustellen, daß

Konjunkturbewegungen in historischer Zeit nicht periodisch gleichförmig verlaufen, sondern jeweils durch Unsicherheit gekennzeichnet sind und Eigenheiten aufweisen⁶. Die Lohn- und Preisflexibilität wird zudem als gegeben angenommen, nicht aber erklärt. Auch die implizit normative Ausrichtung, die These der Politikineffektivität, ist zu beachten.

Kapitel IV ist parallel zum vorhergehenden Kapitel aufgebaut. Mikroökonomische Grundlage ist die Annahme, daß sich die Marktteilnehmer in einem temporären Gleichgewicht bei Mengenrationierung (TGM) bei festen, vorgegebenen Preisen an die gegebenen Marktschranken angepaßt haben. Zunächst wird für die kurze Frist das Grundmodell (Arbeits- und Gütermarkt) um einen Geld- und Kreditmarkt bei Annahme voller Information und stabilen Erwartungen erweitert. Das „allgemeine“ TGM-Modell beinhaltet dann das traditionelle IS/LM-Modell und das walrasianische Gleichgewichtsmodell als „Spezialfälle“, wenn Preise bzw. Preise und Löhne als flexibel angenommen werden. In dynamischer Analyse erweitert der Verfasser den Mengen- um den Preiskomplex. Die Preise sind durch das Gesetz von Angebot und Nachfrage regimespezifisch bestimmt. Die bisherigen Ergebnisse werden dann auf ihre Sensibilität in bezug auf die Annahmen über die Erwartungsbildung geprüft. Bei der Behandlung der Konjunkturtheorie wird der traditionelle Erklärungsansatz als eine spezielle Ausprägung des Rationierungsmodells für den Fall interpretiert, daß lediglich der Arbeitsmarkt, nicht aber der Gütermarkt rationiert ist. Die Erweiterung zu einem Konjunkturmodell erfolgt wiederum durch Berücksichtigung des Kapazitäts- effekts der Investitionen. Dazu stellt der Verfasser zunächst ein Gütermarktkonjunkturmodell ohne Preisvariable mit unterschiedlichen Investitionsfunktionen (z. B. Akzeleratormodelle) und mit Kosten der Preisanpassung dar. Danach bezieht er Geld- und Arbeitsmarkt ein und erweitert somit das Gütermarktmmodell zu einer mittelfristigen Version des IS/LM-Modells bei zugleich unterschiedlichen Annahmen für die Lohnbildung. Hiernach besteht kein Anlaß zu der Vermutung, daß mengendynamische Prozesse eine immanente Tendenz zur Instabilität aufweisen. Die Schwächen der behandelten Modelle werden als solche der IS/LM-Konzeption angesehen, z. B. die Beliebigkeit der Annahmen. Sie wiesen keine invarianten Strukturen (Parameters- stabilität) gegenüber stabilitätspolitischen Eingriffen auf. Das Resultat der darauf basierenden ökonometrischen Schätzungen sei (oft zitiert und häufig bestritten) „... econometric failure on a grand scale ...“ (Lucas, Sargent), wogegen Gordon von „... empirical stability and predictive success of the resuscitated Phillips curve ...“ spricht.

Bei der Diskussion „moderner“ Konjunkturmodelle behandelt Ramser auf der Basis von Malinvaud und Ito drei Modellversionen: Modell mit rationiertem Arbeitsmarkt, mit rationiertem Güter- und Arbeitsmarkt, Ergänzung von Güter- und Arbeitsmarkt um einen Geldmarkt. Die Systemdynamik kommt vornehmlich durch eine Veränderung des Kapitalbestandes und des Reallohnes zum Ausdruck. Zweisektorenmodelle sind dagegen ein noch weitgehend unerforschter Teilberich der längerfristigen makroökonomischen Theorie. Zusammenfassend beurteilt der Autor das Rationierungsmodell als einen bedeutenden Fortschritt in Richtung auf ein besseres Verständnis der Determinanten von Fluktuationen der ökonomischen Aktivität und zur Nachzeichnung stilisierter ökonomischer Vorgänge.

⁶ Für die USA vgl. Zarnowitz, V. (1985), Recent Work on Business Cycles in Historical Perspective: A Review of Theories and Evidence. The Journal of Economic Literature 23, 526f.

⁷ Gordon, R. J., Postwar Developments in Business Cycle Theory: An Unabashedly New-Keynesian Perspective. 18th CIRET Conference (mimeo), 8; ebenso Blinder, A. S. (1987), Keynes, Lucas, and Scientific Progress. The American Economic Review, Papers and Proceedings 77, 133.

Der Hauptkritikpunkt bleibt die Annahme der Lohn- und Preiskonstanz für die kurze bzw. der ad hoc-Charakter zur Erklärung der Lohn- und Preisdynamik für die mittlere Frist. Für deren Weiterentwicklung liegen eine Vielzahl von Hypothesen zur Erklärung von Lohn- und Preisinflexibilität ("gradual price adjustment" als dynamischem Konzept; Gordon) auf der Basis des Rationalverhaltens von Konsumenten und Produzenten vor (Kontrakt- und Effizienzlohntheorien; kostenorientierte Preisbildung bei unvollkommener Information und Heterogenität der Märkte; die Bedeutung sozialer Normen wie z. B. Fairness, Kosten der Preisanpassung). Dieser neo-keynesianische Erklärungsansatz ist vorwiegend eine Theorie der Lohn- und Preissetzung, während der Marktäumungsansatz auf die Wahl des Output abstellt. Zur Erklärung von Konjunkturschwankungen steht die Modellierung der Angebots- gegenüber der Nachfrageseite im Vordergrund.

Im abschließenden Kapitel behandelt Ramser kurz- und mittelfristige ökonomische Prozesse bei veränderter Marktstruktur (monopolistische Konkurrenz) mit der Begründung, daß bei Vorliegen von Mengenbeschränkungen die Annahme passiven Preisanpassungsverhaltens aufzuheben sei. Zur Formulierung einer konsistenten Makroökonomik bietet sich bei Aufgabe der Rationierungshypothese eine mikroökonomische Theorie monopolistischer Konkurrenz an, wobei die Marktstruktur als endogen zu betrachten ist, als Alternative dazu die Beibehaltung des Rationierungsmodells und ihre Verbindung mit Lohn- und Preisbildungshypothesen auf der Basis monopolistischer Konkurrenz („Rationalisierung“ des Nicht-Rationalen"). Zum letzteren Ansatz gibt es zwei Stufen: Zum einen wird zugelassen, daß auch noch bei fehlender Überschünnachfrage Preis- und Lohnbewegungen stattfinden, zum anderen wird der Lohn- und Preisbildungsmechanismus durch eine (in Verbindung mit der Geldpolitik) den Reallohn festlegende Gewerkschaft ersetzt. Für den ersten Fall treten an die Stelle der kompetitiven Lohn- und Preisbildung durch einen „Auktionator“ Lohn- und Preisgleichungen, die den Einfluß von Nachfrage- und Kostenfaktoren ausdrücken sollen, mit der Folge, daß wirtschaftspolitische Interventionen zur Vermeidung dauerhafter Marktgleichgewichte bei Unterbeschäftigung erforderlich werden können. Unabhängig vom Typ der Arbeitslosigkeit führt eine Erhöhung des Beschäftigungsgrades im Gleichgewicht zu einer Zunahme der Inflationsrate. Für den zweiten Fall bestimmen die Gewerkschaften, nicht der Staat, die Höhe von Reallohn und Beschäftigungsgrad. Eine entscheidungstheoretische Fundierung der Verbindung von kompetitiver (intraperiodisch) und monopolistischer (interperiodisch) Reaktion liegt erst vor, wenn die Annahme der Preissetzung bei Unsicherheit und unvollständiger Information gemacht wird. Auch im hierzu entwickelten Modell kann ein temporäres Gleichgewicht bei Unterbeschäftigung bestehen, ohne daß es dazu der Annahme einer „zu langsamen“ Bewegung der Löhne und Preise bedarf. Für die Erklärung der intraperiodischen Dominanz von Mengenanpassungen ist die Annahme erforderlich, daß die Kosten der Mengenanpassung insgesamt geringer als die der Preisanpassung sind, was dadurch begründet wird, daß die Unternehmen Reservekapazitäten vorhalten könnten. Dieser eklektischen Erweiterung des TGM-Modells um eine Mikrofundierung erkennt Ramser nur einen begrenzten Wert zu, da sie noch nicht von den „first principles“ der Modelle mit unvollkommener Konkurrenz bei Unsicherheit und Informationsmängeln ausgingen, die dann auf die Makroebene zu übertragen wären.

Ein erster Ansatz zur Neuformulierung der mikroökonomischen Theorie monopolistischer Konkurrenz baut auf der Annahme vollständiger Information auf (Hart). Arbeits- und Gütermärkte sind durch die Zahl der (nicht vernachlässigbar relativ großen) Firmen und Gewerkschaften und sonstige Marktstrukturvariablen gekennzeichnet, die den monopolistischen Einfluß darstellen. Es wird abgeleitet, daß sich der Gleichgewichtspreis mit zunehmender Zahl der Marktteilnehmer dem Grenzkosten-

preis nähert und der Lohnsatz entsprechend mit zunehmender Zahl der Gewerkschaften sinkt. Da die Gewerkschaften letztlich den Güterpreis kontrollieren, kann auftretende Arbeitslosigkeit nicht als unfreiwillig bezeichnet werden. Notwendig für die Existenz eines Unterbeschäftigungsgleichgewichts ist die Nichtkompetitivität des Arbeitsmarktes. Ausgangspunkt des Modells mit unvollständiger Information (Negishi) ist die Annahme einer geknickten Nachfragekurve. Der Knick ist dabei die Folge informationsbedingter asymmetrischer Reaktion der Nachfrager auf Preisveränderungen. Die optimale Preis-Mengenkombination einer Firma ist dadurch gekennzeichnet, daß die Grenzkostenkurve durch den Unstetigkeitsbereich der Grenzerlöskurve verläuft, d.h. der Preis größer als die Grenzkosten ist. Für die konjunkturtheoretische Analyse wird in Kombination beider Partialmodelle für den aggregierten Gütermarkt unvollständige Information, für den Arbeitsmarkt die Größe der Marktteilnehmer als entscheidend angenommen. Für Modellrahmen und Modellanalyse werden erste Ansätze aufgezeigt, wobei auf methodische Einsichten aus der Analyse des Zweisektorenmodells zurückgegriffen wird. Ein stabiles Gleichgewicht kann mit dauerhafter Unterbeschäftigung einhergehen.

Abschließend kommt Ramser zu der Beurteilung, daß es sich bei den dargestellten Erklärungsmustern nicht um Alternativen, sondern eher um komplementäre Positionen handele, die sich zu einer allgemeinen Konjunkturtheorie zusammenfügen ließen⁸. Als Hauptmängel aus stabilitätspolitischer Sicht bezeichnet er die noch fehlende Bestimmbarkeit des Gültigkeitsbereiches der konjunkturtheoretischen Varianten, dazu die schematischen und ad hoc-Annahmen über die Informationsstruktur und die Vernachlässigung des außenwirtschaftlichen Sektors.

Die vorliegende Monographie, die in Verbindung mit dem Beitrag des Verfassers zu: Der Keynesianismus V gelesen werden sollte, ist in hervorragender Weise geeignet, den gegenwärtigen Stand der kurz- und mittelfristigen makroökonomischen Modellbildung inhaltlich und methodisch zu reflektieren. Der Versuch einer abschließenden, differenzierenden Bewertung der drei Modelltypen soll dagegen nicht vorgenommen werden. Hierzu hat der Autor seine Präferenzen erkennen lassen. Von den zentralen Kriterien der modernen Makrotheorie ist die postulierte konsistente Mikrofundierung mehr als die gleichgewichtstheoretische Formulierung umstritten. Zu letzterer ist kritisch anzumerken, daß die Konsistenz der Wirtschaftspläne axiomatisch vorausgesetzt und nicht erklärt wird (Preis- oder Mengentatonnement). Die Kritik an der Mikrofundierung setzt zunächst an der Annahme repräsentativer, identischer Marktteilnehmer an. Damit werden deren Heterogenität und die Komplexität des industriellen Produktionsprozesses nicht berücksichtigt. Darüber hinaus hat die Forderung nach interner Konsistenz Vorrang erlangt vor der nach Übereinstimmung mit beobachtbaren Phänomenen, z.B. nicht geräumten Arbeitsmärkten bei Reallohninflexibilität. Moderne Keynesianer vertauschen diese Sequenz zwischen mikroökonomisch fundiertem Modell und beobachtbarer Realität zugunsten letzterer⁹. Auch zur spezifischen Form der Mikrofundierung gibt es Alternativen außerhalb des neo-walrasianischen Forschungsprogramms, z.B. "Rational Models of Irrational Behaviour"¹⁰ oder die mehr informelle Rationalisierung makroökonomischer Beziehungen z.B. durch partielle ökonometrische Analysen, stilisierte Fakten, rules of thumb (Solow).

⁸ Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt Tobin: "Eventually, I should think in the 1990s, a new synthesis will replace the present disarray of macroeconomics." *Ders.* (1985), *Theoretical Issues in Macroeconomics*, in: Feiwel, G. (ed.) (1985), *Issues in Contemporary Macroeconomics and Distribution*. London, Basingstoke, 130.

⁹ Vgl. *Blinder* (FN 7), 135.

¹⁰ So der Titel des Aufsatzes von *Akerlof, G. / Yellen, J.* (1987), *The American Economic Review, Papers and Proceedings* 77, 137ff.

Die unterschiedliche Betonung von Möglichkeit und Notwendigkeit einer konsistenten Mikrofundierung weist auf einen Gegensatz in der Methodik zwischen den Markträumungs- und Rationierungsmodellen auf der einen und dem neo-keynesianischen Standardmodell auf der anderen Seite hin. Für zwei prominente Vertreter des letzteren Ansatzes gilt, daß "... macroeconomics is about the real world ..."¹¹, für einen Repräsentanten des ersteren dagegen: "... a 'theory' is not a collection of assertions about the behaviour of the actual economy but rather an explicit set of instructions for building a parallel or analogues system – a mechanical, imitation economy"¹². So betrachtet, erscheint die Hoffnung auf eine neue makroökonomische Synthese verfrüht zu sein. Eher werden in der Makrotheorie weiterhin konkurrierende Modelle mit unterschiedlichen stabilitätspolitischen Implikationen neben-einander bestehen. Überraschend ist auch, daß trotz aller erfahrenen Kritik der IS/LM- bzw. AD/AS-Ansatz in den makroökonomischen Textbüchern (mit Ausnahme von Barro) vorherrscht. Die Verbesserung der theoretischen und empirischen Basis, z.B. zur Konsum-, Investitions- und Geldnachfragefunktion, zur Rolle der Geld- und Fiskalpolitik, hat hierzu ebenso beigetragen wie die gelungene Integration der Angebotsseite (Lohn- und Preisbestimmung, Produktivitätsentwicklung) in das nachfrageorientierte IS/LM-Modell. Durch die Disaggregierung der Nachfrageaggregate erreicht die traditionelle Konjunkturanalyse zudem einen höheren Detailierungsgrad als die Modelle der „neuen“ Makroökonomik, auch wenn sie dadurch weniger „rein“ und stärker eklektisch ausgerichtet ist¹³.

F. Rahmeyer, Augsburg

Graf von der Schulenburg, J.-M.: Essays in Social Security Economics. Selected Papers of a Conference of the International Institute of Management, Wissenschaftszentrum Berlin (Microeconomic Studies). Springer-Verlag, Berlin - Heidelberg - New York 1986. XII, 223 S. DM 62,-.

Die vorliegende Veröffentlichung enthält die Beiträge zu einem Workshop des Internationalen Instituts für Management des Wissenschaftszentrums Berlin im Dezember 1984. Mit dieser Konferenz sollte ein Austausch über neue Entwicklungen in der ökonomischen Analyse Sozialer Sicherung ermöglicht und für die politischen Entscheidungsträger eine Hilfe bei der Lösung aktueller Probleme insbesondere im Zusammenhang mit dem demographischen Wandel im Bereich der Alters- und Gesundheitssicherung gegeben werden.

In der Einführung (Part I.) geht *J.-M. Graf von der Schulenburg* davon aus, daß Soziale Sicherung als Grundlage entwickelter menschlicher Gesellschaften schon in der Antike die gleichen grundlegenden ökonomischen Charakteristika und Probleme der Gestaltung von Sozialen Sicherungssystemen wie in der Gegenwart aufweist. Im ökonomischen Kategoriensystem reduzieren sich die Leistungsarten auf finanzielle Transfers (financial benefits) und Naturalleistungen (benefits in kind). Die Bereitstellung der Sozialleistungen aus dem marktwirtschaftlichen Prozeß der Güterproduktion und des Tausches kann über private Wohltätigkeit (Donations), über allgemeine Steuern (taxes/public assistance) oder über Beiträge (contributions) innerhalb von

¹¹ *Dornbusch, R. / Fischer, S. (1987), Macroeconomics*. New York et al., 5.

¹² *Lucas, R. (1980), Methods and Problems in Business Cycle Theory. Journal of Money, Credit and Banking* 12, 697.

¹³ Zum Stand der keynesianisch orientierten Konjunkturforschung vgl. Gordon, R. J. (ed.) (1986), *The American Business Cycle. Continuity and Change. Studies in Business Cycles* 25. Chicago, London.

„Selbsthilfe“-Einrichtungen (self-sustaining associations) erfolgen. Auch in einer solchen vereinfachenden Darstellung wird erkennbar, daß die Bereitstellung von (wie immer finanzierten) Naturalleistungen zur Sozialen Sicherung mit der Produktion dieser Leistungen noch besondere Probleme aufweist. Das allgemeine Verständnis für die ökonomischen Zusammenhänge der gesellschaftlichen Organisation Sozialer Sicherung könnte sicher schon lange weiter verbreitet sein, wenn die Wissenschaft von der Sozialpolitik von den „Kathedersozialisten“ bis in die Gegenwart so unbekümmert einen so einfachen Einstieg für Darstellung und Problemerfassung der Sozialen Sicherung gewählt hätten, wie er sich in der gegenwärtigen Übertragung angelsächsischer Ansätze (früher weniger erfolgreich versucht in der „Transferwirtschaftslehre“, heute mit Erfolg im Zuge der Renaissance neoklassischen ökonomischen Denkens) ausbreitet.

An diesem Grundschemma Sozialer Sicherung lassen sich dann die Probleme verdeutlichen, die Gegenstand der einzelnen Beiträge in drei Abschnitten sind: Das Problem der gesellschaftlichen Wertentscheidungen über den Umfang Sozialer Sicherung (Personenkreis, Risiken und Sicherungsniveau) und die Lösung dieser politischen Entscheidungsprobleme in modernen demokratischen Industriegesellschaften (Part II. Social Security and Public Decision Processes, S. 11ff.); das Problem des Ausgleichs zwischen Generationen (Part III. Demographic Aspects of Social Insurance Schemes, S. 75ff.), das sich bei Umlagefinanzierung („pay-as-you-go financing“) immer dann ergibt, wenn die tatsächliche Bevölkerungsentwicklung von der Annahme einer „stabilen Bevölkerung“ (Bevölkerungszahl und -struktur) abweicht; schließlich die Probleme des „moral hazard“, die sich aus der (realen) Interdependenz von risiko-relevantem Verhalten und der Existenz und Ausgestaltung der Sozialen Sicherung ergeben können und die besonders bei der gesetzlichen Krankenversicherung vermutet werden (Part IV. Statutory Health Insurance and its Reform, S. 167 ff.).

In bezug auf die Einzelbeiträge, die in der Fachdiskussion der jüngeren Vergangenheit nicht mehr eigentlich als neu anzusehen sind, erscheinen dem Rezessenten hier folgende Anmerkungen wichtig. Der Ansatz der „public choice“- und politökonomischen Modelle für die Analyse des Einflusses der politischen Willensbildungs- und Entscheidungsprozesse auf die Soziale Sicherung (*F. Schneider, Verbon und van Winden*) erfolgt bislang auf einem wohl zu hohen Abstraktionsniveau. Daher kann man mit diesen Ansätzen nach der früheren Frage, „warum das öffentliche Budget in Demokratien zu klein sei?“, nun ebenso plausibel einen Einfluß der repräsentativen Demokratie auf einen zu großen Umfang Sozialer Sicherung „ableiten“. Abgesehen von der Gefahr, daß dies journalistisch/populär als eine ökonomisch begründete Ablehnung repräsentativer Demokratie interpretiert werden könnte, erscheinen auch die Vermutungen für eine bessere Leistungsfähigkeit direkter Demokratie bei dieser Entscheidung in der Sozialen Sicherung auf dem gewählten Abstraktionsniveau noch zu wenig begründet.

Die Beiträge zu den intergenerativen Verteilungsproblemen, den Lastverschiebungen („shifting of burden“) zwischen den Generationen bei Änderung der Bevölkerungsstruktur (*M. J. Holler, K. Dinkel, R. R. Kleindorfer, J.-M. von der Schulenburg, St. Haberman*) bewegen sich ebenfalls auf einem so hohen Abstraktionsniveau, daß zumindest die mit dem Buch beabsichtigte Entscheidungshilfe für die Politiker in Frage gestellt werden muß. *Dinkels* Beitrag „Social Security and Intergenerational Equity“, der die Generationenbetrachtung auf anspruchsvolle Weise in eine Kohortenanalyse unter Berücksichtigung empirischer Lebens-/Sterbewahrscheinlichkeit überführt und der das System der deutschen Rentenversicherung als besonders geeignet zur Lastenverschiebung auf kommende Generationen charakterisiert, verdeutlicht einmal mehr die hochgradige Selektivität einer solchen Betrachtung allein

des Alterssicherungssystems. Andere für die intergenerative Verteilungsgerechtigkeit relevante Be- und Entlastungsvorgänge im gesamten Lebenslauf der Kohorten bleiben unberücksichtigt (z. B. die materiellen und immateriellen Lasten des Krieges, die Aufbauarbeit nach dem Krieg, die Entlastung der zukünftigen Generationen durch die Vererbung privater Vermögenswerte etc.). Bei der Zusammenstellung des Gesamtbandes wäre hier ergänzend eine Analyse der Frage von Interesse gewesen, wie sich die Verhältnisse von Wählerstimmen zwischen Aktiven (Beitragzahlern) und In-Aktiven (Rentenempfängern) auf die politische Verwirklichung einer im Rentensystem möglichen intergenerativen Lastenverschiebung auswirken könnten.

Für die gegenwärtigen Entscheidungsprobleme einer Strukturreform in der Sozialen Sicherung ist die in diesem Band gewählte deutliche Verknüpfung von Problemen der Altersstrukturverschiebung und der Reform der Krankenversicherung hervorhebenswert (*P. R. Kleindorfer, J.-M. von der Schulenburg: Intergenerational Equity and Fund Balances for Statutory Health Insurance, S. 108 ff.*), die in der öffentlichen Diskussion und den erkennbaren Reformbestrebungen noch nicht hinreichend berücksichtigt ist.

Der vorliegende Band von Workshop-Beiträgen zu Gegenwartsproblemen der Sozialen Sicherung kann in bezug auf die Erwartungen des Herausgebers und für das Internationale Institut für Management als Veranstalter als gelungene Publikation gewertet werden. Der Band kann auch einen Beitrag zur gegenwärtigen Reformdiskussion und zur Entscheidungshilfe für die Politiker in der Bundesrepublik leisten. Für den Rezessenten bleibt allerdings unverständlich, warum die Beiträge zu einer so ausgerichteten Veranstaltung (und von überwiegend deutschsprachigen Autoren) in Englisch veröffentlicht werden mußten. Im angelsächsischen Sprachraum sind die verwendeten Ansätze hinlänglich bekannt und die aufgegriffenen Sicherungsprobleme stellen sich nur bedingt in vergleichbarer Weise. Ist die Partizipation am größeren Markt schon ein hinreichender Grund für den Verzicht auf die deutsche Sprache bei wirtschaftswissenschaftlichen Publikationen?

G. Kleinhenz, Passau