

Buchbesprechungen

Hartung, Hans: Verfahren zur Nutzung erschöpfbarer Ressourcen. Das Beispiel der Versteigerung von Offshore-Förderrechten in den USA (Kieler Studien, Nr. 201). J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1986. 172 S. Brosch. DM 45,-, Ln. DM 65,-.

Das Anliegen des Autors ist es, eine optimale Erschließungsordnung für erschöpfbare Ressourcen – nämlich für Offshore-Erdöl- und -Erdgasressourcen – zu bestimmen. Um diese Aufgabe zu bewältigen, gibt der Autor einen kurzen und anschaulichen Überblick über die Theorie der optimalen intertemporalen Allokation erschöpfbarer Ressourcen und zeigt auf, daß es die Absicht der Regierungen ist, eine Politik der Rentenabschöpfung zu bewerkstelligen, bei der keine Allokationsverzerrungen auftreten.

Als geeignetes Instrument zur Verwirklichung dieser Zielsetzung sieht der Autor die Versteigerung von vollständigen Eigentumsrechten an, wie dies z.B. in den USA praktiziert wird. Die *Vorzüge* dieses Instrumentes werden herausgearbeitet und den *Schwächen* erschließungspolitischer Alternativen (allgemeiner und freier Zugang von Ressourcen sowie diskretionäre Allokation von partiellen Eigentumsrechten durch Verhandlungen) gegenüberstellt, so daß ein ausgewogener Vergleich von unterschiedlichen Erschließungsordnungen nicht geliefert wird.

Es schließt sich eine instruktive Darstellung der Erschließungspolitik des amerikanischen Kontinentalsockels an. In diesem Kapitel werden übersichtlich die gesetzlichen und politischen Rahmenbedingungen sowie ein systematischer Vergleich mit den Erschließungsregimen der Nordseeanrainerstaaten vorgenommen. Im letzten Teil dieses Kapitels kommt der Autor anhand des Vergleichs der Renditen der Unternehmen, die Förderrechte erworben haben, mit denen der Gesamtindustrie zu dem Ergebnis, daß es den USA mit ihrer Versteigerungspolitik gelungen ist, die Rohstoffrenten im wesentlichen abzuschöpfen.

In dem sich anschließenden Kapitel, das wohl das interessanteste der Arbeit darstellt, wird die Frage der Effizienz der Versteigerung von Eigentumsrechten noch einmal aufgenommen und nun systematisch untersucht. Zuerst wird rein modelltheoretisch ohne großen formalen Aufwand die Effizienz des Instrumentes nachgewiesen. Daran anschließend wird ausführlich untersucht, inwieweit durch „Marktunvollkommenheiten“ die Effizienz des untersuchten Instrumentes beeinträchtigt werden kann. Es werden so wichtige Probleme wie Informationsexternalitäten, optimale Risikoallokation zwischen Privaten und Staat, Wettbewerbsverzerrungen sowie das Phänomen politischer Instabilität ausführlich behandelt.

Nach der Auffassung des Autors wird durch die Existenz solcher Phänomene die Effizienz der Versteigerung von vollständigen Eigentumsrechten nicht wesentlich beeinträchtigt. Leider verzichtet der Autor darauf, an seine umfassende Analyse der Effizienz der Versteigerung von Eigentumsrechten einen ausgewogenen Vergleich mit anderen Instrumenten, insbesondere mit der von den Nordseeanrainerstaaten praktizierten diskretionären Politik, vorzunehmen, was sicherlich zu einer wesentlichen Relativierung der These der Überlegenheit der Versteigerungslösung geführt hätte.

Dies ist besonders dann zu erwarten, wenn man das grundlegende Dilemma fast jedes ordnungspolitischen Vorschlages berücksichtigt, das darin besteht, daß Ordnungspolitik langfristig angelegt ist, aber die Regierungen sich oft einzig und allein auf kurzfristige Erfolge ausrichten. Nur bei einer auf langfristige Einkommensmaximierung ausgerichteten Regierung ist eine paretooptimale intertemporale Nutzung der erschöpfbaren Ressourcen zu erwarten.

Betreiben aber die Regierungen eine rein kurzfristig orientierte Politik, so treten politische Risiken für die Unternehmen auf, die Eigentumsrechte erworben haben. Nicht nur in den Entwicklungsländern, sondern auch in den USA, auf die der Autor ausführlich eingeht, ist es durch gesetzliche Maßnahmen zu einer nicht unerheblichen Entwertung von Förderrechten gekommen, so daß vielleicht die gelungene Abschöpfung der Rohstoffrenten in den USA gar nicht auf die Versteigerungspraxis, sondern auf die erfolgten diskretionären Maßnahmen zurückzuführen ist. Unter dem Aspekt des politischen Risikos muß aber die Effizienz des Verkaufs vollständiger Eigentumsrechte wesentlich skeptischer beurteilt werden, führt er doch zu einseitigen Vorleistungen seitens des Erwerbes von Eigentumsrechten, ein Problemkreis, mit dem sich die Transaktionskostenökonomie ausführlich auseinandersetzt. Verzichtet man auf den Verkauf von Eigentumsrechten und besteuert man statt dessen den Gewinn der Unternehmen, wie dies die Nordseeanrainerstaaten tun, so kommt es zu einer unter Transaktionskostengesichtspunkten wesentlich günstigeren Verteilung der Risiken, und die Attraktivität der Abschöpfung der Quasirente der Förderunternehmen durch den Staat wird verringert.

Insgesamt ist zu dem Werk von Hartung zu sagen, daß es dem Autor gelungen ist, eine sehr komplexe Materie ohne großen modelltheoretischen Aufwand verständlich darzustellen und einen guten Überblick über die Vergabepraxis von Förderrechten in den USA zu liefern. Was fehlt, ist eine ausgewogene Beurteilung der unterschiedlichen Erschließungsordnungen.

H. Ribhegge, Münster

Kobold, Klaus G.: Interest Rate Futures Markets and Capital Market Theory. Theoretical Concepts and Empirical Evidence. Walter de Gruyter, Berlin 1986. XVI, 321 S. Ln. DM 124,-.

This book is derived from a doctoral thesis written at the European University Institute in 1985. As such, it has the usual format of review, development of theory and empirical tests. It essentially has two questions to answer. The first is to discover how interest-rate futures markets may be incorporated into capital-market theory – can they be brought into the framework of portfolio theory and the simplified version of that theory, the capital asset pricing model (CAPM)? The second is to test whether futures contracts on bonds have been successful in reducing risks for the holders of such bonds. The answers are positive in relation to portfolio theory and hedging effectiveness, but negative in relation to the CAPM.

The book is divided into an introduction and four parts. The introduction charts the development of interest-rate futures, in relation to the volatility of rates. We are reminded that while from 1960 to 1969 there were only eight changes in the U.S. prime rate, from 1970 to 1979 there were 130 such changes and in 1980 alone there were 39 changes. The first interest-rate futures contract was the GNMA (mortgage bond) in 1975, followed by the Treasury Bill in 1976 and the Treasury Bond in 1977. All of these contracts were successful, but especially the Treasury Bond.

ZWS 108 (1988) 1

The first part of the book proper provides a description of the way in which futures markets are organised and the character of the contracts. It also defines the main terms such as hedging, speculation and arbitrage. The second part (135 pages) gives the reader a "guided tour" of portfolio theory and its application to the hedging of both individual bonds and portfolios of bonds. The well-known optimal hedging position is derived, in which the holder of bonds adjusts his sales of futures contracts according to two motives. On the one hand there is the desire to reduce risk, leading to a hedging element of the equation. On the other hand there is the desire to profit from anticipated changes in the relationship between bonds and futures, leading to a speculative component of the equation. When combined with the attitude to risk, these two motives may result in almost any sale or purchase of futures within the portfolio framework.

The empirical tests are conducted on GNMA and T-Bond futures for the periods 1977 - 82 and 1978 - 82 respectively. These tests involve one-month hedges. It is assumed that a hedger wants to minimise the risk of holding bonds and sells futures in a one-to-one ratio. The effectiveness of this policy is measured by comparing the variance of the hedged and unhedged portfolios. This is the same as measuring the degree of correlation between changes in the price of a bond and changes in the price of a futures contract. Kobold finds high levels of correlation (about 0.97) for T-Bonds and still high, but lower (about 0.93), levels for GNMA's. Generally, optimal hedge ratios do not differ significantly from unity, i.e. from selling one futures contract against an equivalent-value bond.

The third part of the book (61 pages) examines the CAPM and bond futures markets. The standard theory is elaborated and it is concluded that futures cannot be used to test the CAPM because: (i) futures have not been traded for sufficiently long to provide enough time-series data, (given the specification-error problem); (ii) while portfolio betas have been shown to be stable over five years, individual asset betas are not and so single futures contracts (as assets) are ruled out for such tests; and (iii) it is argued that futures markets only exist because of heterogeneous expectations, whereas the CAPM requires all participants to have the same expectations. However, if futures cannot be used to test the CAPM, one can still estimate betas for bonds and hedged bonds, which Kobold does. He discovers that bonds have significant betas (about 0.3) whereas the betas for hedged bonds do not differ significantly from zero, as expected.

Finally, the fourth part of the book is a summary with conclusions. Actually the summary is rather short and this part launches into a conjectural discussion of the effects of bond futures markets on capital markets and the economy as a whole. It is argued that futures markets improve the quality of information and so are likely to reduce the variance of spot-market prices. To the extent that they reduce the risk of holding inventories of bonds, they encourage the holding of such inventories which will enhance liquidity of the cash market. To the extent that they make speculation cheap and that speculation is profitable, so it is argued they tend to stabilise the cash market.

Before progressing to a critique, it is useful to ask for whom the book has been written. It seems to me that it is not for futures specialists, to whom the general results are already well known, so it must be addressed to relative newcomers to this subject. The student of economics or finance will find the development of the subject methodical and not too intensive. He can then go on to read a more demanding text such as the new book by Jerome Stein, (*The Economics of Futures Markets*, Blackwell, 1986). Apart from some typographical errors and peculiar punctuation, the presentation is

good and easily followed. Consequently the book is a useful addition for a course on financial futures.

Now I will turn to a critique. Several matters have been omitted and others are, I believe, misconceived. To begin, the view of a hedger here is of someone who wishes to protect today's cash-market rate. However, the futures market offers an array of rates for forward dates and it is these rates which are attainable and not today's. The convergence of spot and futures prices for a given delivery date (e.g. March) is predictable. If the spot price is 100 and the nearest futures price is 103 with three months to delivery, then the expected price to be obtained for a hedge ending in two month's time is 102. It is not the cash-futures basis ($100 - 103 = -3$) which is important but the forward-futures (value) basis ($102 - 103 = -1$). Had Kobold taken this view of the basis, he would probably have found an even smaller basis risk in his empirical hedging. Similarly, it is convergence which explains some of the gains from hedging in the 1978 - 81 period. Futures prices were below cash prices for bonds at the time, so a short hedger would find that the sold futures contracts did not fall as far as the cash bonds as the futures matured.

Again in the empirical study there is a misconception about the rate of return to be expected on a hedged position. It will simply be the risk-free rate for the period. Part of the "extra" gain arising from hedging in 1978 - 82 was that short-term rates exceeded long-term rates and a hedger was converting the latter to the former.

It seems to me that existing measures of hedging effectiveness (which Kobold accepts) are inadequate. Using the correlation of changes in spot (or forward) and futures prices leads to different results in periods of low and high volatility. To take an example from the oil market, a hedge of North Sea crude with the American futures contract gives a low correlation for the period before the "great fall" from \$30 to \$15 per barrel at the end of 1985. However, an analysis including this great fall gives a very high correlation. One cannot surely claim that the ex-ante hedging effectiveness has risen, but rather that the ex-post risk has risen. Kobold only partly recognises this effect in comparing his results on hedging effectiveness for 1978 - 80 and 1980 - 82.

An extraordinary omission is any discussion of the duration of bonds and duration hedge-ratios. There is a literature covering this, (see for example Kolb and Chiang (1982), "Duration, Immunization and Hedging with Interest Rate Futures", in Gay and Kolb, *Interest Rate Futures*, R. F. Dame, Richmond, Virginia), and it is the most widespread approach to determining how many futures contracts to use when hedging bonds.

Finally, let me turn to the question of why futures markets exist at all. Kobold is not very clear on this. However, on page 245 he follows Hirschleifer in saying, "If profit is the motive for futures trading, then a trader - either hedger or speculator - will only establish a position if he believes the actual price at which he purchases or sells a position is a wrong forecast ... It follows ... that divergent beliefs are essential for futures trading". Surely this statement is inconsistent with the portfolio view of a hedger used by Kobold? An extremely risk-averse hedger will place no weight on expectations yet establishes a position to reduce his exposure. No doubt divergent beliefs contribute to the volume of futures trading, but they are not essential for hedging. It seems to me that futures exist because of transactions costs: they lower the cost of obtaining a desired portfolio position. Obtaining an equivalent position via the cash market is more expensive, due to the lack of standardisation there and the credit risk. Two examples are: (i) the heavy cost of going short in cash markets; and (ii) the impossibil-

ity of borrowing capital in the cash market in order to achieve the gearing (of 10 to 1 or better) which is automatic in the futures market.

To conclude, this book is a relatively straightforward exposition of portfolio theory and bond hedging. It does not take the theory into new territory, but is a useful summary with empirical examples and tests.

G. Gemmill, London

Frohn, Joachim (Hrsg.): Zur Spezifizierung und Analyse ökonometrischer Modelle (Sonderheft zum Allgemeinen Statistischen Archiv, Heft 23). Organ der Deutschen Statistischen Gesellschaft, Göttingen 1984. 123 S. Kart. DM 32,-.

In der vorliegenden Veröffentlichung sind die Vorträge einer ökonometrischen Fortbildungsveranstaltung der Deutschen Statistischen Gesellschaft vom November 1983 in Bielefeld abgedruckt. Es handelt sich um Beiträge zu grundlegenden Fragestellungen sowie zu speziellen Problemen, die auf die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der Ökonometrie hinweisen.

Frohn gibt im ersten Beitrag einen Überblick über die folgenden Ansätze zur Einbeziehung von Erwartungsvariablen in ökonometrischen Modellen: die Verwendung von Antizipationsvariablen, univariate Zeitreihenmodelle und Modelle mit rationalen Erwartungen. Adaptive und rationale Erwartungen sind vermutlich in vielen praktischen Anwendungen nicht zufriedenstellende Ansätze. Ein mittlerer Weg, bei dem die Erwartungen der Variablen von den eigenen laufenden und vergangenen Werten und von den laufenden und vergangenen Werten anderer Variablen abhängig sind, kommt der Realität möglicherweise näher. Ein gesichertes Urteil läßt sich wohl erst finden, wenn auch für ökonometrische Modelle, die rationale Erwartungen berücksichtigen, einige Jahre mit empirischen Erfahrungen vorliegen.

Ronning befaßt sich in der folgenden Arbeit mit quantitativ abhängigen Variablen in ökonometrischen Modellen. Der Beitrag enthält u. a. informative Tabellen über entsprechende Ein- und Mehrgleichungsmodelle geordnet nach den Skaleneigenschaften der abhängigen und unabhängigen Variablen. Häufig angewandte Schätzmethoden werden vorgestellt, ein Anspruch auf Vollständigkeit wird freilich nicht erhoben.

Haas gibt einen verdienstvollen Überblick über Programmsysteme und deren Komponenten: Datenbanken, Modellbanken, Methodenbanken, Reportgeneratoren, Kommandosprachen, Prozeduren, Makrosprachen. Er weist insbesondere auf die Integration von Teilsystemen wie Parameterschätzung, Simulation, Ergebnisauswertung und -darstellung usw. hin. Neben Programmsystemen für ökonometrische Makrosysteme gewinnen in den letzten Jahren auch ökonometrische Mikrosysteme an Bedeutung.

Neuere Arbeiten zum Zusammenhang zwischen Politikintensität und Parameterunsicherheit werden von Friedmann in seinem Beitrag behandelt. Allgemeine Aussagen lassen sich für nichtlineare stochastische Modelle sowie für das entsprechende Kontrollproblem (mit nichtquadratischen Zielfunktionen) nicht gewinnen. Einen Ausweg bietet hier nur die stochastische Simulation mit Näherungslösungen.

Lütkepohl stellt Methoden zur Modellierung und Prognose multipler Zeitreihen vor (Vektor-ARMA-Modelle). Dieser Ansatz stellt gegenüber den traditionellen ökonometrischen Modellen die eine Extremposition dar, die andere ist der Lucas-Sargent-Ansatz. Es ist eine offene Frage, ob diese Ansätze zu besseren Modellen gegenüber den traditionellen führen. Darüber kann nur mit vergleichenden empirischen Untersuchungen entschieden werden, von denen einige in letzter Zeit präsentiert wurden.

Von Pauly werden im abschließenden Vortrag Verfahren zur Zerlegung von Zeitreihen in einen glatten und einen irregulären Teil behandelt. Trendpolynome und Glättungsverfahren werden zur Bestimmung der glatten Komponenten verwendet und in einem einheitlichen Ansatz werden die Eigenschaften von aus der Literatur bekannten Zeitreihenverfahren herausgearbeitet.

Die Beiträge sind mit Überblick und Systematik unter Berücksichtigung des neuesten Standes der allerdings schnell voranschreitenden Literatur verfaßt worden. Frohn präsentiert damit ein Sonderheft zum Allgemeinen Statistischen Archiv in bewährter Qualität.

H.-D. Heike, Darmstadt

Frisch, Helmut / Gahlen, Bernhard (Eds.): Causes of Contemporary Stagnation. Proceedings of an International Symposium held at the Institute for Advanced Studies, Vienna, Austria, October 10 - 12, 1984 (Studies in Contemporary Economics). Springer-Verlag, Berlin - Heidelberg - New York - Tokyo 1986. IX, 216 pp. Soft cover DM 45,-.

Die Herausgeber dieses Konferenzbandes betonen im Vorwort „the reader may be impressed or distressed by what may seem to be a somewhat heterogenous collection of papers“. Selbst die Herausgeber kapitulieren offenbar vor dieser Heterogenität, denn sie ordneten die Beiträge alphabetisch an und gaben sich offenbar damit zufrieden, daß er der Band „shows that the agenda for macroeconomic analysis today is a wide one“ und daß er „further the research on the causes and effects of persistent economic slowdown“ ermutigen würde. Der Rezensent kann sich nicht darauf beschränken, die Heterogenität festzustellen und die Beiträge alphabetisch zu ordnen und nachzuerzählen; er muß Ordnungsprinzipien suchen.

Geht man davon aus, daß das Buch wirklich das will was der Titel besagt, nämlich die Gründe für die gegenwärtige Stagnation zu suchen, dann fehlt zweifellos ein Kapitel, das sich mit der Herausarbeitung des Untersuchungsgegenstandes beschäftigt, den stylized facts der gegenwärtigen Stagnation. Sind primär die niedrigen Wachstumsraten erklärungsbedürftig (die eigentlich bloß im Vergleich zu den fünfziger und sechziger Jahren niedrig sind, nicht aber im längerfristigen historischen Vergleich), ist es die relativ hohe Arbeitslosigkeit als solche oder ist es ihr Zusammentreffen mit temporär hohen Inflationsraten, sind die hohen Zinssätze als solche erklärungsbedürftig oder das Verhalten der Wirtschaftspolitik, die Persistenz von Strukturproblemen oder der erhöhte Bedarf an Strukturwandel? Ist die Ölkrise ökonomisch (endogen) erklärungsbedürftig oder ist sie historischer Zufall? Soll alles das zugleich erklärt werden, und/oder beschäftigt sich jeder Autor mit etwas anderem, lassen sich zwangsläufig wenig gemeinsame Schlüsse ziehen. Aber selbst an das breite Thema der Erklärung der gegenwärtigen Krise haben sich bloß drei Autoren wenigstens ungefähr gehalten, zwei weitere beschäftigen sich mit Maßnahmen zur Bekämpfung der Stagnation, fünf mit Teilaspekten, die mit dem Gesamtthema bloß am Rande zu tun haben.

Von den Arbeiten, die dem Thema am nächsten stehen, untersucht Kromphardt den Beitrag der traditionellen Konjunkturtheorie zur Erklärung der gegenwärtigen Stagnation. Theoretische wie empirische Überlegungen lassen ihn besonderes Gewicht auf monetäre Faktoren legen, ohne allerdings eine mögliche Nachfrageschwäche aus zu zurückhaltender Lohnpolitik zu übersehen. Vercelli sieht als Ursache der Stagnation vor allem die Anpassungsprobleme der großen Organisationen der Wirtschaft und der öffentlichen Institutionen an geänderte Umweltbedingungen; für Matteo ist die Ölkrise Teil der fünften historischen Grundstoffpreissteigerungswelle (A-Perio-

den nach Rostow) und die Stagnation Folge einer verzögerten und überschießenden Anpassung an diese Steigerung. Wieweit diese vier Erklärungen einander ergänzen, was hinter den jeweils angeführten Ursachen liegen könnte, das herauszufinden bleibt dem Leser überlassen.

Von den beiden Arbeiten, die sich mit möglichen Gegenstrategien beschäftigen, beschränkt sich Bronfenbrenner auf die Beschreibung eines Alternativprogramms zur gegenwärtigen Wirtschaftspolitik bestehend aus Zentralbankgeldmengenregel, Staatsausgabenbegrenzung, negativer Einkommensteuer, Liberalisierung des Handelsverkehrs und Beschränkung der Macht der Gewerkschaften ohne sich auf Details qualitativer oder quantitativer Art einzulassen. Landmann bringt einen eindrucksvollen theoretischen Vergleich dreier wirtschaftspolitischer Konzepte: Geldmengenregel à la Friedman, konzertierte Devisenmarktinterventionen à la McKinnon und nominelle Einkommensregel à la Gordon / Tobin in einer Welt der internationalen Portfolioanpassungen.

Hat schon Landmanns Arbeit mit dem Thema des Sammelbandes nicht mehr allzu viel zu tun, gilt das in noch stärkerem Maße für die übrigen Arbeiten, die zwar zum Teil von hervorragender Qualität sind, die zentrale Frage aber bestenfalls tangieren. Das gilt insbesondere für die hochinteressante Abschätzung der Kosten und Vorteile einer Disinflationspolitik durch Franz. Das vorsichtig abwägende Urteil, daß die abschätzbaren Kosten der vergangenen deutschen Disinflationspolitik höher gewesen sein dürften als die empirisch abschätzbaren Vorteile, ist ein wichtiger Beitrag für die laufende Politikdiskussion; zur Erklärung der causes of temporary stagnation trägt sie bloß wenig bei. Zur Erklärung der Grundlagen der Unterbeschäftigung tragen Winckler / Kurz bei, die die Unabhängigkeit des Beschäftigtenniveaus von Lohnsatz in Modellen mit exogenem Zinssatz zeigen. Schlieper arbeitet heraus, daß nicht die wechselnde Intensität der Nachfrage nach Arbeitskräften, sondern der Lohnbildungsprozeß die typischen Konjunkturmuster der Reallohne und das Stagflationsphänomen erklären kann. Ein weiteres Modell des Autors erklärt Arbeitslosigkeit aus Höhe und Zusammensetzung des Kapitalbestandes. Wörgötter und Gahlen schließlich beschäftigen sich mit dem Stagnationsphänomen direkt. Wörgötter erklärt sie als Kombination eines erheblichen Angebots- mit einem schwächeren Nachfrageschock in einem Modell mit Preisanpassungskosten. Gahlen fragt nach den Ursachen der für Stagflationen typischen Verschlechterung des output/Inflations-tradeoffs. Er findet weder Änderungen der Preisanpassungsprozesse noch eine verstärkte Bedeutung der Preisaufschlagskalkulation, wohl aber eine höhere Variabilität der relativen Preise, die die Preissignale stören und die Reallokation behindern.

Die Heterogenität des Bandes, die die Besprechung erschwerte, wird auch die Verwendung des Bandes behindern: Was man unter dem Titel „Causes of Contemporary Stagnation“ sucht, findet man in diesem Band nur zum Teil, was man an wichtigen Studien finden könnte, wird man nicht unbedingt unter diesem Titel suchen.

G. Tichy, Graz

Pagenstecher, Ulrich: Verstehen und Erklären in der Nationalökonomie. Methodenkontroversen 1930 - 1985. Helmut Preußler-Verlag, Nürnberg 1987. 84 S. DM 9,-.

Die knapp gefaßte, aber gehaltvolle Schrift des Nürnberger Ordinarius für Sozialökonomie und Sozialpolitik mit den Hauptarbeitsgebieten Arbeitsmarkttheorie, Soziale Sicherung und Wissenschaftstheorie geht davon aus, daß viele bedeutende Ökonomen „ein ambivalentes Verhältnis zum Methodendiskurs“ haben. Dies sei der

Fall, obwohl oft genug gerade diese Wirtschaftswissenschaftler es seien, die – ungeachtet ihrer zum Ausdruck gebrachten Ablehnung reiner Methodendiskussionen – neue, nachhaltig fortwirkende Akzente setzen. „Obschon sie die Notwendigkeit eines respektablen epistemologischen Fundaments für ihre Disziplin nicht in Zweifel ziehen, gilt dessen Erörterung weithin als eher suspektes Geschäft von Außenseitern, Besserwissern, Querulanten“ (S. 5).

Pagenstecher vermag nun in seiner Broschüre gleichwohl zu zeigen, daß zeitgenössische Ökonomen sehr wohl ihr Vorgehen zu interpretieren und die Leistungsmöglichkeiten und -grenzen ihrer Disziplin und insbesondere der Wirtschaftstheorie einzuschätzen wissen. Sein Leitgedanke ist dabei primär, dem Leser nach Skizzierung der Ausgangspositionen im älteren Methodenstreit zwischen Carl Menger und Gustav von Schmoller die um 1930 einsetzende und bis heute unabgeschlossene, wenngleich zur Zeit eher stagnierende Debatte um das in der Literatur nach wie vor dominierende – und auch vom Autor im Anschluß an Hans Albert Bejahte – Forschungsprogramm der die Klassik weiterführenden „neoklassischen Ökonomik“ zu verdeutlichen. Diese u. a. vor Lionel Robbins, Milton Friedman, Friedrich von Hayek vor allem gestützte und von Terence Hutchison, Fritz Machlup, Paul Samuelson und weiteren prominenten Theoretikern teilweise kritisierte Position systematisch zu rekonstruieren, mag nach seinen Worten „zugleich dazu beizutragen, manche überkommenen Mißverständnisse sichtbar zu machen, die dieses Programm vorschnell zu diskreditieren scheinen, und den Blick für die Frage zu schärfen, wieweit die neoklassische Denktradition, verglichen mit neueren oder wiederbelebten Alternativen, wie dem ökonomischen Behaviorismus und dem österreichischen Apriorismus, heute noch fruchtbar ist“ (S. 7f.).

Bezogen auf diese wichtige Unterscheidung einer neoklassischen, einer aprioristischen und einer behavioristischen Richtung – wobei die neoklassische Perspektive offenbar als vermittelnde, eigenständig mittlere gegenüber der auf den Klassiker Nassau Senior und vor allem auf Ludwig von Mises zurückgeführten aprioristischen und der etwa von George Katona, Herbert A. Simon sowie Günter Schmolders und seinen Schülern vertretenen ökonomisch-behavioristischen gesehen wird – fragt der Autor zuerst nach den Handlungswissenschaftlichen Grundlagen aller Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Er differenziert dabei u. a. folgenreich zwischen „Handlungs- und Verhaltensverstehen“, wie unten etwas näher ausgeführt werden soll. Sodann werden wesentliche Linien der Apriorismus-Debatte nachgezeichnet, in deren Mittelpunkt bei Anhängern der „Austrian Economics“ und teilweise auch bei Betriebswirten – wie z. B. Horst Steinmann – der Status des „Rationalitätsprinzips“ (Rationalität als denknotwendiges, selbstevidentes oder methodisches Prinzip) und die Frage der Erklärbarkeit handlungsleitender Ziele und Informationen stehen. Es folgen Überlegungen über die „Gesetzesartigkeit“ ökonomischer Theorien, wobei nach sehr unterschiedlichen theoretischen und quasi-theoretischen Gesetzesmustern (u. a. empirischen Generalisierungen und theoretischen Postulaten, substantiellen und instrumentalistischen Theorien, strengen und kulturell-begrenzten Allgemeinheiten) unterschieden wird. Der anschließende Abschnitt ist aufschlußreich der bislang nicht selten vernachlässigten Frage der etwa für Mikroökonomische Theorien geeigneten „Teststrategien“ und deren Validität gewidmet (zugespißt auf die Problematik direkter versus indirekter Prüfungen). Die Darlegungen Pagenstechers münden in eine abwägende Behandlung der „Anwendbarkeitsfrage des durchweg im Mittelpunkt seiner Rekonstruktionsbemühungen stehenden „objektiv rationalen Handelns“, wobei die drei unterschiedenen Richtungen zusammenfassend gewürdigt werden. Ein ebenfalls sehr instruktiver Anhang der Studie bietet einen Überblick über zentrale Methodenprobleme „praxisbezogener“ normativer Ökonomik (u. a. zur Begründungsbedürftigkeit und Begründbarkeit der für die jeweiligen wirtschafts- oder sozialpoli-

tischen Empfehlungen benötigten normativen Aussagenprämissen, die seit Max Weber, Gerhard Weisser, Hans Albert auch durch neuere Erkenntnisse vor allem der „Erlanger Schule“ der Philosophie gefördert wurden).

Von besonderer Wichtigkeit für die gesamte Arbeit ist die Handlungswissenschaftliche Grundlegung, weshalb hier – wie schon angedeutet wurde – etwas näher darauf eingegangen sei. In Anlehnung an von Hayek, Carl G. Hempel und vor allem Georg von Wright interpretiert Pagenstecher menschliches Handeln prinzipiell als „intentionales Verhalten“ und unterscheidet scharf zwischen Handlungs- und Verhaltensverstehen. Normalerweise werde Handeln als intentionales Verhalten verstanden, d.h. als „Verhalten, von dem wir annehmen, daß es vom Individuum ausgeführt wird, um einen Zweck zu erreichen“ (S. 9 ff.). Trotz der leider weithin praktizierten „irreführenden Namensaffinität zum (biologischen W.W. Eng.) Behaviorismus“ (S. 53) sei es scharf von nichtintentionalen Verhaltensweisen – die lediglich eine physikalisch-physiologische, nicht aber eine mentalistische Interpretation erlaubten – zu trennen. Obwohl sich nun Sozialwissenschaftler meist nicht speziell um den Verhaltensaspekt des Handelns kümmern würden und statt dessen an Handlungsbeschreibungen und -prognosen interessiert seien, hält es der Autor für nützlich, das handlungswissenschaftliche Vorgehen – z.B. eines Historikers – zunächst einmal vom Verhaltensverstehen zu trennen. Er möchte letztlich wohl im Anschluß an die seit Hans Albert und Gérard Gâfgen allgemein akzeptierte Unterscheidung entscheidungslogischer und entscheidungstheoretischer Vorgehensweisen, aber deutlicher noch als vielfach üblich, Prozesse des wissenschaftlichen Verstehens und Erklärens in zwei Schritte aufgespalten wissen: „Im ersten wird aus geeigneten Zwecken und Informationsprämissen auf die Entscheidung für ein bestimmtes Verhalten geschlossen; die dazu benötigte Annahme des richtigen Denkens sei deshalb im folgenden als Prinzip der Entscheidungs rationalität bezeichnet. Im zweiten kann man sodann mit dem Prinzip der Verhaltensrationalität auf deren physische Ausführung schließen“ (S. 18).

Zu den wesentlichen Ergebnissen der Arbeit dürften bei thesenartiger Aufzählung mindestens die folgenden rechnen:

1. Während in der klassischen Nationalökonomie im allgemeinen nicht strittig war, daß ökonomische Gesetze nach naturwissenschaftlichem Vorbild möglich und erstrebenswert seien – der deutsche Klassiker Johann Heinrich von Thünen war allerdings durch seine Kenntnis der Kantischen Philosophie auch schon zu explizite wirtschaftsethischen Aussagen in der Lage (vgl. u.a. ZWS 103 (1983), S. 575 ff.; JfS 39 (1986), S. 7 ff.; ZWS 107 (1987), S. 7 ff.), ganz abgesehen von seinen virtuos gehandhabten Alternativanalysen in Richtung der in „as if“-Form gekleideten Instrumentaltheorie (vgl. dazu S. 35 ff. u. 46 f.), deren semifiktionalen Charakter bereits Hans Vaihinger und Erich Gutenberg erkannten – legte schon der Neoklassiker Menger den Akzent auf entscheidungslogische Klärungen „exacter Gesetze der Wirtschaftlichkeit“, während v. Schmoller deutlich vor einer Verwechslung von „Ursache und logischem Grund“ warnte (vgl. S. 21 ff.).

2. Die im Mittelpunkt des neoklassischen Verstehens von Verhalten stehende objektive, nicht subjektive Rationalität bedürfe zu einem vollständigen „praktischen Schluß“ einer meist nicht eigens spezifizierten Zusatzprämisse: „der Annahme, daß der Akteur aus seinem Bündel von Präferenzen und Informationen mehr oder weniger bewußt dieselben Verhaltenskonsequenzen zieht, die der Wissenschaftler daraus nach anerkannten logischen Regeln und Algorithmen fehlerfrei ableitet“ (S. 17). Die üblichen Informationsannahmen sind also zwecks Vermeidung eines laut von Wright fehlerhaften praktischen Schlusses durch die Annahme zu erweitern, daß der Handelnde glaubt, daß er das von ihm für notwendig und hinreichend oder doch zweckdienlich erachtete Verhalten auch „selbst ausführen kann“ (S. 14). Oskar Lange spricht hier

von einem Postulat der „methodologischen Rationalität“, das übrigens der Sache nach wiederum Thünen schon beachtet hat, indem er nämlich als landwirtschaftlicher Praktiker gemäß den von ihm als Nationalökonom und Agrarwissenschaftler geklärten Modellimplikationen – von situationstypischen „K-Modellen“ und „A-Modellen“ mit allgemeinem bzw. übersituativem Geltungsanspruch im Sinne von Wolf-Rainer Bretzke (vgl. ZWS 102 (1982), S. 666 ff.) – handelte.

3. Das z. B. den Historiker und andere Sozialwissenschaftler – etwa auch empirisch arbeitende Sozialpolitikwissenschaftler – hauptsächlich beschäftigende Forschungsobjekt ist laut v. Wright / Pagenstecher erst das aus Verhaltensdeutungen der gekennzeichneten Art „erschlossene Handeln“. So suche etwa der Historiker sich verständlich zu machen, „weshalb ein Individuum gerade den Zweck verfolgte, mit dem sein Verhalten als Handlung gedeutet wurde“. Dabei gehen sie angeblich von „gegebenen“ Handlungsbeschreibungen aus oder versuchen, künftiges Handeln vorauszusagen, lassen dabei aber gewöhnlich offen, auf welche Verhaltensweisen sich ihre Handlungsbehauptungen beziehen. „Das aus Verhaltensdeutungen erschlossene Handeln ... läßt sich seinerseits verständlich machen, indem man den direkten Verhaltenszweck ... auf ihm vorgelagerte Zwecke und Informationen des Akteurs zurückführt“ (S. 18 f.). Sei ein übergeordneter Zweck gefunden, so könne man abermals nach diesem vorgelagerten Zwecken und Informationen suchen und so eine „Kette von Zweck-Mittel-Annahmen“ konstruieren. Ihr Ende findet diese angeblich bei der obersten, m. E. aber relativ leeren Zweckformel der „größtmöglichen Bedürfnisbefriedigung“ (S. 18 f.), nicht hingegen bei „genuinen“ Entscheidungen und genetisch oder kulturell „neuen“ Informationen, wie sie etwa Simon, Kenneth Boulding und andere der ökonomischen Verhaltensforschung zumindest nahestehende Autoren für verstehens- und erklärungs würdig halten (vgl. S. 55 ff.).

4. Die speziell in den Informationsannahmen der Modelle enthaltenen „Hypothesen über die Situationsvorstellung der Akteure“ könnten entweder deren „Ansichten über Zustände“ – gemeint sind wohl primär geistig-psychische Innenzustände – oder aber „Änderungen ihrer Umgebung“ zum Inhalt haben. Dabei würden Ökonomen besonders auf Informationen der zweiten Art achten, weil sie vornehmlich Reaktionen von Wirtschaftsteilnehmern auf Datenänderungen untersuchen (S. 19). Dazu ist zu sagen, daß in der Tat die mehr oder weniger realitätsfernen oder -gesättigten Innenzustände der Akteure – die nach des Rezensenten Lehrmeinung (in grundsätzlicher Übereinstimmung z. B. mit Boulding und Robert Nozick) als prinzipiell „utopisch“ angesehen werden können, aber bis zu der von David Riesman und anderen analysierten „Innenlenkung“ des Handelns zu führen vermögen und welche wohl den Kern explikativ analysierbarer subjektiver Rationalität (vgl. S. 26) und der in normativer Hinsicht interessierenden personalen Bekenntnisse (vgl. S. 61) darstellen – herkömmlicherweise und auch in der vorliegenden Abhandlung vernachlässigt werden. Der Autor resumiert aber völlig zu Recht: „Wenngleich die Debatte um die objektive Rationalität ökonomischen Handelns vorerst keine breit akzeptierte Lösung erbracht hat, trat in ihr doch deutlicher hervor, daß der neuralgische Punkt sozialwissenschaftlicher Theoriebildung in den kognitiven Annahmen liegt ... Man scheint nun nicht nur zu erkennen, daß leicht handhabbare Postulate kaum ausreichen, sondern auch geneigt zu sein, dem Wissen und Denken der Akteure einen größeren Anteil an der Erklärung ihres Handelns zuzumessen“ (S. 55). Dies gelte übrigens auch und nicht zuletzt für „Glaubenskomponenten“, die laut Boulding – eigentlich aber schon seit Otto von Zwiedineck-Südenhorst, Alfred Müller-Armack u. a. – in die Zweck- und Wissensprämissen hineinspielen würden.

Gerade von den zuletzt genannten Ergebnissen der Arbeit her läßt sich nun freilich beklagen, daß Pagenstecher nach der Erörterung der Diskussionen um die objektive

Rationalität nicht auch in eine ausführliche Behandlung der subjektiven Rationalität von Unternehmern, Verbrauchern und anderen Akteuren – dabei nicht nur von Motiven bzw. Motivationen, sondern auch von Attitüden und anderen „intervenierenden Variablen“ – eingetreten ist. Für ihre verstehende und erklärende Analyse wäre es allerdings vermutlich erforderlich gewesen, neben dem älteren deutschen Methodenstreit und den angelsächsischen Entwicklungen auch andere als die behandelten Verstehenskonzeptionen von Verhalten und Handeln heranzuziehen, selbst wenn sie letztenendes auf Wilhelm Dilthey, den Neukantianismus, den jüngeren deutschen Methodenstreit oder auch die kritizistische Fries / Nelsonschule zurückgehen. Gerade die ältere deutsche Literatur bietet m. E. zur Analyse subjektiver Rationalität in ihren verschiedenen Inhalten und Formen zahlreiche Anregungen, die neben dem „logischen Verstehen“ und dem „Zweckverstehen“ auch das „Ausdrucksverstehen“ und das „Leben im Verständnis“ einbeziehen und keineswegs sämtlich pauschal als überholt angesehen werden können. Eine leider zu früh verstorbene Forscherpersönlichkeit wie Gerhard Mackenroth, der zur gleichen Zeit erfolgreich über Verteilungs- und empirische Bevölkerungstheorie, statistische Methoden und „Sinn und Ausdruck in der sozialen Formenwelt“ (1952) arbeitete, hat davon gewußt. Die Entwicklungslinie von Dilthey über Werner Sombart, Alfred Schütz, bis hin zu Max Weber, Müller-Armack, Gerhard Weisser, Georg Weippert und Mackenroth scheint mir trotz daran geübter notwendiger Kritik nach wie vor bei Behandlung des Verstehens und Erklärens in der Nationalökonomie der Berücksichtigung wert. Sie spielt in den ökonomischen Behaviorismus hinein, der möglicherweise über die gemachten Zugeständnisse hinaus (vgl. S. 58 ff.) positiver hätte gewürdigt werden sollen. Jedenfalls würde Rezensent sich eher der – bekanntlich auch in der schwedischen Nationalökonomie angesehenen – behavioristischen als den aprioristischen und neoklassischen Entwicklungslinien verpflichtet fühlen und dies primär unter Fruchtbarkeitsaspekten empirisch-theoretischer Forschung.

Ein anderer wichtiger Zweig der Forschung, der mir neben dem morphologisch-verstehenden subjektiven Sinns in der vorliegenden Studie zu kurz gekommen zu sein scheint, ist der typologisch-ordnungsbegriffliche. Über besonders bei Max Weber bereits vorhandene Einsichten und Erkenntnisse bezüglich „Idealtypen“ und „idealtypische Erklärungsskizzen“ steht er vor allem mit dem jüngeren Methodenstreit in der Nationalökonomie in Verbindung. Er läßt sich zum Teil aber auch schon auf Kants Verständnis der wissenschaftlichen Relevanz von „Schemata“ und Ideen sowie auf seine Begriffe der Wirkungssysteme und Wechselwirkungen zurückführen. Zwar werden in Pagenstechers Arbeit im Zusammenhang der Kennzeichnung von Zwecken als „transitiven Präferenzordnungen“, von graduierbaren Realisierungsmöglichkeiten derselben und von Bewußtseinsgraden im Anschluß an Hempel, Paul Oppenheim und Wolfgang Stegmüller zumindest einige Abstufungsmöglichkeiten von Typenbegriffen im engeren Sinne berührt (vgl. S. 12 ff.). Aber die außerordentlich große und von den Wirtschaftswissenschaften – neben der Nationalökonomie auch der Betriebswirtschaftslehre – im Unterschied zu anderen Sozialwissenschaften noch keineswegs genügend ausgeschöpfte Bedeutung des gesamten ordnungsbegrifflichen Ansatzes mit allen seinen Begriffsarten für die Gewinnung und Darstellung beschreibender, erklärender und anderer Aussagen ist damit noch nicht ausreichend ins Blickfeld gerückt. In grundsätzlicher Weise geschah dies außer bei Jürgen von Kempski und Hans Albert wiederum in einer wichtigen Studie Anfang der fünfziger Jahre, nämlich in Heinz Hallers Habilitationsschrift „Typus und Gesetz in der Nationalökonomie“ (1950). Wer der uneingeschränkten Verwendung der in einfach konstruierten Modellen der wirtschaftswissenschaftlichen Analyse katallaktischer Prozesse häufig verwendeten „Isomorphie-Annahme“ in ihrer Erklärungsrelevanz mißtraut, wird sich verstärkt auf typologische Erkenntnismittel zurückbesinnen müssen.

W. W. Engelhardt, Köln

Binswanger, Hans Christoph: Geld und Magie. Deutung und Kritik der modernen Wirtschaft anhand von Goethes Faust, mit einem Nachwort von Iring Fetscher (Edition Weitbrecht). K. Thienemanns Verlag, Stuttgart 1985. 192 S.

B., Hochschulprofessor in St. Gallen, bietet zunächst eine „Deutung“ der modernen Wirtschaft „anhand“ von Goethes Faust. Das bildet also eine Art Umkehrung des üblichen Vorgehens, bei dem im allgemeinen entweder bei der Deutung des Faust von der Gegenwart ausgegangen oder versucht wird, Goethes im Faust formulierte zeitgenössisch-historische Geldvorstellungen in die Realität des deutschen Geldes und der französischen Assignaten einzubetten. B. holt dabei weit aus, nennt den historischen Faust einen Alchemisten, stellt die Alchemie als „die Herstellung des *künstlichen* Goldes“ und als Bemühen um die „Überwindung der Vergänglichkeit“ dar und gelangt schließlich zu Goethes „großem Werk der Kolonialisierung des Faust, des Unternehmers, der alle Produktionskräfte auf ein großes Unternehmungsziel ausrichtet“, das magnum opus „der Alchemisten, das größte aller alchemistischen Werke“, den Stein der Weisen, das „fünfte ... Element, das sowohl am Anfang wie am Ende des Prozesses steht“.

Von dieser höchst geistreichen, wenngleich kühnen Zusammenfassung mehrerer unterschiedlicher Gesichtspunkte gelangt der Verfasser zu der Bemerkung: „das große Werk ist – das wissen wir – im Bereich der Wirtschaft die Schaffung eines künstlichen Geldwertes ... Es geht um eine Wertschöpfung durch Faktoren, die nicht einer erkennbaren Leistung zugeordnet werden und die daher im Sinne der ökonomischen Wirtschaft [!] nicht ursächlich erklärt werden kann, um eine Wertschöpfung also, die auf Zauberei oder Magie beruht.“ Damit ist B. bei der modernen Wirtschaft: „Fortsetzung der Alchemie mit anderen Mitteln“. Er läßt sie bei John Law 1715 beginnen und verfolgt sie über den Eigentumsbegriff im Code Napoleon und Goethes Napoleon- und Faust-Auffassung, das Papiergeld des 19. Jahrhunderts, auch über Robert Mayers ersten Satz der Thermodynamik mit vielen geistvollen Abstechern bis zu der Behauptung (S. 87): „Heute ist wieder viel von Alchemie die Rede“ – der „spirituellen Alchemie“, dem „Symbol der Erlösung“.

Teil II ist in ähnlicher Gedankenführung und Darstellung der „Wirtschaft, Wissenschaft und Kunst als faustischem Versuch zur Überwindung der Vergänglichkeit“ gewidmet – der „Suche nach dem Wege zum Baum des Lebens“, dem „Weg der Wissenschaft“ im Faust-Drama seit Zosimos aus Ägypten, Anaxagoras und Thales.

Schließlich bezeichnet B. die Wirtschaft als „Herrschaft über die Zeit“, geradezu als „Sieg über die Zeit“ (S. 132), in der Goethes Faust als „gebietender“ Arbeitgeber und Herr gegenüber den dienenden „Knechten“, den Lohnempfängern und mit diesen gemeinsam als „Herren über die Natur“ dargestellt wird. Die gegenwärtige Konsequenz sei das „radikale Vordringen der Geld- und Erwerbswirtschaft in der Dritten Welt“.

Teil III des Buches schließlich ist „Goethe und die Ökonomie“ überschrieben und geht von einer emphatischen Goethe-Lobpreisung in einem Aufsatz von W. Roepke über „Goethe und die Industriegesellschaft“ vom Jahre 1963 aus, in dem Goethe – nicht zum ersten Male – als „durchaus moderner Mensch“ bezeichnet wird. Die Richtigkeit solcher Worte hängt natürlich vom Begriff der „Modernität“ ab – und der wandelt sich bekanntlich innerhalb enger Grenzen alle paar Jahre, für deren Dauer er in den jeweilig aktivsten und einflußreichsten Literatur- und Philosophen-Kreisen Gültigkeit hat und bestritten wird – ein ewig so amüsantes wie langweiliges Thema von PEN- und anderen Klubs und Kongressen.

Im vorliegenden Teil geht B. von der Weimarer Praxis in Goethes Zeit aus und gelangt über die Physiokraten, Adam Smith, die erste Dampfschiff-Atlantik-Überquerung, den „Irrtum“ der Saint-Simonisten zum „Geld als Schlüsselgröße“, zur Geldschöpfung als „Nachschlüssel ...“, der Zugang schafft zu allen Tresoren der Welt“.

Fetscher meint in einem Nachwort, das der Verfasser oder der Verlag für angebracht gehalten hat, B. habe „uns durch sein Buch die Augen geöffnet ... auch die Germanisten sollten ihm dankbar sein“. Der Rezensent kennt nicht viele Germanisten, hofft aber, daß sie das Buch sorgfältig lesen und durch die Lektüre veranlaßt werden, Goethe noch sorgfältiger zu studieren und dabei die Anregungen des Autors zu bedenken. Ein weit ausholendes, gebildetes und anregendes Buch. Der Leser sollte die Literaturhinweise sorgfältig beachten.

W. Treue, Göttingen

Schwarz, Günter Christian: Kartellvertrag und sonstige wettbewerbsbeschränkende Verträge. Das Merkmal „zu einem gemeinsamen Zweck“ in § 1 Abs.1 S.1 GWB (FIW-Schriftenreihe, H. 107). Carl Heymanns Verlag, Köln - Berlin - Bonn - München 1984. 201 S. DM 45,-.

Für die in der Bundesrepublik Deutschland praktizierte Wettbewerbspolitik und speziell für den großen Teilbereich der Kartellpolitik ist die Auslegung und Handhabung des § 1 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) von zentraler Bedeutung. Es verwundert deshalb auch nicht, daß alle im § 1 GWB genannten Kriterien, alle „Tatbestandsmerkmale“, seit 1958 bereits Gegenstand intensiver Diskussionen gewesen sind, die vielfach noch andauern. Die von Günter Christian Schwarz vorgelegte, kenntnisreiche und gründliche Studie beschäftigt sich ausführlich mit dem Kriterium „zu einem gemeinsamen Zweck“, das die von Unternehmen abgeschlossenen Verträge erfüllen müssen, um überhaupt vom § 1 GWB erfaßt werden zu können. Es herrscht allgemeine Übereinstimmung in der rechtswissenschaftlichen Literatur und Rechtsprechung, daß die im ersten Abschnitt (des 1. Teils) des GWB genannten „Kartellverträge“ mit Hilfe des Kriteriums „zu einem gemeinsamen Zweck“ von den im zweiten Abschnitt geregelten „sonstigen“ Verträge (§§ 15ff. GWB) abgegrenzt werden, wobei es sich bei den „sonstigen“ Verträgen um Austausch- oder Individualverträge (Verträge über vertikale Preisgestaltung und Geschäftsbedingungen, Verträge über Ausschließlichkeitsbindungen, Lizenzverträge) handelt. Im übrigen ist aber die weitere Auslegung des Kriteriums „zu einem gemeinsamen Zweck“ und damit die Abgrenzung zwischen den Anwendungsbereichen des § 1 GWB einerseits und der §§ 15ff. GWB andererseits strittig. Schwarz versucht in seiner Untersuchung die Klärung dieser Frage voranzutreiben, wobei er sich bei den „sonstigen“ Verträgen auf die in den §§ 15 und 18 GWB geregelten Verträge beschränkt. Wettbewerbspolitisch betrachtet ist diese „Grenzstreitigkeit“ deshalb von Gewicht, weil aus den Verträgen zwischen Unternehmen unterschiedliche Rechtsfolgen resultieren, je nachdem ob sie unter § 1 oder §§ 15ff. GWB subsumiert werden: stark vergrößert gesprochen haben wir es im ersten Fall mit einer „Verbotsgesetzgebung“ (in Verbindung mit § 38 GWB), im zweiten Fall mehr mit einer an einer „Mißbrauchskontrolle“ orientierten Konzeption zu tun.

Schwarz hat seine Untersuchung um drei Themen gruppiert. Im ersten, auch dem Umfang nach besonders gewichtigen Teil seiner Arbeit setzt er sich mit dem Inhalt des Tatbestandsmerkmals eines „gemeinsamen Zwecks“ auseinander. Im zweiten Teil geht er der Frage nach, ob das Verhältnis zwischen § 1 GWB und den §§ 15, 18 GWB im Sinne der „Gesetzeskonkurrenz oder tatbestandlichen Exklusion“ zu sehen ist. Im

dritten Teil schließlich untersucht er das Tatbestandsmerkmal des „gemeinsamen Zwecks“ in einem „System von Horizontal- und Vertikalabsprachen“. Da es im Rahmen einer Buchbesprechung unmöglich ist, sich mit der Fülle der Argumente gründlich auseinanderzusetzen, soll nur der zentrale, auch wettbewerbspolitisch in erster Linie interessierende Punkt, die inhaltliche Interpretation des „gemeinsamen Zwecks“, etwas näher betrachtet werden.

Die von Unternehmen oder Vereinigungen von Unternehmen „zu einem gemeinsamen Zweck“ abgeschlossenen Verträge sind nach § 1 GWB „unwirksam, soweit sie geeignet sind, die Erzeugung oder die Marktverhältnisse für den Verkehr mit Waren oder gewerblichen Leistungen durch Beschränkung des Wettbewerbs zu beeinflussen“. An die Verträge zu einem gemeinsamen Zweck wird also die Rechtsfolge der Unwirksamkeit nur dann geknüpft, „soweit sie geeignet sind“, durch Beschränkung des Wettbewerbs die Erzeugung oder Marktverhältnisse zu beeinflussen. Nach allgemeinem sprachlogischen Verständnis ist darin, wenn wir richtig sehen, die Vorstellung impliziert, daß Verträge zu einem gemeinsamen Zweck nicht notwendigerweise mit einer – die Erzeugung oder Marktverhältnisse beeinflussenden – Beschränkung des Wettbewerbs verknüpft sind. Daraus folgt: der Tatbestand der „Wettbewerbsbeschränkung“ kann in diesem Zusammenhang nicht Begriffsmaterial des „Vertrages zu einem gemeinsamen Zweck“ sein; und deshalb stellen die Verträge zu einem gemeinsamen Zweck, die mit einer Wettbewerbsbeschränkung (als vertraglichem Inhalt oder als möglicher sachlicher Folge) verbunden sind, nur eine, wenn vielleicht auch überwältigend große Teilmenge aller Verträge zu einem gemeinsamen Zweck dar.

Wird dies akzeptiert und gleichzeitig berücksichtigt, daß in der dem § 1 GWB unmittelbar zugeordneten Überschrift von „Kartellverträgen“ gesprochen wird, ergibt sich: als „Kartellverträge“ werden „Verträge zu einem gemeinsamen Zweck“ bezeichnet ohne Rücksicht darauf, ob ein solcher Kartellvertrag mit einer Wettbewerbsbeschränkung (als Inhalt oder Folge) verknüpft ist oder nicht. Insofern wird ein inhaltlich weit gefaßter „Kartell“-Begriff verwendet.

Im Sinne der voraufgegangenen Überlegungen können wir Schwarz zustimmen, wenn er schreibt (S. 78): „Der Tatbestand des § 1 GWB gliedert sich in die Merkmale, welche die essentialia eines Kartellvertrages festlegen (Vertragsteil des § 1 GWB), und in die Eignungsklausel, die nur Voraussetzungen für die Unwirksamkeitsfolge festlegt: Der Kartellvertrag ist unwirksam, soweit er die Eignungsklausel erfüllt. ... Weil die Merkmale der Eignungsklausel keine vertragswesentlichen Bestandteile eines Kartellvertrages darstellen, ist nach dem Wortlaut des § 1 GWB der gemeinsame Zweck der einzige vertragswesentliche Bestandteil, über den sich die Unternehmen einigen müssen“. Entscheidend ist nunmehr, was unter dem „gemeinsamen Zweck“ zu verstehen „ist“ – oder besser: verstanden werden soll.

Da die Unternehmen mit allen Verträgen, die sie schließen, immer irgendwelche Zwecke und zumindest einen Zweck verfolgen, ist im § 1 GWB allein die „Gemeinsamkeit“ verfolgter Zwecke näher zu bestimmen, um den gemeinten Vertragsinhalt zu charakterisieren. Dies setzt allerdings eine Abgrenzung des „Vertrages“ bereits voraus, worauf Schwarz ebenfalls eingeht (S. 10 ff.); er verwendet einen realtiv engen, zivilrechtlichen Vertragsbegriff, was von uns akzeptiert werden soll, zumal die Abgrenzung des „Vertrages“ nach Einführung des „abgestimmten Verhaltens“ im § 25 Abs. 1 GWB ihre wettbewerbspolitische Brisanz verloren hat. Soll nun die „Gemeinsamkeit“ verfolgter Zwecke konkretisiert werden, ist einerseits im Sinne der obigen Überlegungen zu beachten, daß die „Wettbewerbsbeschränkung“ als Begriffsmerkmal nicht verwendet werden darf. Diese zweifellos nur negative Abgrenzung des „gemeinsa-

men“ Zweckes ergibt sich unmittelbar aus § 1 GWB. Andererseits läßt sich, wie allgemein anerkannt wird, aus der Systematik des GWB ableiten, daß mit Verträgen zu einem „gemeinsamen“ Zweck eben nicht „sonstige“ Verträge im Sinne der §§ 15 ff. gemeint sind. Daran rüttelt auch Schwarz nicht (vgl. S. 77). Daraus folgt nun mehr als nur eine negative Abgrenzung des „gemeinsamen“ Zwecks: sind die sonstigen Verträge Austauschverträge, an denen Marktteilnehmer der verschiedenen Marktseiten als Anbieter oder Nachfrager beteiligt sind, dann besteht der positiv formulierte Kern eines „gemeinsam“ verfolgten Zwecks offenbar darin, daß Marktteilnehmer der gleichen Marktseite – die alle Anbieter oder alle Nachfrager sind – einen Vertrag schließen. Abgesehen von Grenzfällen, in denen die betreffenden Marktteilnehmer keine Wettbewerber mehr sind, weil sie beispielsweise unter einheitlicher Leitung einer Konzernmutter stehen, sind die vertragschließenden Marktteilnehmer der gleichen Marktseite – zumindest vor Vertragsschluß – Wettbewerber.

Schwarz definiert nun die „Gemeinsamkeit“ des Zweckes mit Hilfe dreier Kriterien.

Als erstes Kriterium nennt er die „Bindung des zweckfördernden Verhaltens“: „Der Zweck wird dadurch ein gemeinsamer, daß alle Vertragsparteien ihn mit zweckförderndem Verhalten anstreben“ (S. 83). Es überzeugt zwar, wenn im Rahmen der Verträge gemäß § 1 GWB von irgendwelchen Verhaltensbindungen der Beteiligten im Interesse angestrebter Zwecke ausgegangen wird. Aber dies gilt offensichtlich auch für die Verträge gemäß §§ 15 ff. GWB, so daß unserer Meinung nach das Kriterium der Verhaltensbindung nicht zur Definition des „gemeinsamen“ Zweckes verwendet werden kann.

Als zweites Kriterium verwendet Schwarz das „Wettbewerbsverhältnis zwischen den vertragschließenden Parteien“ (S. 87), das wir als das entscheidende Kriterium eines „gemeinsamen“ Zweckes ansehen: „Ein Unterschied zu den wettbewerbsbeschränkenden Abreden der §§ 15 ff. GWB, die ebenfalls der wettbewerbslichen Risikominderung dienen, liegt gerade darin, daß sich das wettbewerbsliche Risiko auf derselben Marktseite desselben Marktes, also im (zumindest potentiellen) Wettbewerbsverhältnis, mindern soll“ (S. 88). Diese Interpretation des „gemeinsamen“ Zweckes ist allerdings mit der von Schwarz selbst betonten und oben zitierten Unterscheidung zwischen „Vertragsteil des § 1“ und „Eignungsklausel“ nur dann konsistent, wenn die „Minderung des wettbewerbslichen Risikos“ nicht einfach mit „Wettbewerbsbeschränkung“ gleichgesetzt (sondern inhaltlich weiter gefaßt) wird, da die Wettbewerbsbeschränkung, wie gesagt, kein Begriffsmerkmal des „gemeinsamen“ Zweckes sein kann. Als Beispiel für die Verfolgung eines gemeinsamen Zwecks ohne Wettbewerbsbeschränkung sei folgender Fall genannt: Zwei Wettbewerber vereinbaren vertraglich, sich gegenseitig bestimmte Verfahrensinnovationen mitzuteilen; es erfolge aber keine vertragliche Absprache über die Art der Anwendung der Verfahrensinnovationen, noch über andere Aktionsparameter, und es komme auch zu keinen faktischen Verhaltensabstimmungen bezüglich all dieser Aktionsparameter. Die vertraglich gebundene, gegenseitige Information über Verfahrensinnovationen kann für beide vertragsbeteiligten Wettbewerber als Minderung des wettbewerbslichen Risikos interpretiert werden, ohne daß der Vertrag mit Wettbewerbsbeschränkungen (als Inhalt oder Folge) verknüpft wäre. In diesem Fall liegt ein Vertrag zu einem gemeinsamen Zweck vor, ohne daß die Rechtsfolge der Unwirksamkeit eintreten würde.

Als drittes Kriterium einer „Gemeinsamkeit“ des Zweckes verwendet Schwarz die „kollektive“ Bindung (S. 88). Dadurch sollen die Verträge zu einem gemeinsamen Zweck auf die Fälle eingeschränkt werden, in denen sich die Wettbewerber gegenseitig und in inhaltlich gleicher Weise binden. Die damit ausgeklammerten Verträge, in

denen sich nur einer der beteiligten (aktuellen oder potentiellen) Wettbewerber einseitig bindet oder in denen deren Verhalten inhaltlich unterschiedlich gebunden werden, ordnet Schwarz – und dies entgegen der herrschenden Meinung – den §§ 15 ff. GWB zu. Zur Begründung bezüglich der einseitigen Bindungen führt Schwarz an, daß § 1 GWB dem Wortlaut nach zwar einseitige Bindungen zulasse, indes vertrage sich dies nicht mit der Systematik des GWB (S. 90). Denn nach den Vorschriften der §§ 15 ff. GWB würden die betreffenden Rechtsfolgen eintreten, sofern „einer“ der Beteiligten sich binde. Es ist jedoch schwerlich einzusehen, wieso dieses Kriterium eine inhaltliche Abgrenzung zwischen § 1 GWB einerseits und den §§ 15 ff. GWB andererseits darstellen soll. Gerade die von Schwarz selbst angeführte Tatsache, daß der § 1 GWB dem Wortlaut nach nicht gegen einseitige Bindungen spricht, sollte stützig machen. Zur Stützung der These, daß auch mehrseitige, aber inhaltlich unterschiedliche Bindungen der Wettbewerber nicht nach § 1 GWB zu beurteilen seien, führt Schwarz an, die Gemeinsamkeit des Zweckes „verlange“, „daß sich alle Unternehmen im zweckfördernden Verhalten binden, und zwar als Anbieter oder Nachfrager desselben Wirtschaftsgutes“ (S. 94). Eine solche Aussage ist unmittelbar betrachtet nicht mehr als eine Behauptung und kann nur als eine der möglichen Interpretationen gelten. Das Gleiche ist der Fall, wenn festgestellt wird, der § 1 „ist ein kollektiver Tatbestand, der das Marktverhalten mehrerer Unternehmen voraussetzt“ (ebd.). Dies wird sofort klar, wenn aus dem „Ist“-Satz korrekterweise ein Soll-Satz gemacht wird: die „Gemeinsamkeit“ des Zweckes soll so interpretiert werden.

Wenn wir richtig sehen, genügt es zur Konkretisierung der „Gemeinsamkeit“ des Zweckes, mit dem zweiten Kriterium, dem Wettbewerbsverhältnis zwischen den vertragschließenden Parteien, zu arbeiten und zur weiteren Präzisierung festzustellen, daß nicht nur aktuelle, sondern auch potentielle Wettbewerbsverhältnisse, bei denen zumindest einer der sich Bindenden nur potentieller Wettbewerber ist, gemeint sein sollen. Dann sind auch folgende Fälle unter § 1 GWB subsumierbar: 1. Aktuelle Wettbewerber binden sich inhaltlich unterschiedlich. Dies gilt beispielsweise für eine Submissionsabsprache, bei der zum jeweiligen Zeitpunkt eines Angebots unterschiedliche Bindungen der beteiligten Wettbewerber vorliegen. 2. Unter den aktuellen Wettbewerbern bindet sich einer einseitig. Dies gilt etwa, wenn ein Hersteller, der Groß- und Einzelhändler gleichzeitig beliefert und damit Wettbewerber der Großhändler gegenüber den Einzelhändlern ist, mit einem (oder mehreren) Großhändlern eine vertikale Preisbindung vereinbart und damit den Wettbewerb gegenüber den Einzelhändlern einschränkt; das „Pikante“ dieses Falles besteht zweifellos darin, daß hier der gemeinsame Zweck einer Wettbewerbsbeschränkung zwischen aktuellen Wettbewerbern auf dem Umweg über eine Bindung innerhalb einer vertikalen Geschäftsbeziehung erreicht wird. 3. Potentielle Wettbewerber binden sich inhaltlich unterschiedlich. Dies ist beispielsweise gegeben, wenn der Abnehmer eines Produktes sich dem Lieferanten gegenüber zur Abnahme bestimmter Mengen unter der Bedingung verpflichtet, daß der Lieferant nicht auch als Wettbewerber des Abnehmers auftritt (vgl. Fertigbeton-Fall). 4. Unter den potentiellen Wettbewerbern bindet sich einer einseitig. Dies ist etwa der Fall, wenn sich der Verkäufer einer Unternehmung dem Käufer gegenüber verpflichtet, nicht als Wettbewerber des Käufers auf solchen Märkten aufzutreten, auf den der Käufer mit der gekauften Unternehmung tätig ist.

Zusammenfassend betrachtet scheint es keinen zwingenden Grund zu geben, von der Interpretation des „gemeinsamen“ Zweckes im Sinne eines „funktionalen“ Ansatzes abzuweichen, nach dem es „ausschließlich maßgeblich“ sein soll, „ob aktueller oder potentieller Wettbewerb einseitig oder wechselseitig zwischen den Parteien beschränkt wird“ (Ulrich Immenga in Immenga/Mestmäcker, GWB-Kommentar, München 1981, S. 98). Das Verdienst der sehr anregenden Untersuchung von Schwarz

ist es allerdings in jedem Fall, den Blick für mögliche Interpretationen des „gemeinsamen“ Zweckes gemäß § 1 GWB weiter geschärft zu haben.

F.-U. Willeke, Heidelberg

Dobias, Peter: Die Wirtschaftssysteme Osteuropas. Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt 1986. XVII, 296 S. DM 78,-.

Das vorliegende Buch wendet sich nicht nur an wirtschaftswissenschaftlich Vorgebildete, sondern auch an den politisch interessierten Leser. Daher rückt der Verfasser die Deskription in den Vordergrund, verzichtet weitgehend auf *termini technici* und greift auf die ökonomische Theorie nur selten zurück; stattdessen erklärt er Zusammenhänge mit Hilfe von „ad-hoc-Hypothesen und Plausibilitätsüberlegungen“ (S. XVI). Der Titel des Buches ist insofern irreführend, als Dobias nicht nur Osteuropa, sondern auch die DDR, Ungarn und Jugoslawien in seine Betrachtungen einbezieht, andere Länder des RGW wie Rumänien und Bulgarien jedoch ausspart.

Das Buch beginnt mit einem Kapitel über „Marxismus und zentrale Planwirtschaft“, in dem er die ideologischen Grundlagen in sehr kurzer, zum Teil vergröbernder („von Marx ist sein historischer Materialismus“), teils unrichtiger Weise („beide Begriffe (Sozialismus und Kommunismus, G. H.) werden bei Marx noch nicht klar getrennt“, S. 1) dargestellt. Auch über die Auswahl und Zuordnung einzelner ideologischer Sätze ließe sich trefflich streiten.

Im zweiten Kapitel wird die „Entstehung der Zentralen Planwirtschaft in der UdSSR“ vor dem Hintergrund landeskundlicher und historischer Entwicklungen mit Hilfe von Karten und Übersichten sehr anschaulich beschrieben. Unter der etwas unglücklichen Überschrift „Stalinistische Revolution von oben“ behandelt der Verfasser sodann die Zeit von der Oktoberrevolution bis zum Ende der NEP (1928), wobei dem Kriegskommunismus nur vier Sätze und der NEP nur wenige Abschnitte gewidmet werden. Dies ist als Vorgeschichte des heutigen Systems vertretbar, gibt jedoch kein tiefes Bild von der historischen Entwicklung und der Umsetzung ideologischer Sätze.

So liegt das Schwergewicht auf der innenpolitischen Entwicklung zu Stalin, auf der Industrialisierungsdebatte und der Industrialisierungspolitik in den ersten Fünfjahresplänen der Stalin-Ära. Für den weiteren Gang der Untersuchung besonders wichtig sind die Ausführungen zu den „Merkmale der Zentralen Planwirtschaft“ (S. 33 ff.). Auf den dafür bereitgestellten viereinhalb Seiten läßt sich naturgemäß das System nur skizzieren. Das Zusammenspiel von Partei und Staatsapparat, von Staatskomitees und Regierung, von Mengenplanung und monetären und fiskalischen Größen wird nur in groben Umrissen verdeutlicht. Hier hätte für das weitere Verständnis des Systems präziser informiert werden sollen. Dafür werden einige der wichtigsten Mängel des Systems, an denen die Reformen ansetzen, anschließend herausgestellt.

Das dritte Kapitel behandelt die „Übertragung des Systems der Zentralen Planwirtschaft auf Osteuropa“. Nach einem landeskundlichen Abschnitt, wiederum mit instruktiven Karten und Tabellen, werden die kommunistische Machtübernahme sowie die Umgestaltung der Wirtschaftsordnung der DDR, der Tschechoslowakei, Polens, Ungarns und Jugoslawiens dargestellt und anschließend die Gemeinsamkeiten und Verschiedenheiten noch einmal zusammenfassend aufgezeigt.

Im vierten, wohl als Hauptteil gedachten Kapitel werden anschließend die „Versuche zur Reform des Systems der Zentralen Planwirtschaft“, wieder nach den Ländern

Sowjetunion, DDR, Tschechoslowakei, Polen, Ungarn und Jugoslawien gegliedert, im einzelnen aufgezeigt. Hier holt der Verfasser auch eine Reihe von Informationen nach, die für das Verständnis einer zentral geplanten Wirtschaft sowjetischen Typs wichtig sind. Neben der wirtschaftlichen Entwicklung werden gleichrangig auch die innenpolitischen Entwicklungen aufgezeigt. Der Schwerpunkt in diesem Teil liegt jedoch bei den einzelnen Reformmaßnahmen, wie sie vor allem seit dem 20. Parteitag der KPdSU diskutiert und zum Teil auch implementiert wurden. Die Entwicklung wird für die einzelnen Länder bis zu Beginn der achtziger Jahre nachgezeichnet; die jüngste Entwicklung unter Gorbatschow konnte naturgemäß nicht mehr aufgenommen werden. Der Leser gewinnt einen guten Überblick über die Reformentwicklung in den einzelnen Ländern und die damit einhergehenden wirtschaftlichen Entwicklungen. Da auf planungstheoretische Erörterungen weitgehend verzichtet wird, dürfte dieser Teil auch für Nichtökonominnen verständlich und sehr informativ sein. Auch die Zusammenfassung bringt eine gute Synopsis des vorher Gebotenen sowie eine interessante Analyse der Möglichkeiten und Grenzen von wirtschaftlichen Reformen in sozialistischen Ländern. Auch wenn man im Detail mit dieser oder jener Einschätzung nicht übereinstimmt, so werden doch die großen Linien dem Leser klar vor Augen geführt. Vor allem das vierte Kapitel sei dem mit Fragen sozialistischer Länder nicht vertrauten Leser als gute und schnelle Informationsquelle empfohlen.

G. Hedtkamp, München

Falus-Szikra, Katalin: The System of Incomes and Incentives in Hungary. Akadémiai Kiadó, Budapest 1985. 317 S. DM 78,-.

In Osteuropa und insbesondere auch in Ungarn wird seit einigen Jahren zunehmend die Frage diskutiert, welche Bedeutung das Leistungsprinzip in einem sozialistischen Wirtschaftssystem hat. Das Buch von *Falus-Szikra* bietet hierzu einen Diskussionsbeitrag auf dem Hintergrund der spezifischen Situation Ungarns. Auch wenn es kein „usual textbook“ (S. XII) ist, so hat es doch insbesondere in den einführenden Kapiteln den Charakter eines Lehrbuches. Dies bedeutet nicht, daß sich das Werk tiefergehenden Fragestellungen verschließt.

Bereits im ersten Kapitel wird das Vorhaben offensichtlich, eine breite und umfassende Darstellung der Probleme der Einkommensverteilung und Stimulierung in sozialistischen Planwirtschaften zu entwerfen. Es bietet einen Überblick über die theoretischen und praktischen Probleme der Lohnbildung. Ausgehend von *Marx* als dem Klassiker der sozialistischen Lohntheorie stellt es heraus, daß Einkommensunterschiede dem Sozialismus nicht wesensfremd sind. Damit bezieht *Falus-Szikra* eine kritische Position gegenüber der Praxis egalisierender zentraler Lohnregulierung ohne Beachtung der divergierenden Produktivitäten in unterschiedlichen Branchen und Unternehmen.

Im zweiten Kapitel wird geklärt, welche qualitativen Faktoren eine Differenzierung der Löhne begründen. Neben den Produktivitätsunterschieden, die zwischen einzelnen Branchen und Unternehmen bestehen, kommen subjektive Bestimmungsgründe wie körperliche Anforderungen der Arbeit, Qualifikation, (Dienst-)Alter, Stellung in der Hierarchie, Geschlecht u. ä. hinzu. Trotz dieser vielfältigen Unterscheidungsmerkmale besteht wie im Westen, auf den explizit Bezug genommen wird, eine Tendenz zur Nivellierung der Reallöhne. Diese Entwicklung ist in Osteuropa jedoch ungleich ausgeprägter. Dies nicht nur wegen der direkten politischen Einflüsse auf den Arbeitsmarkt, sondern auch wegen der gezielten Preissubventionen für die Güter des täglichen Bedarfs, die insbesondere von unteren Einkommensgruppen nachgefragt werden.

Wegen der geringen Anreize, die die Lohnsätze auf die Allokation des Faktors Arbeit ausüben, geht das dritte Kapitel der Frage nach, welche Faktoren neben den Löhnen Einfluß auf die Arbeitsplatzwahl des einzelnen haben. Vor allem gesteigerte Ansprüche aufgrund höherer Schulbildung und die betriebspezifischen Arbeitsbedingungen, aber auch Betriebsklima und gesellschaftliche Anerkennung gewinnen neben den Löhnen eine immer größere Bedeutung. Die Ausführungen gipfeln in einer Kritik am ungarischen Lohnbildungs- und Beschäftigungssystem, das wegen der mangelnden Leistungsbezogenheit der Löhne eine permanente Übernachfrage nach Arbeit verursacht und dadurch die Bereitschaft zu Leistung und Mobilität hemmt.

Die Ursachen der mangelhaften Möglichkeit, Löhne insbesondere auch in den Unternehmen genügend zu differenzieren, werden im vierten Kapitel analysiert: Zum einen läßt sich Leistung, wenn man von Stücklöhnen und ähnlichen direkt output-orientierten Lohnbildungsverfahren absieht, nur schwerlich objektivieren und messen. Zum anderen, und dies ist schwerwiegender, ist dann eine leistungsgerechte Entlohnung nur begrenzt möglich, wenn es keine Autorität gibt, die autonom Lohnsatzunterschiede festsetzen kann. Für ungarische Unternehmen ist es charakteristisch, daß das Management aufgrund des Nachfrageüberschusses nach Arbeit und unter dem sozialen Druck der betrieblichen Kollektive zur Nivellierung von Löhnen und Arbeitsbedingungen beiträgt. Wie das fünfte Kapitel aufzeigt, sind die Konsequenzen der Angleichung fatal. Neben einer generellen Leistungsminderung lassen sich Tendenzen insbesondere dahingehend feststellen, daß die Qualifikationen der beschäftigten Personen häufig von den Anforderungen der Arbeitsplätze abweichen, oder aber insbesondere anstrengende und verantwortungsvolle Tätigkeiten gemieden werden. Fehlallokationen, die der einzelne wie die Gesellschaft langfristig mit Wohlfahrtsverlusten bezahlt.

Am schwersten wiegt die Fehlallokation im Bereich dispositiver und geistiger Tätigkeiten, da von diesen in besonderem Maße die Innovations- und Entwicklungsdynamik abhängt. Gerade hier ist die Situation in Ungarn äußerst unbefriedigend, wie das sechste Kapitel insbesondere am Beispiel der Manager und der technischen Fachkräfte zeigt. Es bestehen weder adäquate Arbeitsbedingungen, noch genügend leistungsmotivierende Einkommenschancen. Daher ist es erklärlich, daß Ungarn trotz seines hohen Bestandes an Ingenieuren und qualifizierten Technikern – 322 Ingenieure und Forscher auf 10000 Einwohner im Verhältnis zu 470 (SU), 332 (Japan), 265 (DDR), 178 (BRD) und 114 (USA) – so wenig innovationsfähig ist. Die Anreize zur beruflichen Leistung sind derartig gering, daß so mancher Ingenieur oder Techniker in der Freizeit lieber privat „Fernseher repariert, anstatt Fachliteratur zu lesen“ (S. 259).

Die Bedeutung der Nebeneinkommen außerhalb der sozialistischen Sektors finden im siebten Kapitel eine gesonderte Würdigung. Es wird zwar bereits vorher mehrfach auf diesen Aspekt Bezug genommen, eine eingehende Erörterung jedoch für das letzte Kapitel aufgespart. Einer Darstellung der Quellen außergewöhnlich hoher Einkommen folgt die Frage nach den Möglichkeiten, diese zu beschränken bzw. einer produktiven Verwendung in der offiziellen Wirtschaft zuzuführen. Ein Problem, dessen Bedeutung deshalb wächst, weil in Ungarn zukünftig gerade die Einkommen aus der legalen und illegalen Privatität zunehmen werden.

Leider sind die Erörterungen zu den außergewöhnlich hohen Einkommen zu wenig mit den vorhergehenden Kapiteln verknüpft, obwohl es dem Titel des Buches entsprechen hätte, genauer herauszuarbeiten, wie das Lohnbildungssystem zu Nebenaktivitäten in der Schattenwirtschaft herausfordert und diese wiederum zur Aushöhlung der offiziellen Wertmaßstäbe beitragen.

Den Eindruck der Unverbundenheit läßt sich auch für andere Stellen des Buches nicht von der Hand weisen. Dies scheint nicht zuletzt Folge davon zu sein, daß einzelne Kapitel bereits gesondert veröffentlicht wurden und nun in dem Gesamtwerk aufgingen. Es entsteht der Eindruck einer Zusammenfassung unterschiedlicher Vorstudien, was nicht zuletzt von der nur beschränkten Aktualität der bearbeiteten Literatur und des Zahlenmaterials belegt wird.

Dem westlichen Leser wird vieles – insbesondere die Ausführungen zur Lohnbildung in kapitalistischen Marktwirtschaften oder zur Bedeutung des Leistungsprinzips – bekannt sein, das Buch stellt trotzdem – auch wegen des vorgelegten Zahlenmaterials – einen beachtenswerten Beitrag dar. Es zeigt auf, wie sich in den sozialistischen Planwirtschaften ein perspektivischer Wandel hinsichtlich der Einschätzung von Leistung und Einkommensdifferenzierung vollzieht, der lange Zeit nicht möglich war und insbesondere im Zuge der aktuellen Reformprozesse erhebliches Gewicht gewinnen kann.

E. U. Cichy, Duisburg

Reiß, Winfried: Umwegproduktivität und Positivität des Zinses (Volkswirtschaftliche Schriften 312). Duncker & Humblot, Berlin 1981. 152 S. DM 68,-.

Böhm-Bawerk entwickelte Ende letzten Jahrhunderts eine Zinstheorie, welche die theoretische Diskussion nachhaltig beeinflusste, aber in ihren Methoden vergleichsweise begrenzt und kaum zu verallgemeinern war. In den 70er Jahren wurde diese Theorie von einigen Wissenschaftlern wieder aufgegriffen und modifiziert. Der Autor des vorliegenden Buches hat einige dieser Modelle, insbesondere das von Bernholz (1971) eingehend beschrieben, analysiert und darauf aufbauend eine eigene Erweiterung dieses Modells entwickelt, mit dessen Hilfe er einen Nachweis der Positivität des Zinses anstrebt.

Der Verfasser legt in den ersten beiden Kapiteln sehr präzise die Definitionen und Grundannahmen der Modelle dar. Im dritten Kapitel wird das Modell von Bernholz eingehend vorgestellt, um in folgendem einige Erweiterungen desselben zu diskutieren. Reiß wählt zur Beschreibung des Modells von Bernholz die sehr anschauliche Form einer graphischen Darstellung mittels Edgeworth-Boxen. Diese Methode wendet er auch auf die diversen Erweiterungen des Modells an, und beweist die graphisch gefundenen Ergebnisse anschließend auf analytischem Weg. Dabei gelangt er teilweise (z.B. bei der intertemporalen Transformationsfunktion) zu anderen Ergebnissen als sie Bernholz mittels der Kuhn-Tucker-Bedingungen und ökonomischer Überlegungen gewonnen hat. Es ist etwas schade, daß sich – bei der Ableitung der intertemporalen Transformationsraten (S. 86 unten) ein formaler Fehler eingeschlichen hat (sowohl bei der Matrix als auch beim zugehörigen Spaltenvektor), so daß das angegebene Gleichungssystem (33) in dieser Form nicht lösbar ist. Als interessierter Leser hätte man diesen Schritt gerne nachvollzogen. Aber das tut dem positiven Gesamteindruck keinen Abbruch.

Nach einer eingehenden Beschreibung und Analyse des Bernholz-Modells, welches sich auf je ein Konsum- und ein Kapitalgut in zwei Perioden beschränkt, wird in Kapitel vier eine Erweiterung zu einem Vielsektoren Modell durchgeführt, welches beliebig viele Konsumgüter und Ressourcen erfaßt und in der Anzahl der Prozesse nicht beschränkt ist. Der Autor stellt die Beziehung zu ähnlichen Modellen österreichischer Tradition dar und zeigt, daß es sich dabei entweder um Spezialfälle dieses allgemeinen linearen Modells handelt (Burmeister Version des Modells von Hicks, Bernholz-Faber Modell (1973)) oder weist auf Unterschiede zu diesem Modell hin

(Jaksch-Modell (1975 a)), Bliss-Modell). Im letzten Kapitel geht der Autor noch einen Schritt weiter indem er sein allgemeines lineares Modell zu einem konvexen Modell erweitert und sich nochmals mit Mehrenergiebigkeit, Umweg und Minderschätzung beschäftigt und deren Bedeutung für die Positivität des Zinses untersucht.

Eine besondere Leistung des Autors liegt darin, den Zugang zu dem Modell von Bernholz auf graphischem Wege zu beschreiben, und mit Hilfe dieser Technik eine sehr umfassende Erweiterung desselben zu erarbeiten. Diese Methode sowie der klare, analytische Nachweis aller Ergebnisse machen diese Arbeit zu einem lesenswerten Beitrag der neo-österreichischen Analyse.

Das Buch zeugt von einer souveränen Beherrschung der Theorie linearer Wirtschaftsmodelle und erschließt diesem Modell-Typ neue Anwendungen. Unverkennbar ist auch die Inspiration durch Professor Jaksch, dem im deutschen Sprachraum entscheidenden Promotor der linearen Wirtschaftsmodelle, dem auch der Rezensent viele Anregungen zu verdanken hat.

K.-H. Ketterer, Karlsruhe

Schmidt, Ingo / Rittaler, Jan B.: Die Chicago School of Antitrust Analysis. Wettbewerbstheoretische und -politische Analyse eines Credos (Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Hrsg. Ernst-Joachim Mestmäcker in Verbindung mit Kurt Biedenkopf und Erich Hoppmann, Bd. 85). Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1986. 119 S. Brosch. DM 49,-.

Die wettbewerbstheoretischen Argumente und wettbewerbspolitischen Empfehlungen der „Chicago School“ haben seit einigen Jahren in erheblichem und zudem wachsendem Maße Einfluß auf die US-Antitrustpolitik gewonnen. Dadurch haben sie auch in der Bundesrepublik Deutschland verstärkt Aufmerksamkeit gefunden. Nachdem in den einschlägigen Zeitschriften des deutschsprachigen Raumes bereits mehrere Beiträge das wettbewerbspolitische Konzept der „Chicago School“ dargestellt und kritisch gewürdigt haben, liegt nunmehr mit der Studie von *Ingo Schmidt* und *Jan B. Rittaler* erstmals auch eine Monographie zu dieser Thematik vor.

Die Verfasser machen dabei keinen Hehl aus ihrer Auffassung, daß „das wettbewerbstheoretische Konzept der Chicago School ... aufgrund seines verfehlten Ansatzes nicht als Grundlage für die Wettbewerbspolitik in der Bundesrepublik Deutschland und der Europäischen Gemeinschaften dienen [kann]“ (S.100). Die krasse Ablehnung des wettbewerbspolitischen „Credos“ der „Chicago School“, die schon zu Beginn der Studie von *Schmidt* und *Rittaler* geltend gemacht und sodann im einzelnen begründet wird, ergibt sich dabei gleichsam zwingend aus der Überzeugung der Autoren, daß die von ihnen als Konzept der „Harvard School“ bezeichnete Gegenposition das eindeutig überlegene Leitbild der Wettbewerbspolitik darstellt. Der Vergleich beider Ansätze nimmt in der Darstellung breiten Raum ein und wird schließlich in einem sehr informativen Tableau zusammengefaßt (S. 103). Dabei wird deutlich, daß beide Konzepte tatsächlich durch fundamentale, unüberbrückbare Unterschiede in den Auffassungen darüber gekennzeichnet sind, was Wettbewerbspolitik leisten soll und leisten kann und wie hier zur Erzielung sachgerechter Entscheidungen zu verfahren ist.

Das Konzept der „Harvard School“ ist dabei gleichzusetzen mit dem Leitbild eines funktionsfähigen Wettbewerbs (workable competition), wie es in der Bundesrepublik nach wie vor die „herrschende Lehre“ bezeichnet und wie es zudem auch die Praxis der Anwendung des „Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ (GWB) prägt.

Marktwirtschaftlicher Wettbewerb soll nach dieser Lesart gleichzeitig zur Verwirklichung ökonomischer und außerökonomischer Ziele beitragen. Die ökonomischen Ziele werden durch sogenannte gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsfunktionen beschrieben: Konsumentensouveränität, Verteilungsgerechtigkeit, optimale Faktorallokation, Anpassungsflexibilität und die Förderung von Innovationsaktivitäten markieren die hier als relevant befundenen Desiderata. Zu den außerökonomischen Zielen zählt die Forderung, Wettbewerb solle wirtschaftliche Macht begrenzen und kontrollieren; hinzu tritt die Aufgabe, den am Marktgeschehen Beteiligten Freiheitspielräume zu eröffnen und die als Funktionsprinzip der Marktwirtschaft unabdingbare Dezentralisierung der Entscheidungen zu gewährleisten.

Wettbewerbsprozesse, die zu einer befriedigenden Erfüllung dieser Ziele führen, repräsentieren „funktionsfähigen Wettbewerb“. Aufgabe der Wettbewerbstheorie ist es, die Voraussetzungen („conditioning factors“) zu spezifizieren, die gegeben sein müssen, damit funktionsfähiger Wettbewerb zustande kommen und Bestand haben kann. Das Konzept der „Harvard School“ ist dabei durch die Vermutung gekennzeichnet, daß das Marktverhalten (und damit indirekt auch das Marktergebnis) durch die Marktstruktur determiniert wird. Das Aufdecken der hier relevanten Beziehungen ist Aufgabe der empirischen Wettbewerbsforschung (industrial organization; industrial economics).

Als wettbewerbspolitisch unerwünscht, weil mit hoher Wahrscheinlichkeit zu friedlichem Oligopolverhalten führend, gilt eine Marktstruktur, die durch eine geringe Zahl von Anbietern und hohe Markteintrittsschranken gekennzeichnet ist. Um das Entstehen derartiger „enger“ Oligopole zu verhindern, sind Unternehmenszusammenschlüsse vor allem dort zu verhindern, wo bereits ein hoher Konzentrationsgrad besteht und wo mit dem Auftreten neuer Anbieter kaum zu rechnen ist, weil diese durch nur schwer überwindbare „barriers to entry“ abgeschreckt werden.

Unter dem starken Einfluß der Arbeiten von *Joe S. Bain* ist die Höhe der Markteintrittsbarrieren dabei im Konzept der „Harvard School“ zu einem sehr wesentlichen, wenn nicht gar zum entscheidenden Kriterium für die wettbewerbspolitische Bewertung oligopolistisch strukturierter Märkte geworden; dabei lautet die hier typische Annahme, daß die Markteintrittsbarrieren dieser Märkte zumeist hoch sind, so daß Marktmacht kaum Gefahr läuft, durch das Wirksamwerden potentieller Konkurrenz verloren zu gehen.

Schmidt und *Rittaler* halten das Konzept der „Harvard School“ für leistungsfähig und bewährt. Nach ihrem Dafürhalten besteht folglich kein Anlaß, in der Wettbewerbspolitik einen Wechsel der Paradigmata vorzunehmen. Von den Repräsentanten der „Chicago School“ wird das traditionelle Leitbild des funktionsfähigen Wettbewerbs dagegen mit Vehemenz attackiert. Die hier postulierten Ziele werden als vage und vielfach inkompatibel bezeichnet; die theoretische Fundierung wird für unzureichend erachtet, der empirische Befund in seiner Vielfalt als verwirrend angesehen. Das Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs ist, so der zentrale Vorwurf der „Chicago School“, nicht geeignet, um den Trägern der Wettbewerbspolitik klare und sachgerechte Handlungsanweisungen zu geben.

Demgegenüber verheißt das von der „Chicago School“ propagierte Leitbild der Wettbewerbspolitik analytische Klarheit und einfache Handhabung. Dies geschieht zum einen durch die Reduzierung des Zielbündels der Antitrustpolitik auf das Anliegen einer Steigerung der Konsumentenwohlfaht und zum anderen durch die Dominanz, die dem Effizienzkriterium als Wohlsstandsindikator zuerkannt wird. Effizienz weist dabei zwei Aspekte auf, nämlich den der produktiven und den der allokativen Effizienz. Produktive Effizienz erfordert, daß mögliche Kostenersparnisse großer

Stückzahlen (economics of scale) genutzt werden. Allokative Effizienz ist dadurch gekennzeichnet, daß das Angebot den Konsumentenpräferenzen entspricht und die Preise dazu tendieren, den Grenzkosten zu entsprechen.

Nun haben diese Desiderata auch im Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs ihre Relevanz. Zum Gegensatz der Auffassungen kommt es folglich auch erst durch einige zusätzliche Annahmen, die die Argumentation der „Chicago School“ kennzeichnen. Die wichtigste dieser Prämissen besteht dabei in der Überzeugung, daß der Wettbewerb als Prozeß des „survival of the fittest“ langfristig nahezu stets in dem Sinne wirksam ist, daß er ein hohes Maß an produktiver und allokativer Effizienz herbeiführt und gewährleistet. Auch Oligopolisten stehen annahmegemäß unter Wettbewerbsdruck. Zeigen sie Leistungsschwächen oder versuchen sie, Preise durchzusetzen, die über den Grenzkosten liegen, dann kommt es zum Wirksamwerden potentieller Konkurrenz, also zu Markteintritten, die zur Folge haben, daß die Preise wieder auf das Niveau der Grenzkosten herabgedrückt werden.

Zwischen Polypol und Oligopol gibt es somit keine Unterschiede, die es erforderlich machen eine Oligopoltheorie zu formulieren oder der Oligopolsituation eine besondere wettbewerbspolitische Problematik zuzusprechen. Die bestehende Oligopoltheorie wird von den Repräsentanten der „Chicago School“ folglich als ebenso überflüssig wie irrelevant angesehen und für Märkte, auf denen lediglich eine geringe Zahl sehr großer Unternehmen tätig ist, wird eben vermutet, daß hier „economics of scale“ ein so bedeutsames Gewicht aufweisen, daß nur Großunternehmen die erwünschte produktive Effizienz gewährleisten.

Vor dem Hintergrund dieser Überlegungen kann es somit nicht überraschen, daß das Konzept der „Chicago School“ zur wettbewerbspolitischen Zurückhaltung vor allem dort mahnt, wo Unternehmenszusammenschlüsse zur Diskussion stehen. Das Instrument der Zusammenschlußkontrolle sollte hier lediglich dann angewendet werden, wenn bereits ein sehr hoher Konzentrationsgrad erreicht worden ist. Im übrigen ist es nicht Aufgabe der Wettbewerbspolitik, eine Einflußnahme auf die Marktstruktur anzustreben; zu vermeiden sind vielmehr vornehmlich bestimmte, nämlich eindeutig wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen, so etwa Marktaufteilungen oder Preisabsprachen. Vereinfacht formuliert: Die „Chicago School“ vertraut sehr weitgehend auf die „Selbsteilungskräfte des Marktes“; sie erachtet die Eingriffe der im traditionellen Sinne betriebenen Wettbewerbspolitik als vielfach ineffizient oder gar „contraproduktiv“ und hält somit ein hohes Maß an wettbewerbspolitischer Zurückhaltung für geboten, ohne allerdings für ein rigoroses „laissez faire“ zu plädieren.

Das polit-ökonomische Vorverständnis der Chicago School „läßt sich wie folgt charakterisieren:

- Verständnis des Marktgeschehens als eines freien Spiels der Kräfte ohne staatliche Eingriffe, in welchem die Gesündesten und Besten überleben (*Stigler*: „survival of the fittest“ – sog. Economic Darwinism).
- Zurückdrängen des Einflusses des Staates, der nur sehr eng umgrenzte ordnungspolitische Rahmenbedingungen setzen soll.
- Selbstverständnis der Vertreter der Chicago School als liberal-konservativ, von ihren Kritikern dagegen als unternehmensfreundlich und gewerkschaftsfeindlich bezeichnet“ (S. 13).

An allen diesen Positionen wird von *Schmidt* und *Rittaler* massiv Kritik geübt. Sie läßt sich in dem Vorwurf zusammenfassen, der bereits im Untertitel ihres Buches anklingt, in dem das Konzept der „Chicago School“ als Credo bezeichnet wird, also als Werturteil, als ein Bekenntnis, das nicht den Anspruch erheben kann, mit theoretisch und empirisch seriös fundierten Argumenten und Empfehlungen aufzuwarten.

Die zahlreichen kritischen Einwände, die von den Autoren dabei im einzelnen geltend gemacht werden, sind ohne Zweifel stets bedenkenswert und häufig berechtigt. Doch wäre es nach Ansicht des Rezensenten falsch, wenn der wachsende Einfluß, den die Lehren der „Chicago School“ auf die US-Antitrustpolitik gewonnen haben, vordergründig lediglich mit dem Hinweis erklärt werden würde, diese „Wende“ entspreche eben den Interessen und Anschauungen der konservativ-liberalen Reagan-Administration. Tatsächlich ist die Akzeptanz, die die „Chicago School“ mittlerweile gefunden hat, wesentlich auch Konsequenz der alles in allem doch eher enttäuschenden „performance“ jener Praxis der Antitrustpolitik, die sich auf das Leitbild des funktionsfähigen Wettbewerbs gründete.

Auch dieses Konzept weist bekanntlich erhebliche Schwächen auf; sie kommen in der Studie von *Schmidt* und *Rittaler* allerdings kaum zur Sprache. Die Autoren suggerieren vielmehr gerade durch die Radikalität ihrer Kritik an den Lehren der „Chicago School“ eine überlegene theoretische Geschlossenheit und eine umfassende empirische Fundierung des Ansatzes der „Harvard School“, wie sie wohl kaum gegeben sind. Tatsächlich erweist sich nämlich eine sachgerechte Anwendung der Vorschriften des deutschen „Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ (GWB) zur Zusammenschlußkontrolle und zur Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen deswegen immer wieder als überaus schwierig, weil das Konzept des funktionsfähigen Wettbewerbs angesichts der komplexen Details des jeweils zur Entscheidung anstehenden konkreten Falles auf wichtige Fragen eben keine präzisen, gehaltvollen und weitgehend akzeptierten Antworten, sondern nur eine Vielzahl einander widersprechender Hypothesen bereithält.

Auch der Beschluß, das Antitrustverfahren gegen IBM nach mehr als zehn Jahren ununterbrochener Recherchen und Verhandlungen ergebnislos einzustellen, war nicht lediglich eine Entscheidung politischer Opportunität; sie war vielmehr zugleich Eingeständnis der Unfähigkeit der Wettbewerbsbehörde, eine Entscheidung zustandezubringen, die theoretisch und empirisch genügend fundiert gewesen wäre, um der kritischen Überprüfung der Gerichte standhalten zu können.

Es ist indes nicht nur die mangelnde Leistungsfähigkeit des Konzepts eines funktionsfähigen Wettbewerbs, das der Gegenposition der „Chicago School“ ihre Chance verschafft hat. Vermutlich wichtiger noch ist die Erfahrung, daß es in den USA auf zahlreichen Märkten zu sehr wirkungsvollen Markteintritten gekommen ist, die nach den einflußreichen Untersuchungen von *Joe S. Bain* aus den fünfziger Jahren (*Barriers to new competition*, Cambridge, Mass. 1956) eigentlich gar nicht hatte stattfinden können, weil er für diese Märkte sehr hohe oder sogar unüberwindbare Markteintrittsschranken festgestellt hatte.

Durch Importe und durch Direktinvestitionen europäischer und japanischer Unternehmen sind den etablierten US-Produzenten dieser Märkte tatsächlich jedoch in erheblichem Maße Marktanteile abgewonnen worden. Auch vermeintlich so übermächtige „dominant firms“ wie United Steel, Boeing, Xerox, General Motors, Coca-Cola, Gillette und schließlich auch IBM sind mittlerweile erheblich unter Wettbewerbsdruck geraten; hinzu kommt die Einsicht, daß es auch um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft in wichtigen Branchen nicht sonderlich gut bestellt ist.

Mit anderen Worten: Dort, wo nach den Lehren der „Harvard School“ friedliches Oligopolverhalten zu erwarten wäre, besteht tatsächlich seit einigen Jahren vielfach Wettbewerb von erheblicher Intensität. Der Markt für die Hard- und Software der elektronischen Datenverarbeitung bietet dafür eindrucksvolle Belege. Hier haben Innovationen wie etwa die des „personal computers“ und zahlreiche Markteintritte

neu gegründeter Unternehmen (Beispiele etwa: apple computers, Commodore, General Data) die Marktmacht von IBM ungleich wirksamer geschwächt als es der Antitrustpolitik zuvor jemals gelungen war und wie es ihr wohl auch grundsätzlich niemals möglich sein würde.

Ein Plädoyer für mehr wettbewerbspolitische Behutsamkeit ist vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen und Entwicklungen nach Auffassung des Rezensenten nicht abwegig, auch wenn die Befürworter eines derartigen Kurswechsels dabei Gefahr laufen, sich durch die Rigorosität ihrer Forderungen berechtigter Kritik auszusetzen. Diese Kritik wird in der verdienstvollen und anregenden Studie von *Schmidt* und *Rittaler* engagiert, aber doch fair abgewogen und sorgfältig belegt vorgetragen. Wenn die Ausführungen dabei durchweg den Eindruck einer gewissen „akademischen Blässe“ vermitteln, dann ist das nach Auffassung des Rezensenten eben darauf zurückzuführen, daß sie zu stark von der Realität des Wettbewerbsgeschehens, so wie es für die US-Wirtschaft der achtziger Jahre typisch ist, abstrahieren. Eine stärkere Beachtung dieser Bezüge hätte die Kritik am „Credo“ der „Chicago School“ vermutlich weniger „vernichtend“ ausfallen lassen als sie von *Schmidt* und *Rittaler* vorgetragen wird; sie hätte jedoch zugleich auch eine Ausweitung in Umfang und Spannweite der Darstellung erforderlich gemacht, wie sie von den Autoren offensichtlich von vornherein bewußt nicht angestrebt wurde. Mit Blick auf diese Beschränkungen hat die Studie unzweifelhaft ihre Meriten. Sie bestehen vor allem in dem Verdienst, die wettbewerbstheoretischen und -politischen Lehren der „Chicago School“ in dieser Gründlichkeit zum ersten Mal im deutschsprachigen Raum mit Sachverstand und Sorgfalt dokumentiert und kritisch geprüft zu haben.

H. Berg, Dortmund

Häuser, Karl (Hrsg.): Budgetpolitik im Wandel (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 149). Duncker & Humblot, Berlin 1986. 111 S. DM 39,80.

Das vorliegende Buch enthält 3 Referate, die 1984 vor dem Ausschuß für Finanzwissenschaft vorgetragen und diskutiert worden sind. Die in der Einleitung hervorgehobene Hauptintention des Buches besteht darin, Ursachen für den Wandel in der Budgetpolitik aufzuzeigen, Ziele und Instrumente geänderter Budgetpolitik zu diskutieren und ökonomische Konsequenzen zu analysieren, die aus den neuen budgetpolitischen Konzepten resultieren.

Die wohl wichtigste These des Beitrags von *K.-H. Hansmeyer* („Ursachen des Wandels der Budgetpolitik“, S. 11 - 32) ist eine Art „Sündenfalltheorie“: Nach einer Phase weitgehender Abstinenz bis zum Beginn der 60er Jahre wird in der BRD bis in die 70er Jahre hinein eine wohlkonzipierte praktische antizyklische Finanzpolitik betrieben, deren Konturen im StabG verankert sind. In den 70er Jahren hingegen wird das Stabilitätsgesetz praktisch „vergessen“ (S. 24); eine Verwässerung beim Einsatz der finanzpolitischen Instrumente ist zu beobachten, Koordinierungsinstrumente werden aufgelöst.

Als Gründe für die finanzpolitische Entwicklung, die Pessimismus bezüglich ihrer stabilitätspolitischen (hier: antizyklischen) Effektivität aufkommen läßt, werden genannt: Konflikte mit anderen finanzpolitischen Zielen, vor allem dem Verteilungsziel, Eigendynamik der Verschuldung und ideologische Faktoren.

In summa bietet Hansmeyers Beitrag einen sehr guten, deskriptiven Überblick über finanzpolitische Aktivitäten im Zusammenhang mit dem StabG (S. 19 - 24). Nicht ganz klar wird dem Leser jedoch der qualitative Unterschied in den finanzpolitischen

Aktivitäten der 60er und 70er Jahre. Der bloße Verweis auf die Unterschiede in der Anwendung des StabG (S. 23, 24) vermag weder die stabilitätspolitische Potenz des gesetzlichen Instrumentariums noch den qualitativen Umschlag bezüglich der stabilitätspolitischen Effizienz im Falle des Einsatzes „ähnlicher“ (S. 23) Instrumente zu erklären.

Angreifbar ist sicherlich auch die implizit enthaltene Unterstellung, eine effiziente Stabilisierungspolitik sei bei korrekter Anwendung des StabG durch Finanzpolitik möglich. Gerade hier gibt es eine Fülle von theoretischen und empirischen Analysen, die Zweifel an der konjunkturpolitischen Wirksamkeit fiskalpolitischer Maßnahmen insgesamt aufkommen lassen. Die „crowding-out-Debatte“, die Diskussion um rationale Erwartungen, die Analyse von Vermögenseffekten staatlicher Bonds (Barro) sind nur einige Beispiele für die fundamentale Skepsis hinsichtlich der stabilitätspolitischen Effizienz finanzpolitischer Maßnahmen.

Im zweiten Beitrag („Changes in Budget-Policy Goals and Instruments: Five Decades of Developments in the United States of America“, S. 33 - 58) gibt *H. Geyer* einen historischen Überblick über 5 Jahrzehnte US-amerikanischer Finanzpolitik, wobei er versucht, tatsächliche Änderungen der Budgetstruktur und der Verschuldung aus den jeweiligen Zielsetzungen der Regierungen abzuleiten. Geyer bemüht sich ferner, die Entwicklung der amerikanischen Budgetpolitik vor dem Hintergrund vorherrschender theoretischer Richtungen zu beschreiben, wobei er das Schwergewicht auf die Politik der Reagan-Administration legt, die durch die „supply-side“-Orientierung geprägt ist.

Der Beitrag ist dominierend gekennzeichnet durch eine unübersehbare Fülle von statistischen und institutionellen Informationen mit dem Vorteil, daß der Leser einen umfassenden Eindruck über US-amerikanische Budgetpolitik usw. in deskriptiver Form erhält.

Der Nachteil einer solchen Verfahrensweise besteht hingegen darin, daß analytische Auswertungen aller Fakten in den Hintergrund treten müssen und die aufgezeigten systematisch-theoretischen Schlußfolgerungen subjektive Interpretationsversuche sehr komplexer Entwicklungen seitens des Verfassers darstellen. Gerade durch diesen Kontrast zwischen interessanten und umfassenden statistischen Informationen einerseits und wegen der großen Fülle notwendigerweise nur rudimentären analytischen Erklärung andererseits wird der Leser zur Selbstinterpretation und eigenem kritischen Abwägen der Fakten angeregt.

Im abschließenden Beitrag „Automatismen versus Autonomie“ (S. 59 - 111) setzt sich *G. Krause-Junk* mit dem Für und Wider einer Regel- bzw. einer diskretionären Fiskalpolitik auseinander. Als Basis für seine Überlegungen dient ihm ein Politikineffektivitätsmodell vom Lucas-Barro-Sargent-Wallace-Typ, das er auf finanzpolitische Politikimpulse ausdehnt (S. 69). Nach einer Kritik dieses Ansatzes in Anlehnung an die bekannten Thesen von Tobin und Buiter spricht er sich für 5 Thesen aus, die durchaus mit einfachen neoklassischen Politikkonzepten kompatibel sind.

Sowohl zu der Darstellung, als auch zu der kritischen Behandlung des neoklassischen Ansatzes mit rationalen Erwartungen (REH-Modell) sind einige Punkte klärungsbedürftig: Auf S. 67 wird gefolgert, daß bei rationalen Erwartungen Geldmengenveränderungen ohne Einfluß auf Y_t bleiben, wobei natürlich nur „systematische“ Änderungen gemeint sein können. Der Einbezug von finanzpolitischen Maßnahmen in Form von Staatsausgaben G_t in das Modell (S. 69) und die Folgerung, daß nur Nachfrageimpulse in REH-Modellen auftreten (S. 70), übersieht Beiträge wie den von Korteweg, der zeigt, daß Fiskalimpulse als erwartete Größen auf den potentiellen output

und damit das Güterangebot wirken. Die Überschrift IV auf S. 80 ergibt so keinen Sinn, vermutlich ist das Wort „Effektivität“ durch „Ineffektivität“ zu ersetzen.

Die Folgerung, REH-Modelle setzen ein störungsfreies Walrasianisches Gleichgewicht voraus (S. 71), verwechselt das Bestehen einer Gleichgewichtssituation mit dem Vorliegen einer Tendenz (!) zum Gleichgewicht. Im Walrasianischen Gleichgewicht ist $Y_t^s = Y_t^d = \bar{Y}_t$ und $P_t = E_{t-1} P_t$. Die Analyse der Differenz zwischen P_t und $E_{t-1} P_t$ und die explizite Berücksichtigung von Schocks zeigt, daß ein störungsfreies Gleichgewicht gerade nicht vorausgesetzt wird.

Die nicht weiter begründete Einführung eines Marktrationierungsansatzes in obiges Modell (S. 71) ist wohl kaum aus einem mikroökonomischen Optimierungskalkül ableitbar. Das REH-Modell benötigt keine derartige Modifizierung, um die angeführten Effekte hervorzubringen; es genügt die Einführung von Transaktionskosten der Anpassung, die eine nur partielle Anpassung in einer Periode implizieren und mikroökonomisch viel plausibler fundiert werden können. Andere in der Literatur (etwa McCallum oder Fischer) behandelte Fälle sind die der asymmetrischen Informationsverteilung, der „sticky contracts“ oder der intertemporalen Substitution. Alle diese Situationen führen auch nach Ansicht der Anhänger von REH-Modellen zu realen Effekten geld- und fiskalpolitischer Maßnahmen.

Die in der These V (S. 99) gebrauchte Formulierung wirft natürlich sofort die Frage nach dem Kriterium auf, an dem Schaden und Nutzen gemessen wird. Rational handelnde Transakteure maximieren ihren Nutzen, der durch Politikmaßnahmen tangiert wird; sie benutzen dabei alle ihnen zur Verfügung stehenden Informationen. Das Ergebnis eines solchen Handelns als förderlich, hinderlich, schädlich oder nützlich zu klassifizieren, verlangt nach einem Kriterium, das außerhalb des individuellen Erkenntnisrahmens von Transakteuren liegt. Diese Problematik liegt weit jenseits der Diskussion um rationale Erwartungen. Soweit sie in die REH-Debatte Eingang gefunden hat, geschieht dies dadurch, daß sie in Form von asymmetrischen Informationsannahmen in spieltheoretischen Ansätzen modelliert wird. Dabei ist jedem Anhänger der REH klar, daß Staat und Zentralbank reale Effekte erzielen können, wenn ihr Informationsvolumen das der Privaten übersteigt, wobei es auf die Summe aller in einem Markt verwendeten Informationen ankommt. Nur dann aber können diese Instanzen „Marktversagen“ erkennen, das von Privaten nicht erkannt wird.

Zieht man ein Fazit aus dem Beitrag von *Krause-Junk*, so ist zu bemerken, daß er eine Reihe von interessanten Überlegungen zum Politikineffektivitätspostulat enthält – insbesondere in den Thesen I bis IV (S. 81 – 98) –, daß die Auseinandersetzung mit den Implikationen der neuen klassischen Makroökonomie jedoch damit sicherlich nicht zum Abschluß gekommen sein dürfte.

V. Alexander, Gießen