

Besprechungen

Goetz Briefs (Hrsg.): *Laissez-faire-Pluralismus. Demokratie und Wirtschaft des gegenwärtigen Zeitalters*. Berlin-München 1966. Duncker & Humblot. XIV, 532 S.

Dieses Sammelwerk enthält vier sehr unterschiedliche Beiträge. Zunächst die nach Umfang und Rang dominierende gesellschafts- und wirtschaftspolitische Studie des Herausgebers über „Staat und Wirtschaft im Zeitalter der Interessenverbände“ (S. 1 - 317), sodann den juristischen Beitrag von Bernd *Bender* über „Rechtsstaat und Sozialstaat. Zur Dialektik des heutigen Verfassungsstaates“ (S. 319 - 382); schließlich zwei spezifisch ökonomische Arbeiten: „Inflationskräfte in pluralistischen Marktwirtschaften“ von C. *Zebot* (S. 387 - 454) sowie die theoretische Untersuchung von H. J. *Rüstow* „Die Entwicklung der Lohn- und Gewinnquote in der Industriegesellschaft“ (S. 459 - 520). Der Besprechung wird nur das „Buch“ von *Briefs* zugrunde gelegt. Damit soll keineswegs zum Ausdruck gebracht werden, daß die anderen Beiträge nicht lesenswert wären. Es fehlt ihnen allerdings ein intensiver und überzeugender Zusammenhang mit dem Generalthema, was nach Ansicht des Rezensenten ihre Aufnahme in diesen Sammelband etwas problematisch macht. Dies gilt auch für den Beitrag von *Zebot*. Die bereits bei *Briefs* recht zahlreichen und treffenden Passagen zur spezifischen Interdependenz von Pluralismus und Inflation werden bei *Zebot* leider nicht systematisch vertieft oder erweitert, sondern lediglich durch allgemeine Ausführungen über zeitgenössische Inflationsprozesse ergänzt.

Über den Pluralismus der freiheitlichen westlichen Gesellschaftsordnung, über die „Herrschaft der Verbände“ und den Autoritätsschwund des obersten Trägers von Wirtschaftspolitik (Staat) sowie über Einkommenspolitik und konzertierte Aktionen als „moderne“ Mittel der Wirtschaftspolitik ist in den letzten Jahren ausführlich diskutiert worden. Die Feststellung von *Briefs*: „Der entfesselte Laissez-faire-Pluralismus ist heute das Kernproblem aller westlichen Gesellschaften und Demokratien“ (S. 286) wird somit bezüglich der Aussage, daß es sich um *ein* (nicht notwendig *das*) Kernproblem handelt, weit hin Zustimmung finden. Anders verhält es sich mit der Laissez-faire-Komponente. *Briefs* selbst hält seine zentrale These, wonach die gegenwärtige Gesellschaft „in ihrer Konzeption wie in ihrer Praxis eine neue Version des klassischen Liberalismus und Individualismus“ sei, für ein gewagtes Unternehmen (S. IX). Nach den ausführlichen und sehr anregenden historisch-komparativen Begründungen, auf die sich die ersten drei Kapitel seines Beitrages konzentrieren, erscheint sein

Ansatz zur Deutung des Pluralismus aber als plausibel und der weiteren Erörterung wert.

Im ersten Kapitel wird die These verfochten, daß die pluralistische Gesellschaft beherrschenden Interessenverbände nach den Grundsätzen des klassischen Liberalismus angetreten sind und daß die Beibehaltung und Befestigung dieses „Gesetzes des Antritts der Verbände“ unter veränderten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umständen die gegenwärtige Problematik ausmacht. In der zweiten und dritten (gegenwärtigen) Phase des Liberalismus wurden die Verbände durch legale (staatliche Sanktionierung) und reale (Marktpositionen) Befestigung von abhängigen zu relativ unabhängigen Variablen. Damit wird insbesondere dann eine Gefahr heraufbeschworen, wenn die pluralistischen Agenten sich gemäß ihrem Gesetz des Antritts wie individuelle Agenten des liberalen Marktmodells verhalten und auch in dieser Phase noch nach der „für uns-Gerechtigkeit“ handeln.

Bei diesen Gegebenheiten kommt der Verfassung der Gesellschaft besondere Bedeutung zu. Die von Briefs im zweiten Kapitel gebotene Analyse der „Metamorphose der Demokratie im vollendeten Pluralismus“ zeigt jedoch, daß von dort die „Entfesselung“ des Laissez-faire-Pluralismus nur unterstützt und ihr nicht Einhalt geboten worden ist. Die Entartung der Demokratie zum „Demokratismus“ und die Mediatisierung des Staates durch pluralistische Interessen führen zum „Stop and Go“- und zum „Sozialpragmatismus“ (S. 276).

Welche wirtschaftlichen Rückwirkungen die Verbandsstruktur der Gesellschaft in der dritten Phase des Liberalismus zeitigt, wird im dritten Kapitel insbesondere anhand der Einflußnahme pluralistischer Kräfte auf die Preis-, Lohn- und Geldpolitik deutlich gemacht. Was hier gesagt wird, ist nicht unbedingt neu, wenn auch mitunter besonders glücklich formuliert. Durch den analytischen Bezug auf die beiden ersten Kapitel gewinnt das Bekannte überdies eine aufschlußreiche Einordnung.

Der Analyse des Laissez-faire-Pluralismus folgt die Frage nach der Lösung des Problems. Sie wird zunächst im vierten Kapitel vorwiegend referierend zu beantworten versucht. Ausführlich werden die bekannten Ansätze zur Einkommenspolitik in Westeuropa und in den USA behandelt (der lange Abschnitt über die französische Planung ist leider am wenigsten gelungen). Zur Diskussion steht die aktuelle Frage, ob die Interessenverbände durch konzertierte Aktionen von ihrem Gesetz des Antritts abgebracht und einer am Gemeinwohl orientierten „Staatspolitik“ untergeordnet werden können. Briefs ist sehr skeptisch, ob auf diesem Wege eine Revision des Status der Interessenverbände möglich sein wird (S. 243).

Im fünften Kapitel setzt Briefs mit seiner eigenen Argumentation ein, die ihn von der „Logik des Pluralismus“ bis zur „Dialektik des Pluralismus“ führt. Die Grenzen sind letztlich offenbar dann erreicht, wenn der Pluralismus sich selbst sinnlos macht, wenn alle „auf Druckmacht beruhenden Differentialrenten und privilegierten Positio-

nen“ (S. 263) verschwinden, wenn der inflationäre Leerlauf und das Versagen „Pseudo-Keynes'scher Patent-Medizin“ die Haftung des Staates für die Folgen autonomer Verbandspolitik nicht länger übersehen läßt.

Soll der Laissez-faire-Pluralismus aber einerseits nicht „von der freien Wildbahn in die Sackgasse“ führen, und soll er andererseits nicht grundsätzlich aufgehoben werden, weil die Verbände dennoch sinnvolle und notwendige Aufgaben zu erfüllen haben (S. 274), dann bleibt als Ausweg nur die Überwindung der Laissez-faire-Komponente im Pluralismus: „Zur Frage steht heute das weithin obsolete Gesetz des Antritts der Verbände“ (S. 275). Seine Revision ist erforderlich, wenn auch gerade nach dem Zweiten Weltkrieg längere Zeit eine scheinbare Vereinbarkeit von Prosperität und Laissez-faire-Pluralismus möglich schien, die von Briefs mehrfach recht treffend erörtert wird (vgl. S. 266-273 und 276-281, 312 ff.). Kann man sich aber nicht auf die permanente Hochkonjunktur zur Alimentierung der pluralistischen Ansprüche verlassen und will man sich nicht an die Selbstaufhebung des Laissez-faire-Pluralismus durch Überschreitung seiner Grenzen klammern (was allerdings auch Briefs letztlich zu tun scheint, S. 317), dann muß „die unheilige Allianz zwischen demokratischem Staat und der Laissez-faire-pluralistischen Gesellschaft“ (S. 281) gelöst werden. Erst wenn die Verfilzung der Verantwortungsbereiche zwischen demokratischem Staat und pluralistischer Gesellschaft aufhört, gewinnen Staat und Verbände wieder ihre legitimen Konturen, „verschwindet die Ortlosigkeit und Anonymität der Verantwortung, die heute alle westlichen Nationen plagt“ (S. 282). Dazu bedarf es mutiger politischer Entscheidungen. Ob sie möglich sind, macht Briefs schließlich davon abhängig, ob der Glaube der Gesellschaft an die Demokratie zum „Demokratismus“ als der westlichen Form des Totalismus (S. 82) entartet ist. Wäre das der Fall, dann wäre die Sackgasse zugleich das Ende von Laissez-faire samt Pluralismus und Demokratie (S. 317).

Ohne Zweifel trägt dieser große Beitrag von Briefs auf seinem ur-eigensten Forschungsgebiet deutlich den Charakter einer „Generalzusammenfassung“ unter Berücksichtigung der neueren Entwicklungen. Für Briefs-Kenner ergeben sich damit notwendig Wiederholungen. Für weniger Vertraute und für engagierte Debattanten Konzertierter Aktionen kann diese Synopsis wertvolle Einsichten vermitteln zur Erweiterung des Zeit- und des Problemhorizonts. Für eine „Wirtschaftspolitik des Pluralismus“ enthält die Arbeit von Briefs eine Reihe theoretisch bemerkenswerter Ansätze.

Detlef Lorenz, Berlin

Marie-Elisabeth Vopelius: Die altliberalen Ökonomen und die Reformzeit. Stuttgart 1968. Gustav Fischer. IV, 196 S.

Die Verfasserin will, wie sie im Vorwort schreibt, „anhand der Schriften liberaler Ökonomen und Staatswissenschaftler im Deutschland des frühen 19. Jahrhunderts einen Beitrag zum Verständnis der

im weitesten Sinne sozialkritischen Bewußtseinsbildung angesichts zentraler, in jener Umbruchphase der deutschen Sozialgeschichte zur Lösung drängender Fragen leisten“. Dabei ist sie bestrebt, die breit gestreuten publizistischen Zeugnisse für das Selbstverständnis jener Zeit als historische Quellen zu erschließen. In fünf Kapiteln werden die Auseinandersetzungen mit den Agrarverhältnissen des frühen 19. Jahrhunderts, die agrarpolitische Diskussion der Reformperiode, das Krisengeschehen im Anschluß an die Napoleonischen Kriege, der Wandel des Gewerbewesens und seine wirtschaftlich-sozialen Auswirkungen sowie die Bedeutung des Schul- und Erziehungswesens für die Landwirtschaft und das Gewerbe behandelt. Eine Fülle zeitgenössischer Autoren, von denen fast alle umfangreiche Veröffentlichungen aufzuweisen haben, wird zu den genannten Fragen herangezogen. Sie schildern die Verhältnisse, nehmen hierzu kritisch Stellung und machen zahlreiche praktische Vorschläge, die jedoch voneinander abweichen. Der ältere Leser bzw. der Leser, der sich intensiv mit der Geschichte der politischen Ökonomie befaßt hat, stößt auf viele bekannte Namen; der jüngere Leser kennt vielleicht *Rau*, *Herrmann* und *Bernhardi*. Man hat die Vertreter der Ideen von Adam *Smith* in Deutschland, abgesehen von den drei genannten Autoren, kaum beachtet und als Pauschalurteil „kritiklose Übernahme Smith'scher Ideen“ über sie abgegeben. Mit Recht heißt es dagegen auf S. 81: „Liest man heute als wirtschafts- und sozialhistorisch Interessierter diese Arbeiten, so begreift man kaum,“ daß man sie als „wenig fruchtbare, mehr oder minder engstirnige ‚Smithianer‘“ hingestellt hat. In dieser Hinsicht füllt die vorliegende Dissertation gewiß eine vorhandene Lücke aus, und sie hat gerade heute, da man sich mit den Anfängen der Industrialisierung in der Wirtschafts- und Sozialgeschichte intensiv zu beschäftigen beginnt, einen gewissen Wert.

Die vorliegende Schrift ist eine außerordentlich fleißige Arbeit. Die Verfasserin hat sehr viel Literatur durchgearbeitet — das Literaturverzeichnis umfaßt rund 50 Seiten — und sorgfältig zitiert; auf 147 Seiten Text befinden sich 459 Fußnoten. Das Literaturverzeichnis enthält manche Veröffentlichungen der „altliberalen Ökonomen“, die Anreiz für weitere Beschäftigung mit ihnen gibt. Ihre Verfasser besetzten damals Lehrstühle an den deutschen Universitäten, und einige von Ihnen waren gleichzeitig Staatsbeamte und Politiker.

Bruno Schultz, Berlin

Lynn White jr.: Die mittelalterliche Technik und der Wandel der Gesellschaft. München 1968. Heinz Moos. 168 S.

Der Verfasser bemüht sich, wie er im Vorwort sagt, dazu beizutragen, „die wirkliche Geschichte der Menschheit“ zu erkennen, also einer Aufgabe nachzugehen, die nur dann — und eigentlich sollte das immer selbstverständlich sein — gelöst werden kann, wenn auch für die Zeit, die bereits „Lust zum Kritzeln gehabt“ hat, außer den schriftlichen

Quellen „alle Bodenfunde, alle bildlichen Darstellungen und alle Ergebnisse der Sprachforschung“ berücksichtigt werden.

Konsequenterweise benutzt er dann die verschiedenartigste Überlieferung, um einige Probleme der mittelalterlichen Geschichte zu klären, zunächst die Entstehung des Lehenswesens. Für diese war entscheidend die Erfindung des eisernen Steigbügels, die zuerst von den Franken ausgenutzt wurde und grundlegende Wandlungen in den sozialen, militärischen, politischen und wirtschaftlichen Lebensbereichen verursachte. So begann — u. a. — das Fußvolk zwischen 733 und 755 seine Bedeutung an Reiterheere zu verlieren, und außerdem wurde das durch die Krone jetzt eingezogene Kirchengut dem neu entstehenden Adel übertragen, um diesen wirtschaftlich instand zu setzen, Reiterheere aufzubauen. Selbstverständlich setzt White sich auch mit der einschlägigen Literatur gründlich auseinander, und besonders wichtig ist ihm die Bemerkung F. *Kauffmanns* in der „Deutschen Altertumskunde“ von 1923: „Die neue Zeit kündigt sich im 8. Jahrhundert mit den Steigbügelfunden an.“ Zusammenfassend kann er feststellen, daß diese zwar einfache Erfindung aber doch wie kaum eine andere „umwälzenden Einfluß auf die Geschichte ausgeübt“ hat.

Das zweite Kapitel untersucht die „landwirtschaftliche Revolution des frühen Mittelalters“, die wesentlich bestimmt wurde von der Entwicklung des angeschlagenen eisernen Hufeisens, des schweren Streichbrett-Pfluges, der den Ritzpflug ablöste, und des Kummets, das nun intensiver denn vorher erlaubte, das Pferd als Zugtier zu verwenden. Zu den mannigfachen Wirkungen dieser angedeuteten technischen Fortschritte gehören u. a. die Ausbildung der Markgenossenschaft und der Dreifelderwirtschaft mit ihren großen Ackerflächen, mit Ertragssteigerungen, mit über das ganze Jahr hin annähernd gleichmäßig verteilten landwirtschaftlichen Arbeiten, mit der neuen Flureinteilung, der Streuung der Fruchtarten und der Veränderung der Ernährungsgrundlage. Allerdings sollte weniger von einer Revolution als von einer Evolution (wenn es schon ein Fremdwort sein muß) gesprochen werden; denn es vergingen doch Jahrhunderte, bis z. B. die Dreifelderwirtschaft sich durchgesetzt und die Verdorfung deutliche Fortschritte gemacht hatte, bis das Pferd allgemein vor den Pflug gespannt worden war und bis der Schwerpunkt des europäischen Kulturkreises sich vom Süden in Gebiete nördlich der Alpen verlagert hatte; hier führt White über das Buch „Mohammed und Karl der Große“ von H. *Pirenne* weit hinaus.

Der dritte Teil beschäftigt sich bis zum 15. Jahrhundert mit der fortschreitenden Erkenntnis und Beherrschung der Naturkräfte, und er erweist u. a. an der Kurbel und Pleuelstange, an den unterschiedlichen Konstruktionen von Mühlen, Uhren und Waffen die wachsende „technische Denkweise“, insgesamt das „Heraufziehen des Zeitalters der Technik“. Gerade im Anschluß an diese Untersuchungen darf der Wunsch ausgesprochen werden, White möchte wenigstens auch noch die ersten Jahrhunderte der Neuzeit bearbeiten, zumal er doch eben nicht zu den Forschern gehört, die, „abgesehen von Kunstgeschichtlern

und Archäologen, dazu erzogen (sind), auf Textworte sorgfältiger zu achten als auf Gegenstände und Bilder“.

Bei der Schwierigkeit, die Übersetzungen historisch-technischer Darstellungen bereiten, muß die gediegene Leistung von Götz *Quarg* dankbar anerkannt werden; die Anmerkungen sind im Originaltext (in Englisch) beigegeben. Nur nebenbei sei bemerkt, daß sich für eine sicherlich notwendige 2. Auflage kleine Unebenheiten ausbessern ließen, z. B. die „teutonischen“ Sprachen, die „deutschen Soldaten“ im 12. Jahrhundert oder das „spätere Mittelalter“ vom Ausgange des 10. Jahrhunderts ab; ins Register könnte wohl auch der *ingeniarius* aufgenommen werden.

Eberhard Schmieder, Berlin

Ferdinand Tremel: Wirtschafts- und Sozialgeschichte Österreichs. Von den Anfängen bis 1955. Wien 1969. Franz Deuticke. 486 S.

Gustav Otruba: Österreichs Wirtschaft im 20. Jahrhundert. Wien 1968. Österreichischer Bundesverlag. 114 S.

Ferdinand Tremel ist seit mehr als dreißig Jahren durch eine große Zahl von teilweise sehr ins einzelne gehenden Veröffentlichungen mit den Problemen der österreichischen Wirtschaftsgeschichte in verschiedenen Epochen vertraut. Er faßt hiermit sein Wissen in einem kenntnisreichen und gehaltvollen Handbuch zusammen, das von der Urzeit bis in die Gegenwart reicht und die Wirtschaftsgeschichte Österreichs ausführlich, die Sozialgeschichte in knappen Umrissen darstellt. Es handelt sich um den ersten breit angelegten Versuch dieser Art auf wissenschaftlicher Grundlage. Ihm ist eine genaue Bekanntschaft mit den Quellen und mit der Literatur zugute gekommen; etwa 700 Titel werden nicht allein im Anhang zitiert, sondern in den einzelnen Abschnitten sorgfältig berücksichtigt.

Die Darstellung beschränkt sich auf das Gebiet der heutigen Republik Österreich einschließlich Südtirol. Sie entspricht damit einem praktischen Bedürfnis der Gegenwart, dem manche historische Zusammenhänge entgegenstehen. Doch hat der Verfasser, seinen erprobten Neigungen und Methoden gemäß, durch Intensität zu entgelten versucht, wo er Verflechtungen beschnitt oder zurücktreten ließ. Sein Ehrgeiz richtet sich auf die ausgebreitete stichhaltige Information, die die Einzelheiten nirgends verschmäht. Demgegenüber wird auf die Anwendung wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Theorien und Spekulationen und deren Konsequenz, die Beschränkung der historischen Mannigfaltigkeit und die Auswahl der Stoffe, die die Entwicklung am deutlichsten bezeichnen, im großen ganzen verzichtet. Infolgedessen fügt sich die Darstellung einem konservativen Gliederungsprinzip. Während für die Urzeit und die Zeit ab 1918 auf Epochenbezeichnungen verzichtet wird, ist die Masse des Textes in ein Zeitalter der vorherrschenden Agrarwirtschaft, ein Zeitalter des Frühkapitalismus, ein Zeitalter des Merkantilismus, eine Zwischenperiode Physiokratismus, Kriegswirtschaft und Frühindustrie und ein Zeitalter des Liberalismus

eingeteilt, das mit der Revolution von 1848 beginnt. Tatsächlich reichte natürlich die vorherrschende Agrarwirtschaft bis zum Beginn des Zeitalters des Liberalismus, das entsprechend zum Zeitalter des Frühkapitalismus nach einer Zwischenepoche der Liberalisierung sehr wohl auch als Zeitalter des Kapitalismus hätte firmiert werden können. Hierüber zu diskutieren, würde jedoch Absicht und Wert des Buches nicht im Kern herrühren. So gut sich auch viele Abschnitte zum Lesen eignen, so ist es doch mehr ein Handbuch für jede Art einschlägiger Information als ein Lesebuch. Es wird als Nachschlagewerk für die Fachleute auf lange Zeit unentbehrlich sein, da es eine ungewöhnliche Fülle von Spezialkenntnissen übersichtlich und zuverlässig zusammenfaßt.

Für die Zeit ab 1918 empfiehlt es sich, zur Ergänzung die durch zahlreiche Statistiken, graphische Darstellungen und Karten bereicherte Darstellung von Gustav Otruba heranzuziehen. Der Leser muß sich hier auf eine Fülle von Zahlen gefaßt machen, die den Überblick erschweren, während sie die Einzelheiten präzisieren.

Rolf Engelsing, Berlin

William L. Blackwell: The Beginnings of Russian Industrialization 1800 - 1860. Princeton 1968. Princeton University Press. 484 S.

Wer selbst nicht russisch liest, ist in der Wahl seiner Lektüre zur russischen Industriegeschichte des 19. Jahrhunderts arg beschränkt. Das gilt natürlich nicht in gleichem Maße für die Vielzahl der meist verstreuten Aufsätze, sondern speziell für solche Werke, die kompilierend eine Gesamtschau vermitteln wollen. Nicht allzu viel ist neben die bekannten jahrzehntealten Texte von *Tugan-Baranowsky*, *Mavor*, *Lyashchenko*, *Gille* getreten¹. Allgemein nach Ländern gegliederte Wirtschaftsgeschichten Europas wie etwa die von *Knowles*, *Henderson*, *Niveau*, *Treue* schenken der Industrialisierung Rußlands nur am Rande Aufmerksamkeit². Eine große Hilfe waren im letzten Jahrzehnt von *Laues* Spezialarbeit und die Artikel von *Gerschenkron* und *Portal* in der *Cambridge Economic History*, doch blieb hier die Zeit vor der Bauernbefreiung so gut wie völlig außer Betracht³. Wenn Blackwell sein Buch selbstbewußt als „a mapping out of territory never before adequately surveyed ... in Western literature“ bezeichnet, so behauptet

¹ *M. Tugan-Baranowsky: Geschichte der russischen Fabrik. Berlin 1900. — J. Mavor: An Economic History of Russia. London 1914. 2. (nur unv. erw.) Aufl. London 1929. — P. I. Lyashchenko: History of the National Economy of Russia to the 1917 Revolution. New York 1949. — B. Gille: Histoire Économique et Sociale de la Russie du Moyen Age au XX^e Siècle. Paris 1949.*

² *L. C. A. Knowles: Economic Development in the Nineteenth Century, France, Germany, Russia and the United States. London 1932. — W. O. Henderson: The Industrial Revolution on the Continent. London 1961. — M. Niveau: Histoire des Faits Économiques Contemporains. Paris 1966. — Wilhelm Treue: Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit, Das Zeitalter der technisch-industriellen Revolution 1700 bis 1966. 2. Aufl. Stuttgart 1966.*

³ *Th. H. von Laue: Sergei Witte and the Industrialization of Russia. New York 1963. — A. Gerschenkron: Agrarian Policies and Industrialization: Russia 1861 - 1917. The Cambridge Economic History of Europe. Bd. 6, II. Cambridge 1965. R. Portal: The Industrialization of Russia.*

tet er somit nichts Ungebührliches. Er gliedert in fünf etwa gleichlange Kapitel: I. Das industrielle Rußland bis 1860 (Abriß der Gewerbeentwicklung vor 1800, sodann detaillierte Darstellung der Fortschritte des industriellen Sektors im 19. Jahrhundert — insbesondere Textilfabrikation, Raffinerien, Brennereien, Bergbau und Energie, Maschinen- und chemische Industrie — und dessen Verteilung im Raum, schließlich Binnen- und Außenhandel, Bank- und Versicherungswesen, Städtewachstum); II. Der Staat und die Industrialisierung (Kontroversen über die einzuschlagende Wirtschaftspolitik, Organisation der staatlichen Wirtschaftsverwaltung, Erfolge und Fehlschläge); III. Privatwirtschaft (Soziale und religiöse Herkunft der russischen Unternehmer, ausländische Industrialisierungsinitiativen); IV. Verkehrswesen (Geographische Weite als Wirtschaftsproblem, Kanal- und Eisenbahnbau und deren Wirkungen auf Industrie und Handel); V. Technologie (Verbreitung des technischen Fortschritts, Entwicklung des technischen Erziehungswesens).

Obwohl sich Ansätze zu einer Beantwortung der Frage, warum Rußland keine schnelle und durchgreifende Industrialisierung zwischen 1800 und 1860 gelang, gelegentlich finden, steht die geordnete Ausbreitung von Tatsachenmaterial im Vordergrund. Die theoretische Durchdringung dieses Materials ist nicht immer vollständig und zufriedenstellend. Der Autor gibt selbst zu, im Bereich traditioneller Wirtschaftsgeschichte zu bleiben, wozu ihn seine Ausbildung als Historiker nötigt. Kritik, daß mehr eine Materialsammlung zu einer Theorie der russischen Industrialisierung als diese Theorie selbst geliefert wird, ist daher berechtigt und dürfte den Autor wenig schmerzen. Blackwell hat einen wichtigen Meilenstein gesetzt, dem er in absehbarer Zeit einen zweiten (Periode 1860 - 1890) hinzuzufügen gedenkt.

Karl W. Hardach, Berkeley/Calif.

Ekkehard Wiest: Die Entwicklung des Nürnberger Gewerbes zwischen 1648 und 1806. Stuttgart 1968. Gustav Fischer. 212 S.

Wenn von der Forschung die Entwicklung des Gewerbes in Nürnberg während der genannten Jahre wenigstens in großen Zügen bereits erkannt worden war, so wird sie hier doch bis in Einzelheiten hinein umfassend, gründlich aufgehell. Wiest benutzt dazu selbstverständlich die einschlägige Literatur, vor allem aber außer schon bekannten Quellen viele bisher nicht ausgewertete Archivalien. Es gelingt ihm, die fast unübersehbare Fülle des Stoffes zu bewältigen, da er statistische Methoden und nationalökonomische Theorien verwendet. Zuerst stellt er „quantitative Ergebnisse und Entwicklungstendenzen“ dar, also u. a. Konjunkturschwankungen und -analysen, Betriebsgrößen, Standortfragen, Möglichkeiten der Berufswahl, die gesellschaftliche Wertschätzung der Berufe und Branchen, Einkommen und Lebensstandard. Es folgen unter dem Titel „Gewerbeverfassung“ die Gewerbepolitik sowie Gewerbepolizei und das Handwerk, das seine Gerichtsbarkeit und Selbstbestimmung — entgegen mancher bisherigen Behauptung —

selbst durch die Reichsgewerbeordnung von 1731 keineswegs verloren hat. Als „Organisationsformen des Gewerbes“, die sich aus rein ökonomischen Gründen und somit anders als die Zünfte gebildet haben, werden u. a. Verlag und Manufaktur besprochen. Hier weist Wiest nach, daß die Kaufleute durchaus nicht manufakturfeindlich eingestellt waren, und den Begriff „zentralisierte Manufaktur“ ersetzt er mit guten Gründen durch „partiell zentralisierter Verlag“. Auch der Abschnitt „Produktion und Absatz“ führt in verschiedenste Probleme ein, z. B. in „Arbeitsethos und Arbeitsmoral“; allerdings unterläuft hier die falsche Behauptung, daß „der freie Wille zur Arbeitsamkeit und Pflichterfüllung ... durch die Lehre *Luthers* (Arbeit als Gottesdienst) überhaupt erst den Rang einer Tugend erhalten“ habe. Im Kapitel „Gewerbepolitik öffentlicher und privater Körperschaften“ wird erkannt, daß Rat und Zünfte Nürnbergs ebenso wie in der Mehrzahl der Reichsstädte den allmählichen Niedergang des Gewerbes verschuldeten und somit die Territorialstaaten an wirtschaftlicher Bedeutung gewinnen konnten. Ein „statistischer Teil“ mit u. a. Gewerbelisten, Lehrjungen-, Gesellen- und Meisterlisten, mit Quartier- und Almosenlisten schließt die wertvolle Arbeit der anspruchsvollen Forschungsreihe ab, die noch von Friedrich *Lütge* angeregt sowie betreut worden ist, die zwar als Dissertation angenommen wurde, aber doch weit über das hinausgeht, was gemeinhin von einer Dissertation gefordert werden kann.

Eberhard Schmieder, Berlin

Karl H. Schwebel (Hrsg.): Das Staatsarchiv Bremen 1968. Bremen 1968. Carl Schünemann. 191 S.

Anläßlich der Einweihung des 1968 fertiggestellten Neubaus des Staatsarchivs hat der Archivdirektor mit seinen Mitarbeitern diesen Band vorgelegt, der im Anschluß an den Untertitel „Behörde-Dokument-Geschichte“ das Archiv als Instanz der Landesverwaltung erweist, dann die „im Aktenwesen sich manifestierende Schriftlichkeit aller Verwaltung“ aufzeigt und schließlich das Archiv, „die Stelle der historischen Dokumentation“, als „geistigen Dienstleistungsbetrieb“ (S. 10 f.) herausstellt. Neun Abschnitte beschäftigen sich u. a. mit der bewegten Geschichte, den Gebäuden und allgemeinen Aufgaben des Archivs. Besonders ausführlich wird über die reichen Bestände, die Urkunden, Akten und Sammlungen, berichtet und dabei zugleich in die Geschichte Bremens eingeführt, z. B. in die „Justiz“, in das „Bildungswesen“ und „Bauwesen“, in „Wirtschaft und Außenhandel“, in „Häfen, Schifffahrt und Verkehr“.

Die auch mit Bildern ausgestattete Veröffentlichung, die vom Archiv als Dank für den großartigen Neubau der Bürgerschaft und dem Senat der Stadt dargebracht wurde, ist nicht nur für den Benutzer, der hier eine erste, aber wesentliche Einführung erfährt, unentbehrlich. Sie zeigt auch, daß das Archiv fruchtbare Anregungen zu gründlicher Forschung gegeben hat und daß aus ihm wertvolle und weit über die Lokalgeschichte hinausführende Arbeiten hervorgegangen sind. Vor allem

aber: Es wird deutlich, welche Fortschritte die Archivwissenschaft erzielt hat, daß ein so modernes, nahezu einzigartiges Archiv wie eben dies geschaffen werden konnte.

Eberhard Schmieder, Berlin

Gérard Gäggen: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. Untersuchungen zur Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns. 2., durchgesehene u. erw. Auflage. Tübingen 1968. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). 502 S.

Wenn Gäggens „Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung“ nach bereits fünf Jahren in zweiter Auflage erschien, so macht diese Tatsache mehr als deutlich, daß das Interesse an entscheidungstheoretischen Fragen nicht mehr nur bei wenigen Eingeweihten zu finden ist. Mit zunehmendem allgemeinem Interesse steigt ebenfalls die Zahl der Publikationen und Forschungsergebnisse auf diesem Gebiet, so daß in der Tat im letzten Jahrzehnt die Entscheidungstheorie sich „stetig weiterentwickelt und -verzweigt“ (S. III) hat. Eine Rezension der zweiten Auflage dieses Buches ist also zunächst unter diesen Gesichtspunkten vorzunehmen.

Rein äußerlich hat das Buch an Umfang zugenommen. Neben einem Vorwort, einem Personen- und Sachregister wurde das Buch noch um zwei zusätzliche Kapitel über „Maximen der Entscheidung unter Ungewißheit“ und „Wahlregeln für Entscheidungen von Kollektiven“ erweitert. Die ersten zwölf Kapitel wurden im wesentlichen unverändert übernommen. Mit Ausnahme des Buches von *Ozga* (S. 136) wurde neuere Literatur weder eingearbeitet noch angemerkt. Geringfügige mit der Erweiterung des Buches zusammenhängende Änderungen sowie die Korrektur einiger der ohnehin wenigen Druckfehler der ersten Auflage wurden vorgenommen.

Sicherlich ist es ein legitimes Anliegen des Autors, seine 1963 erstmals publizierte „Methodologie der Entscheidungstheorie“ (S. IV) unverfälscht zu erhalten, damit hört jedoch zwangsweise die Auseinandersetzung mit der Literatur praktisch um 1960 auf, so daß der Charakter des Buches mehr dem einer Monographie als dem eines Lehrbuchs gleicht. Hätte nicht das Buch durch einige Hinweise auf entscheidungstheoretische Veröffentlichungen, etwa von *Menges*, *Schnee-weiß* oder *Heinen*, sehr gewinnen können? Hätte sich nicht auch gerade bei der Konzeption Gäggens eine Auseinandersetzung mit *Fishburn* (*Decision and Value Theory*, 1964) als sehr fruchtbar erwiesen? Das Buch Gäggens enthält nach Ansicht des Rezensenten zahlreiche Stellen und Abschnitte, an denen eine Auseinandersetzung mit den oben erwähnten Autoren sich gewissermaßen aufdrängt.

Die zwei neu hinzugekommenen Kapitel schließen sich in allem ohne irgendeinen Bruch an die vorhergehenden Kapitel an. Im 13. Kapitel geht der Verfasser ausführlich auf Entscheidungsprobleme bei unvollkommener Information ein. Wegen des Fehlens dieses Kapitels in der 1. Auflage hatte *Ott* das Buch „ein bißchen enttäuscht aus der Hand“

gelegt (vgl. Besprechung der 1. Auflage: Schm. Jb., 86. Jg. (1966), S. 355). Die in diesem Kapitel behandelten Fragen stellen ohne Zweifel einen der interessantesten Teile der Entscheidungstheorie überhaupt dar. Die Diskussion über die verschiedenen „Arten und Grade der Ungewißheit“ (S. 325 ff.) macht besonders deutlich, daß die auf *Knight* zurückgehende und sich heute vielfach durchgesetzt habende Differenzierung der Entscheidungen bei unvollkommener Information in solche unter Risiko und solche unter Unsicherheit viel zu grob ist. Die Einbeziehung psychologischer Aspekte führt zu einer wesentlich verfeinerten Diskussion dieses Fragenkomplexes, jedoch auf Kosten einer größeren Durchsichtigkeit der Probleme.

Das 14. Kapitel bringt eine weitergehende Behandlung der Sozialwahlfunktionen, die bereits im 8. Kapitel eingeführt wurden.

Bei der Fülle und Komplexität der angesprochenen Probleme und der vielfach ungelösten Fragen ergeben sich selbstverständlich zahlreiche Kritikpunkte inhaltlicher wie formaler Art, die hier im einzelnen aufzuzeigen dem Buch nicht gerecht würden, da die Konzeption — man beachte: Erster Manuskriptabschluß 1961 — großartig ist und bleibt. Um noch einmal *Ott* aus seiner erwähnten Rezension zu zitieren und zu bestätigen: „Die Untersuchung von Gängen ist ein ebenso gründliches wie gescheites Buch“ (a.a.O., S. 356).

Werner Dinkelbach, Regensburg

Felix Streichenberg: Forschung und volkswirtschaftliches Wachstum unter besonderer Berücksichtigung schweizerischer Verhältnisse. Bern 1968. Herbert Lang & Cie. AG. 174 S.

Die vorliegende Arbeit ist ein Versuch, den Zusammenhang zwischen praktischer Forschungspolitik und Wirtschaftswachstum zu analysieren. Dabei widmet der Verfasser etwa zwei Drittel der Arbeit allgemeinen theoretischen Aspekten der Forschungspolitik.

Streichenberg kommt zu der vielfach anerkannten Auffassung, daß unter Berücksichtigung sozialer Erträge „in einer reinen Marktwirtschaft, bei der sich der Staat auf die Sicherung von Recht und Ordnung beschränkt, in der Grundlagenforschung eine große, in der angewandten Forschung eine kleinere, aber doch auch erhebliche Investitionslücke bestehen muß“ (S.98). Die daraus resultierende Forderung nach staatlicher Aktivität macht es notwendig, Orientierungskriterien für die staatliche Forschungspolitik zu formulieren. Zu diesem Zweck untersucht Streichenberg — nach einer Analyse der „Stellung und Bedeutung der Forschung in der modernen Wachstumstheorie“ — die Möglichkeiten zur Messung der Forschungsproduktivität. Da eine Messung der durch die Forschung induzierten Wachstumseffekte auf noch unüberwindliche Schwierigkeiten stößt, schlägt der Verfasser vor, daß man sich mit der Verwendung von Indikatoren begnügt, nämlich dem Verhältnis zwischen direktem Forschungsoutput und den in Geldeinheiten ausgedrückten Forschungsinvestitionen sowie einem Ländervergleich dieser Investitionen („verbunden mit der

Darstellung der Organisation der Forschung in den betreffenden Ländern“ (S. 112). Der direkte Forschungsoutput wird im Gegensatz zu den indirekten, bis heute nicht hinreichend quantifizierbaren Auswirkungen auf das Sozialprodukt gesehen; als Maß wird (in Ermangelung geeigneter Maße und mit Vorbehalten) die „Gesamtzahl der Seiten, auf denen die Forschungsergebnisse pro Jahr veröffentlicht werden“, genannt (S. 111). Praktikable Entscheidungshilfen zur Bestimmung des Forschungsbudgets und der Forschungsprioritäten können aus diesen Indikatoren kaum abgeleitet werden; die Effizienz der Forschung insgesamt und der unterschiedliche Nutzen einzelner Forschungsergebnisse werden nicht erfaßt. Schließlich scheint auch das Wachstumsziel wenig operational; es müßte durch aussagefähigere Unterziele und Bewertungskriterien ersetzt werden, was beispielsweise in den Forschungsberichten der Regierung der Bundesrepublik Deutschland versucht wird.

Diese Überlegungen des ersten Teils bilden mit einer sich anschließenden Analyse der schweizerischen Forschung im internationalen Vergleich die Basis für den dritten Teil: „Folgerungen für Ziele einer staatlichen Forschungspolitik in der Schweiz“. Hier befaßt sich der Autor einleitend mit den Grundlagen einer staatlichen Forschungspolitik zur „Sicherung eines harmonischen Wachstums“ (S. 143). Als wichtigste Voraussetzungen für eine „richtig konzipierte“ (S. 145) Forschungsplanung werden genannt: 1. das Bestehen eines oder mehrerer Planungsorgane, die der Vorbereitung der politischen Entscheidung dienen; 2. die Erfassung der aktuellen Lage einschließlich der Ursachen und Triebkräfte, die zu dieser Lage geführt haben; 3. die Erarbeitung des Sollzustandes auf Basis der zu erreichenden Ziele sowie auf Basis einer Prognose künftiger Entwicklungen der Kausalfaktoren, „die der aktuellen Lage zugrunde liegen“ (S. 147).

Da die „aktuelle Lage“ in der Schweiz bisher noch nicht erfaßt sei, beschränkt sich der Verfasser auf die Erörterung des „Soll-Zustandes“ und hier insbesondere der Ziele der staatlichen Forschungspolitik in der Schweiz im Hinblick auf Menge und Verteilung der Forschungsmittel, Förderung der industriellen Forschung, Nachwuchsförderung, Forschungsordination und Informationswesen. Die umfangreiche Literatur über den Einfluß des Patentschutzes auf Forschungsneigung und Fortschrittdiffusion wird berührt; man vermißt jedoch eine detaillierte Stellungnahme zu der Beeinflussbarkeit des ‚Fortschrittsklimas‘ durch die Wettbewerbspolitik (Beeinflussung der Marktformen und Unternehmensgrößen).

Ob mit der Forderung nach einer „möglichst gleichmäßige(n) Förderung aller Forschungsgebiete“ (S. 174) von einem kleinen Land wie der Schweiz nicht doch zu viel verlangt wird und damit die Kernprobleme der Prioritätenbildung nicht zu sehr ausgeklammert werden, sei dahingestellt.

Insgesamt stellt die recht klar konzipierte Arbeit einen Diskussionsbeitrag dar, der auch jenem Leser Anregungen zu geben vermag, der

sich weniger für die schweizerischen Verhältnisse im besonderen als für die in der Literatur noch zu wenig analysierten Probleme der theoretischen Forschungspolitik im allgemeinen interessiert.

Joachim F. Reuter, Mülheim (Ruhr)

Peter Knirsch: Strukturen und Formen zentraler Wirtschaftsplanung. Berlin 1969. Duncker & Humblot. 310 S.

Diese Berliner Habilitationsschrift gibt eine Übersicht und einen strukturellen Vergleich verschiedener planwirtschaftlicher Systeme. Der Verfasser löst sich völlig von jener wenig fruchtbaren, auf *Eucken* zurückgehenden Polarisierung in Marktwirtschaft und Zentralplanwirtschaft, indem er den Koordinationsmechanismus, mit dem die arbeitsteilig bedingten Einzelprozesse verflochten werden, als systemneutral ausklammert (vgl. S. 11 f.). Dieser souveräne Ansatz erlaubt dann, den planwirtschaftlichen Charakter jeder staatlichen Wirtschaftspolitik, die diesen Namen verdient, hervorzuheben und eine Typisierung (plan-)wirtschaftlicher Systeme nach Strukturkriterien vorzunehmen. Hieraus ergab sich die Notwendigkeit, auch den organisatorischen Aufbau verschiedener Wirtschaftssysteme genauer zu untersuchen. Zu Recht hebt der Verfasser hervor, daß die Organisationsstruktur für Planwirtschaften nicht als *quantité négligeable* gesehen werden kann, was u. a. durch die laufenden organisatorischen Umstellungen im Zusammenhang mit den Reformen östlicher Wirtschaftssysteme belegt wird.

Die Fülle der aufgeführten Strukturbestandteile, die aus sechs Gruppen genommen sind (logische Systemstruktur, wirtschaftspolitische Verhaltensprinzipien, wirtschaftspolitische Ziele, Organisation, wirtschaftspolitische Instrumente und Umweltbedingungen), verleitet zu einer etwas formalistischen Darstellung, die die Lektüre erschwert. Es hätte nahegelegen, dem Leser die Übersicht durch einige grafische Strukturbilder zu erleichtern. — Entsprechend den Globalkriterien (S. 98), Verbindlichkeitsgrad der Planung und Entwicklungsstand der Wirtschaft, werden vier Plansysteme vorgestellt: 1. kriegswirtschaftliche Planungsformen; 2. sowjetische Planungsformen (bei niedrigem und höherem Entwicklungsstand); 3. zentrale Planung in Entwicklungsländern; 4. indikative Planung in entwickelten Volkswirtschaften (mit drei Untertypen, gegliedert nach der mehr oder weniger festen Bindung der Wirtschaftspolitik an einen zentralen Entwicklungsplan). Die Einordnung konkreter Wirtschaftssysteme in die Klassifikation erscheint allerdings nicht mehr plausibel, da zu sehr auf das Vorhandensein bestimmter planwirtschaftlicher Elemente abgestellt wird, ohne sie in ihrer quantitativen und qualitativen Wirkung auf den Wirtschaftsprozess gegeneinander abzuwägen. So gerät beispielsweise Japan in die Gruppe mit der lockersten Indikativplanung, obgleich der Einfluß des Staates in der japanischen Wirtschaftsentwicklung viel bestimmender war und ist als in den westeuropäischen Marktwirtschaften.

Karl Georg Zinn, Aachen

Kurt W. Rothschild: *Wirtschaftsprognose — Methoden und Probleme.* Heidelberger Taschenbücher, Band 62. Berlin-Heidelberg-New York 1969. Springer-Verlag. 228 S.

Veröffentlichungen, die eine leicht zugängliche Einführung in Methoden und Probleme der Wirtschaftsprognosen bieten, sind in der deutschsprachigen Literatur zu suchen. Ganz bewußt geht es deshalb der hier vorgelegten Arbeit darum, Studenten und Interessenten, die sich früher oder später der prognostischen Praxis zuwenden wollen, einen ersten Einblick in die Möglichkeiten und Grenzen und in die grundlegenden Probleme der Wirtschaftsprognose sowie den Zutritt zur detaillierten Spezialliteratur zu erleichtern. Darüber hinaus wendet sich das Buch an den wachsenden Kreis der Prognosekonsumenten. Ihm soll ein besseres Verständnis der Methoden und Probleme eine kritische Würdigung der ihrer Arbeit zugrunde liegenden Prognosen ermöglichen (aus dem Vorwort).

Die Arbeit führt in leicht faßlicher Form in die grundlegenden Methoden zur Erstellung von Wirtschaftsprognosen ein. Sie vermeidet den Rückgriff auf komplizierte mathematische Verfahren, ohne dabei zu einer nicht zu vertretenden Vereinfachung zu kommen. Lediglich bei der Erklärung von Projektionen hätte man sich gewünscht, daß der Leser auf die in der Literatur recht unterschiedliche Fassung dieses Begriffs hingewiesen wird.

Im Anhang ist ein Kontensystem für ein Nationalbudget (Standardised System of National Accounts, OEEC, 1952) und das ökonomische Modell der US-Wirtschaft, das von der University of Michigan für kurzfristige Prognosen verwendet wird, abgedruckt. Der Zwecksetzung der Arbeit ist es sehr dienlich, daß sich der bibliographische Hinweis nicht nur mit einer Aufzählung einzelner Veröffentlichungen zum Thema begnügt. Der Verfasser kommentiert vielmehr jedes einzelne von ihm genannte Werk, um dem Leser die vertiefende Weiterarbeit zu erleichtern. Leider ist dieses Verzeichnis etwas knapp ausgefallen.

Helmut Winterstein, Nürnberg

Dieter von Schmüdel: *Führung im Interessenverband. Problem der innerverbandlichen Willensbildung.* Berlin 1968. Duncker & Humblot. 120 Seiten.

Mit der vorliegenden Arbeit wird wohl eine der letzten Untersuchungen publiziert, die noch der Nestor der Deutschen Verbändeforschung in der Nachkriegszeit — der 1965 viel zu früh verstorbene Georg Weippert — angeregt hat. Keine ausgesprochene „Theorie der Interessenverbands-Führung“ wollte der Verfasser schreiben, wohl aber drängte es ihn, „theoretische Aussagen“ zu machen über die Formen und Bedingungen der Interessenverbandsführung einerseits und zum anderen über die Faktoren, die diese Interessenverbandsführung determinieren, seien sie nun innerverbandlicher oder umweltbedingter Art. Zu seinen Untersuchungsobjekten zählen „sozialpolitische Verbände

wie Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen, Wirtschaftsverbände, alle Arten von Geschädigten-Verbänden, wie Kriegsopfer-, Heimatvertriebenenverbände, aber auch Konsumentenverbände, Steuerzahlerverbände, Mieterverbände usw.“; nicht einbezogen sind dagegen Parteien, Kirchen, Kammern, Vereine und zu Recht auch Wirtschaftseinrichtungen wie Genossenschaften, Kartelle und Trusts, wobei jedoch offen bleibt, weshalb von Schmädel sie ausspart, obwohl er sie für „reine Wirtschaftsverbände“ hält, die er (s. oben) eigentlich doch ausdrücklich berücksichtigen wollte (S. 21 f.).

Mehr Anlaß zu Mißverständnissen gibt indessen von Schmädels Führungsbegriff: „Führung übt im Interessenverband derjenige aus, der das Verbandsziel bestimmt, wobei er die Entstehung jedes Widerstandes verhindern und/oder jeden entstandenen Widerstand brechen können muß“ (S. 23). Man könnte meinen, hier sei primär an autoritativ-autoritäre Führungsformen gedacht (zumal der Autor glaubt, im Interessenverband sei „der einzelne nur insoweit integriert, als es zur Erfüllung der Verbandsaufgabe nötig ist“ (S. 29), ohne zwischen Mitgliedern mit und ohne Funktionen bei der Verbandsführung überhaupt zu unterscheiden), und über den Unterschied zwischen tatsächlich praktiziertem und in der Satzung verfaßtem „Verbandswillen“ sei ebenso großzügig hinweggesehen worden wie über die Tatsache, daß den Verbandsleitungen ja durchaus konkrete Führungsziele und -aufgaben von berufenen Mitgliedergremien (Kongressen) aufgegeben und in der Durchführung auch kontrolliert werden (können). Tatsächlich soll jedoch von Schmädels Führungsbegriff autokratische und demokratische Führung implizieren: „demokratisch“ sei jene Führung, „die den Willen der Gesamtheit oder zumindest der Mehrheit der Mitglieder [„unbeeinflusst durch die Verbandsspitze“] unverfälscht in Interessenverbands-Tätigkeit umsetzt“, während eine Interessenverbandstätigkeit, in der nur der Wille einer Minderheit umgesetzt wird — mag dies nun auf Sonderrechten oder auf Verfälschungen des Mehrheitswillens beruhen — als „autokratisch“ gelte (S. 24). Der Autor reduziert also das komplexe Phänomen „Führung im Interessenverband“ auf zwei Konstituenten, die gleichermaßen angreifbar sind: 1. die Fixierung der Verbandsziele, 2. die Macht zur Zielrealisierung (S. 23).

Es ist daher auch nicht sehr überraschend, daß just der Abschnitt über „typische Ausformungen der Interessenverbands-Führung“ der am wenigsten ergiebige in der ganzen Untersuchung ist, zumal von Schmädel hier auch noch der idealtypischen Darstellung den Vorzug gibt.

Unter den „*Bedingungen*“ der Interessenverbandsführung rangieren die potentiellen Sanktionen gegen die Mitglieder — wie nicht anders zu erwarten — weit hinter der Bedeutung von freiwilliger Mitgliedschaft und Mitgliederfinanzierung (S. 47). Mißachtung dieser Bedingungen habe entweder die Ablösung der Führer oder Auflösungstendenzen des Verbandes zur Folge. Mit Recht mag hier die Zahl der berücksichtigten Führungsdeterminanten als zu klein erachtet werden, gleichwohl

bleibt jedoch die Konsequenz richtig, daß die „persönlichen Qualifikationen“ (Sachkunde!) — und damit die „funktionale Autorität“ — die Grundlage der Führung in Interessenverbänden ist, zumindest in den Spitzenpositionen; und zwar ist diese Autorität um so bedeutender und leichter zu erlangen, je geringer die Sachkunde der Mitglieder ist. Kommen dann noch mangelnde „Informiertheit“ über das Verbandsgeschehen und eine entsprechende Mitgliederapathie hinzu, so dürfte in der Tat eine demokratische Führung in solchen Interessenverbänden kaum möglich sein, selbst wenn die „institutionellen“ und Umweltbedingungen noch so günstig sind (S. 59 ff.). Was sich hier an Assoziationen mit mancher Verbandswirklichkeit aufdrängt und als Mutmaßung schon im Abschnitt über die „typischen Ausformungen der Interessenverbands-Führung“ aufgekommen war (S. 45 f.), wird nun endlich — wenn auch schonend verpackt und viel zu wenig mit Beispielen aus dem Verbandsalltag belegt — expressis verbis ausgeführt: daß nämlich die deutschen Gewerkschaften heute mit zu den ergiebigsten Demonstrationsobjekten für autokratische Führung zählen (S. 72 ff.).

Da Herrschaft im Unterschied zur Führung auf formaler Autorität beruht, ist sie primär durch Satzungen geregelt (S. 83), während die Auslegung dieser Satzungen nicht selten zur Legitimierung autokratischer Führung beitragen muß (S. 85). Wohl unterscheidet von Schmädel zwischen ehren- und hauptamtlichen Funktionären, nicht aber zwischen Funktionären in Gewerkschaften und solchen in Unternehmensverbänden oder gar zwischen Funktionären und Verbandsführern; beide Differenzierungen hätten aber nicht nur den Einsichten in die Führungspositionen und ihre Eigenheiten wesentlich zugute kommen können (S. 86 ff.), sondern auch jenen in Organisationsstruktur und Willensbildung bei Interessenverbänden (S. 97 ff.).

Die genannten und nicht genannten Mängel des Buches halten sich durchaus in jenen Grenzen, die bei einer Dissertation hingenommen werden können, zumal man dem Verfasser bescheinigen kann, daß seine Arbeit von allen bisher in dieser Reihe erschienenen Untersuchungen am ehesten das Prädikat „theoretisch“ verdient.

Edwin H. Buchholz, Tübingen

Erwin Weissel: Umverteilung und wirtschaftliche Entwicklung. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 101 S.

In der vorliegenden Untersuchung geht es dem Autor um eine doppelte Problemstellung: Einmal beklagt er — mit Recht —, daß spezielle Untersuchungen über die Zusammenhänge zwischen Umverteilung und Wirtschaftsentwicklung relativ dünn gesät, daß hierauf bezügliche Kenntnisse weitgehend als Nebenprodukte ganz anders ausgerichteter Analysen angefallen sind. Dieser Zustand muß um so mehr erstaunen lassen, als in den westlichen Industriestaaten Umverteilungsmaßnahmen im Kosmos der Wirtschaftspolitik zunehmend an Gewicht gewinnen. Darüber hinaus empfindet der Verfasser das Fehlen einer

exakten, allgemein akzeptierten Definition des Begriffes ‚Umverteilung‘ als Mangel. Beidem will die Arbeit abhelfen.

In einem ersten Teil versucht der Autor, „den Begriff der Umverteilung definitorisch zu erfassen“ (S. 15). Es werden Formen, Arten und Möglichkeiten unterschieden, nicht eingedenk der Tatsache, daß es weniger auf eine einheitliche und allgemein akzeptierte Definition ankommt als darauf, die Instrumente auf die Anforderungen des zu erforschenden Objektes zuzuschneiden. Und so bleiben alle Unterscheidungen und Abgrenzungen — ganz abgesehen von ihrer inneren Schließigkeit —, wie der Fortgang der Untersuchung selbst zeigt, irrelevant: Zur Analyse der Wirkungen von Umverteilungsmaßnahmen auf den Wachstumsprozeß wird an keiner Stelle auf die vorher so umständlich herausgearbeiteten Begriffsdifferenzierungen zurückgegriffen.

Im zweiten Abschnitt werden die Wirkungen von Umverteilungsmaßnahmen auf die für Entwicklungsprozesse strategisch wichtigen Determinanten (Spar- und Investitionsneigung, Arbeitskräftepotential, technischer Fortschritt) untersucht. Dabei beziehen sich die Ausführungen, von einigen kurzen Nebenbemerkungen abgesehen, auf Umverteilungseffekte, wie sie aus Transferleistungen an Haushalte und über das System der Sozialen Sicherheit zustande kommen, wiewohl den sektoral und regional gezielten Subventionsleistungen und Steuervergünstigungen einer rationalen Strukturpolitik für die Entwicklung eine zumindest ebenbürtige Bedeutung zukommt. Da keine scharfe Trennung zwischen den aus einer Umverteilungsmaßnahme resultierenden kurzfristigen Anpassungsverlusten und den langfristigen Wachstumsgewinnen erfolgt, zwischen sekundärer Einkommensverteilung und vertikaler Redistribution nicht klar unterschieden sowie ein Maß zur Feststellung von Umverteilungseffekten nicht angegeben wird, hängen viele Ausführungen in der Luft. Außerdem ist die Analyse über weite Strecken so allgemein gehalten und sind die Untersuchungsergebnisse so vage formuliert, daß der eingangs vom Autor beklagte Zustand unverändert fortbesteht.

Im einzelnen enthält das Buch eine größere Zahl sachlicher und formaler Mängel, von denen einige beispielhaft genannt seien:

Bei der Meinung, „daß nicht einmal die generelle Richtung des Prozesses (von den Reichen zu den Armen oder umgekehrt)“ empirisch „mit hinreichender Sicherheit angegeben werden kann“ (S. 33), dürfte es sich um eine nicht ernstgemeinte Übertreibung handeln, zumal der Verfasser an anderen Stellen (S. 52, 55, 86) durchaus empirische Unterlagen zur Stützung seiner Thesen heranzieht. Vom Volkseinkommen erfahren wir, es sei exakt schwer erfaßbar, weil es „als Strömungsgröße eo ipso nur fließende Grenzen besitzen kann“ (S. 19). Die Investitionsneigung wird als identisch angesehen mit der Rate der Kapitalakkumulation (S. 48), ein störungsfreies Wachstum mit einem langfristig maximalen Tempo der Entwicklung (S. 56). Im Rahmen der Multiplikatoranalyse wird die absolute Höhe der Budgetsumme verwechselt mit einer Veränderung der Summe bei ausgeglichenem Haushalt (S. 25),

und aus der *ceteris-paribus*-Bedingung einer konstanten marginalen Sparquote wird geschlossen, „daß eine Umverteilung den Multiplikator und damit (!) auch die volkswirtschaftliche Sparquote unverändert läßt“ (S. 49). Die „Keynessche Schule“, mit der statischen Theorie gleichgesetzt, muß sich sagen lassen, daß sie die Sparquote an die „gegebene Investitionsrate anpassen“ will (S. 29), wobei mildernd berücksichtigt werden kann, daß der Autor *Keynes* weder zitiert noch im Literaturverzeichnis aufführt, also: ihn wohl nicht gelesen hat. Fatal ist nur, daß wenige Seiten später die Marxsche Verteilungstheorie fehlerhaft interpretiert wird und anstatt einer Beweisstelle aus *Marx* ein Zitat von *Engels* — ohne Angabe der Seitenzahl — herhalten muß (S. 43 f.); sodann wird von der modernen Wachstumstheorie behauptet, sie setze „ein Gleichgewicht zwischen Sparen, Investieren und der Entwicklung der Kapitalproduktivität, d. h. dem technischen Fortschritt“ (S. 52) voraus — *Domar* oder *Harrod* nirgends zitiert oder aufgeführt. Auf der Basis dieser Kenntnisse wird gesagt, daß „die Unterscheidung zwischen nachkeynesianischen und neoklassischen Wachstumsmodellen sinnlos“ ist (S. 47).

„Der erste Abschnitt versucht ... die begriffliche ... Möglichkeit einer Umverteilung zu erörtern“ (S. 15): Formulierungen, von denen man buchstäblich nicht weiß, was sie besagen, sollten vermieden werden; Sätze so gebildet, daß der Leser nicht erst erkennen muß, was der Autor nicht ausdrücken wollte, um zu erfahren, was gemeint ist: „Die Steuer tendiert zu einer Verringerung der Rentabilität ...“ (S. 60).

Hans-Heinrich Rubbert, Würzburg

Ernst Albrecht Conrad: Bürgschaften und Garantien als Mittel der Wirtschaftspolitik. Berlin 1967. Duncker & Humblot. 191 S.

Vielfach besteht in der Öffentlichkeit nur eine vage Vorstellung über das Ausmaß und die Auswirkungen von Bürgschaften und Garantien. Dieses insbesondere deshalb, weil zwar die Ermächtigungen zur Gewährung von Bürgschaften und Garantien auf Bundesebene im Haushaltsgesetz festgelegt sind, die in Anspruch genommenen Beträge selbst jedoch in den Zahlen des Haushaltsplanes nicht in Erscheinung treten.

Dabei handelt es sich bei diesen Eventualverpflichtungen um recht beachtliche Beträge. Conrad spricht dabei allein in Bezug auf den Bund von „weit über 30 Milliarden DM“. Da die öffentliche Hand diese Beträge selbst nicht verauslagen muß und nur in dem Maße in Anspruch genommen wird, wie Schadensfälle auftreten, bietet sich bei den Bürgschaften und Garantien dem Staat, wie Conrad nachweist, bei nur geringfügigem Einsatz eigener Mittel ein hervorragendes und äußerst wirksames Instrument, um die Wirtschaft zu beeinflussen.

Die vorliegende Untersuchung beschränkt sich auf die Verhältnisse in der Bundesrepublik, insbesondere auf den Bereich des Bundes. Die Arbeit ist in vier Teile und zwei Anhänge gegliedert. Der erste Teil unter dem Titel „Institutionelle Grundlagen“ befaßt sich mit den

rechtlichen Grundlagen der Gewährung von Bürgschaften und Garantien. In diesem Teil werden Fragen des Verfahrens der Gewährung erörtert.

Der zweite Teil unter dem Titel „Finanzwirtschaftliche Probleme“ befaßt sich mit der Stellung der Bürgschaften und Garantien im Rahmen der Finanzwirtschaft, insbesondere in Bezug auf den Haushaltsplan. In diesem Teil weist Conrad besonders darauf hin, daß die Volksvertretung der Exekutive einen breiten Spielraum für die Handhabung der Mittel eingeräumt hat und daß gerade deshalb die Gewährung von Bürgschaften und Garantien eines der wirtschaftspolitischen Mittel ist, mit dem die Exekutive sehr frei und elastisch operieren kann. Als bedenklich sieht Conrad die Tatsache, „daß die Vergabe öffentlicher Bürgschaften und Garantien den durch die klassischen Budgetprinzipien gezogenen Rahmen traditioneller Finanzwirtschaft in einigen Punkten sprengt“. Er empfiehlt deshalb eine stärkere Einschaltung privater Risikodeckung sowie Abrechnung über einen verselbständigten Garantiefonds. Eine private Risikodeckung ist zweifellos zweckmäßig, soweit es sich um wirtschaftliche Risiken handelt, für politische Risiken ist sie hingegen nicht geeignet. Die Abwicklung über einen Garantiefonds würde allerdings das Verfahren außerordentlich verumständlichen.

Der dritte Teil befaßt sich mit den „Wirkungen der Hilfen“. Dieser Teil, der sorgfältig die Auswirkungen untersucht, die von Bürgschaften und Garantien auf die Gläubiger, die Schuldner, aber auch auf die mittelbar betroffenen Wirtschaftssubjekte sowie auf die Kapitallenkung ausstrahlen, dürfte der wichtigste Teil der Arbeit sein. Hier wird u. a. auch die grundsätzliche Frage nach dem Subventionscharakter der Bürgschaften und Garantien aufgeworfen, und es werden die durch diese Hilfen ausgelösten Wettbewerbsverzerrungen untersucht. Allerdings kann man Conrad nicht zustimmen, wenn er den Subventionscharakter der Bürgschaften und Garantien im Falle wirtschaftlicher Risiken verneint, im Falle politischer in Frage stellt. Handelt es sich doch für die Begünstigten um geldwerte Leistungen, die Subventionen zuzurechnen sind.

Der vierte Teil unter dem Titel „Sicherheitsleistungen des Bundes“ befaßt sich mit dem Anwendungsbereich der Bürgschaften und Garantien. Diesen Bereich teilt Conrad auf in: Außenwirtschaft, innerdeutsche Wirtschaft sowie „Erfüllung allgemeiner Staatsausgaben“. Dieser Teil bietet im allgemeinen nichts Neues und hätte m. E. entsprechend kurz gehalten werden können.

Im Anhang I wirft Conrad nochmals die Frage der Wirkung auf und versucht, „Ansätze zu einer Theorie der Wirkungen“ zu entwickeln. Diese Untersuchungen laufen aber letzten Endes darauf hinaus, daß im Falle einer Abdeckung der Risiken durch den Staat, der Anbieter mit niedrigeren Kosten kalkulieren und damit mit niedrigeren Preisen auf dem Markt auftreten kann. Die Auswirkungen sich hieraus ergebender Kostensenkungen untersucht nun Conrad unter verschiedenen

Marktsituationen. Ob es sich hierbei um spezifische Erscheinungen der Bürgschaften und Garantien handelt oder um reine Kosten- und Preisvorgänge, sei dahingestellt. Allenfalls sind diese Ausführungen geeignet, den Subventionscharakter der Bürgschaften und Garantien zu bestätigen. Der Anhang II schließlich bietet eine Übersicht statistischer Daten.

Im ganzen stellt die Arbeit eine sorgfältige und systematische Untersuchung des Problemkomplexes dar, der mit den Bürgschaften und Garantien zusammenhängt.

Harry Runge, Stuttgart

Otto Veit: Grundriß der Währungspolitik. 3. Auflage. Frankfurt 1969. Fritz Knapp. 862 S.

Seit dem Erscheinen der ersten Auflage im Jahre 1961 ist dieser umfangreiche Band zu einem unentbehrlichen Nachschlagewerk für alle geworden, die an den historischen und aktuellen Ereignissen der Währungspolitik interessiert sind. In der dritten Auflage sind die empirischen Daten für die letzten Jahre sorgfältig ergänzt, das nationale und internationale währungspolitische Geschehen eingehend analysiert. Erfreulicherweise wurden keineswegs einfach einige Passagen „angestückelt“, wie man das sonst häufig bei Neuauflagen feststellen muß, sondern überall wurde die neueste Entwicklung organisch in den bisherigen Text eingearbeitet.

So steht einer Reihe neuer Abschnitte eine Vielzahl sorgfältiger Überarbeitungen gegenüber. Dabei wurde u. a. das Problem der gesamtwirtschaftlichen Liquidität noch stärker hervorgehoben (siehe etwa S. 235 f., S. 267 ff.); der Abschnitt über die administrativen Mittel der Währungspolitik wurde erheblich erweitert. In dem Kapitel über die „Geldverfassungen des Auslandes“ hat der Verfasser einige Länder nicht mehr in die Neuauflage aufgenommen; der Entschluß, den Absatz über das „Sowjetsystem“ ersatzlos zu streichen, erscheint bedauerlich, aber konsequent.

Völlig neu geschrieben wurden die Abschnitte über die „Rolle des Goldes“ und „Stabile oder bewegliche Wechselkurse“. Die neuen Ausführungen über das Wechselkursproblem vermeiden zwar Fehler der alten Auflage, können aber auch in der jetzigen Form nicht befriedigen, selbst wenn man die Grundposition Veits als Anhänger fester Wechselkurse einnimmt. Indem der Verfasser die Stufenflexibilität und eine Freigabe der Wechselkursbildung prinzipiell als einheitliche Alternative zum System fester Kurse behandelt, wird das Hauptproblem schon von der Fragestellung her verdeckt. So erscheint es vor allem wenig zweckmäßig, die freie Wechselkursbildung nicht mit der Realität, also der Stufenflexibilität, sondern mit einem idealtypischen Modell fester Wechselkurse zu vergleichen.

Diese Kritik bezieht sich freilich nur auf einen kleinen, wenn auch wichtigen Abschnitt. Im Rahmen der Betrachtung des Gesamtwerkes treten diese Einwände völlig hinter der Bewunderung der enzyklopä-

disch zu nennenden Leistung zurück. Die Neuauflage erfüllt den Anspruch der Aktualisierung, ohne daß dem eine Einbuße an Geschlossenheit gegenübersteht.

Otmar Issing, Nürnberg

Dieter Kunz: Preisniveau und Außenhandel — Eine empirische Untersuchung. Tübingen 1968. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). VIII, 159 S.

In dieser Arbeit wird die Abhängigkeit der Einfuhrströme von der Binnenpreisentwicklung in den Herkunftsländern während des Zeitraumes 1950 bis 1960 für zehn Länder (die EWG-Staaten, Großbritannien, Schweden, Schweiz, USA) untersucht.

Der empirischen Untersuchung vorangestellt ist eine knappe theoriegeschichtliche Darstellung der Lehrmeinungen über den Preiseinfluß im Außenhandel (Kapitel II). Auf diese hätte verzichtet werden können, da die empirische Untersuchung allein schon wegen ihres eng begrenzten Untersuchungsobjektes nicht als Test dieser Theorien angesehen werden kann. Ein solcher war vom Verfasser erklärtermaßen auch nicht beabsichtigt.

Die empirische Untersuchung wird mit allgemeinen methodischen Überlegungen zur Auswahl der Länder, zur Wahl des Beobachtungszeitraumes, zum zugrunde gelegten Elastizitätskonzept und zum statistischen Material eingeleitet (Kapitel III, IV). Bereits an dieser Stelle wird deutlich, wie vielen theoretischen, statistisch-methodischen und materialbedingten Schwierigkeiten sich der Verfasser gegenübersehen und mit welchem Geschick er diesen zu begegnen weiß. Hervorgehoben zu werden verdient, daß Kunz erkannt hat, welche einschränkenden Annahmen seiner Untersuchung zugrunde liegen, und daß er diese diskutiert. Allerdings kann er den Nachweis ihrer Gültigkeit nicht immer erbringen. So überzeugen z. B. die Argumente nicht, die Kunz für die Unabhängigkeit der Angebots- von den Nachfragekurven der international gehandelten Güter anführt (S. 25 ff.).

Ein erstes Teilergebnis der Untersuchung von Kunz ist für die Wahl der zur Ermittlung des Preiseinflusses angewendeten Methode ausschlaggebend: Regressions- und Korrelationsberechnungen zeigen, daß die Entwicklung der Einfuhren der betrachteten Volkswirtschaften in erster Linie von der Zunahme ihres Bruttozialproduktes bestimmt wird (Kapitel V). Die Nachprüfung dieses Zusammenhangs mit Hilfe einer Konfluenzanalyse veranlaßt Kunz zu der Folgerung, daß eine simultane Erfassung des Einflusses des Sozialproduktes und der Preise auf die Einfuhren nicht möglich ist (Kapitel VI).

Um den Einfluß des Sozialproduktes auszuschalten, bedient sich Kunz des Instruments der Importsubstitutionselastizität. Diese wird definiert als „... das Verhältnis der relativen Veränderung der Einfuhr aus je zwei Herkunftsländern in ein bestimmtes Land in bezug auf die Veränderungen der Preisverhältnisse zwischen diesen Ländern“ (S. 93). Kunz ist sich der Problematik dieses Verfahrens wohl bewußt. Es ist,

wie er ausführt (S. 94), nur dann geeignet, wenn angenommen werden kann, daß Änderungen der Gesamteinfuhren infolge von Änderungen des Bruttosozialprodukts sich im Verhältnis der gegebenen Einfuhranteile auf die Herkunftsländer verteilen, soweit sich in deren Preisrelationen nichts geändert hat. Kunz schließt die Diskussion der möglichen Argumente gegen diesen Ansatz vor dem Hintergrund der Außenhandelsstruktur der in seine Untersuchung einbezogenen Länder mit der Feststellung: „Die Möglichkeiten, die der empirischen Forschung zur Verfügung stehen, reichen an die Verfeinerungen der Theorie nicht heran. Wir müssen uns deshalb mit Ergebnissen begnügen, die zwar theoretisch nicht voll befriedigen, aber doch im Ansatz bestimmte quantitative Vorstellungen von den durch die theoretische Deduktion gewonnenen Beziehungen bieten . . .“ (S. 96). Wir stimmen dieser Auffassung voll zu.

Eine weitere Frage ist, ob der hohe Aggregationsgrad — untersucht wird die Substitutionselastizität der Gesamteinfuhren an Sachgütern aus je zwei Herkunftsländern — infolge unterschiedlicher Zusammensetzung der Warenströme anomale Werte der Elastizitätskoeffizienten bewirken kann. Kunz setzt sich mit diesem Problem auseinander. Er kommt zu dem Ergebnis, daß ihm für die betrachteten Länder nur untergeordnete Bedeutung zukomme.

Neben der Zusammensetzung der Warenströme beeinflussen qualitative Faktoren die Werte der Substitutionselastizitäten. Ihr Einfluß wird nur dann sichtbar, wenn die Substitutionselastizitäten anomale (d. h. positive) Werte annehmen. Nach den Berechnungen von Kunz ergeben sich solche Elastizitätswerte vor allem für die Einfuhren aus der Bundesrepublik Deutschland und aus den Niederlanden. Die Gesamtheit der Substitutionsbeziehungen weist dagegen negative Werte auf, woraus Kunz auf einen eindeutig nachweisbaren Preiseinfluß schließt (Kapitel VII).

Eine abschließende Untersuchung der Auswirkungen der deutschen und der niederländischen Aufwertung vom März 1961 auf den Außenhandel bestätigt im wesentlichen die erzielten Ergebnisse (Kapitel VIII).

Die außerordentlich interessante Untersuchung von Kunz verdient Beachtung. Man wünschte sich eine Fortsetzung dieser sehr sorgfältigen Arbeit für den Zeitraum 1960 bis 1970 und die empirische Überprüfung der zahlreichen von Kunz gesetzten Annahmen. Dies soll nicht als negative Kritik verstanden werden. Kunz hat mit dieser Arbeit zweifellos geleistet, was ein einzelner Forscher an empirischer Arbeit während eines notwendig begrenzten Zeitraumes leisten kann.

Karin Peschel, Karlsruhe

Ulrich Thumm: Die Regionalpolitik als Instrument der französischen Wirtschaftspolitik. Eine Untersuchung des Aménagement du Territoire. Berlin-München 1968. Duncker & Humblot. 208 S.

Von den Arbeiten, die in letzter Zeit über die Regionalpolitik in

Frankreich erschienen sind, gibt die Studie von Ulrich Thumm den besten Einblick in die Ziele, Strategien, Erfolge und Mißerfolge, die unser Nachbarland auf diesem Gebiet aufzuweisen hat. Andere Arbeiten mögen mehr an Detailinformation über Administration, einschlägige Gesetze und dergleichen bieten, der Leser, der sich vor allem für die Übertragbarkeit französischer Erfahrungen für die Regionalpolitik in anderen Gebieten interessiert, wird jedoch gerade in Thumms Studie wertvolle Anregungen finden können.

Im ersten Teil der Arbeit über den Problemhintergrund und die Zielkonzeption der französischen Regionalpolitik zeigt der Verfasser, daß Regionalpolitik in Frankreich als ein Instrument der Wachstums politik verstanden wird, ganz im Gegensatz zu vielen anderen Ländern, in denen man glaubt, Regionalpolitik stehe im Widerspruch zu einem gesamtwirtschaftlich optimalen Wachstum und müsse vor allem aus sozialpolitischen Zielsetzungen heraus betrieben werden.

Im zweiten Teil werden theoretische Ansatzpunkte einer raumbezogenen Wachstumsstrategie aufgezeigt. Der Verfasser stellt klar heraus, daß eine geschlossene Wachstumstheorie noch nicht vorhanden ist und daß es, solange sich das Agglomerationsoptimum nicht fixieren läßt, eine absolut richtige Strategie nicht geben kann. Die meisten Theoretiker stimmen jedoch darin überein, als optimale Strategie die Entwicklung neuer Wachstumspole in unterentwickelten Gebieten zu empfehlen.

Im dritten Abschnitt untersucht der Verfasser die regionalpolitischen Bemühungen in Frankreich und versucht, die festgestellten Abweichungen von der als zieladäquat dargestellten raumbezogenen Wachstumsstrategie zu erklären. Dabei kommt er bei der Durchleuchtung des Verwaltungsrahmens zu einem positiven Ergebnis: Der zentralistische Verwaltungsaufbau Frankreichs ermöglicht eine echte Koordinierung der lange Zeit sektoral und regional getrennten Wirtschaftsplanung. Hier sieht der Verfasser die Bedeutung der Verwaltungsstruktur zu sehr auf den Planungsprozeß beschränkt und unterschätzt die stimulierende Wirkung regionaler Initiativen, die nur bei einem dezentralisierten Verwaltungsaufbau voll zur Geltung kommen können. Die völlige Konzentration aller administrativ und politisch entscheidenden Instanzen nebst dem damit einhergehenden großen Verwaltungsapparat in Paris ist sicher die wichtigste Ursache für das enorme räumliche Ungleichgewicht Frankreichs, im Gegensatz etwa zur Bundesrepublik.

Im Bereich der konkreten regionalpolitischen Maßnahmen fällt das Urteil des Verfassers differenzierter aus. Er zeigt auf, daß die Subventionspolitik zur Standortlenkung privater Investitionen ständig verbessert wurde und seit den Reformen im Jahre 1964 als adäquat bezeichnet werden kann, wenngleich der absolute Umfang sicher viel zu gering ist. Im Bereich der öffentlichen Infrastrukturpolitik herrscht demgegenüber ein mehr oder weniger unsicheres Taktieren zwischen

kurzfristig gebotenen Rentabilitätsdenken und dem raumwirtschaftlich gebotenen langfristigen Wachstumsdenken. Dies wird besonders bei der zur Entlastung von Paris notwendigen Förderung der großen Regionalzentren wie Lyon, Marseille, Bordeaux etc. deutlich, die noch weit hinter den offiziellen Proklamationen zurückbleibt.

Sicher ist der abschließenden Feststellung des Verfassers zuzustimmen, daß sich das althergebrachte „Raumbewußtsein“ der Franzosen, alles außerhalb Paris sei Provinz, nur in einem langwierigen Erziehungsprozeß ändern können, doch wird dieser Prozeß ohne eine grundlegende Reform des Staatsaufbaus und eine starke Umverteilung der Infrastrukturinvestitionen nicht in Gang kommen. Daran wird auch ein bescheidener Erfolg des Industrialisierungsprogramms letztendlich nur wenig ändern.

Peter P. Waller, Berlin

Clemens August Andreae; Rottraud Mauser: Finanztheorie. Stuttgart 1969. W. Kohlhammer. 195 S.

Dieser in der Reihe „Schaeffers Grundriß des Rechts und der Wirtschaft“ herausgekommene Band besitzt alle Merkmale der bekannten Reihe. In einer sehr stark untergliederten Darstellung wird der Stoff in aller Kürze, oft nur stichwortartig, dargeboten. Diese Darstellungsweise zusammen mit dem recht ausführlichen Schlagwortverzeichnis zeigt den speziellen Wert des Buches auf: Es bietet über fast alle wichtigen Tatbestände der Finanzwissenschaft eine kurze Information. Gleichzeitig sind damit aber auch die Grenzen einer solchen Darbietung des Lehrstoffes aufgezeigt: Sie eignet sich mehr zum Auswendiglernen oder „Examensbüffeln“ als daß sie Anregungen für eigene, weiterführende Überlegungen gibt; ein Faktor, der sich gerade heute, wo durch die Ausbildung mehr und mehr versucht wird, Faktenwissen durch die Erziehung zum selbständigen Denken zu ersetzen, nachteilig auswirkt. Diese Bemerkungen sollen den Wert des vorliegenden Buches mit seiner speziellen Ausrichtung und Stoffdarbietung nicht schmälern. Sie stellen lediglich einen Hinweis darauf dar, daß diese komprimierte Darstellung nur eine Ergänzung von Vorlesungen und Lehrbüchern sein kann und soll.

Neben einer kurzen Einleitung, die sich mit Abgrenzungsfragen beschäftigt, besteht das Buch aus zwei Teilen. Der erste behandelt die öffentliche Finanzwirtschaft als Einzelwirtschaft. Wichtigste Einzelgebiete sind hier naturgemäß Staatsausgaben und -einnahmen, Haushaltsplan, Finanzausgleich und dergleichen. Insbesondere in diesem ersten Teil wird das oben Gesagte deutlich: Eine Unzahl von Begriffen wird definiert, mit knappen und knappsten Erläuterungen versehen, und bei der Vielzahl der Einteilungsversuche bedarf es schon einiger Aufmerksamkeit, um nicht die Orientierung zu verlieren. Letzteres entsteht eben aus dem Versuch, wichtige Vertreter des Faches zu Worte kommen zu lassen und einen möglichst vollständigen Überblick über die herrschenden Auffassungen zu geben. Die Geschlossen-

heit, die durch die Konzeption einer eigenen Linie erzielt werden kann, ist in dieser Darstellungsweise nicht zu erreichen. Es wird im übrigen versucht, die gängigen Auffassungen zu verknüpfen; eine wertende Gegenüberstellung findet nicht statt.

Im zweiten Teil wird die öffentliche Finanzwirtschaft als Teil der Volkswirtschaft dargestellt. Das Schwergewicht liegt hier bei den Wirkungen von Ausgaben, Einnahmen und Gesamtbudget auf Konjunktur und Wachstum, kurz, die Multiplikatortheorie steht also im Vordergrund. Daneben werden noch der volkswirtschaftliche Kreislauf dargestellt sowie die Wirkungen der Maßnahmen der öffentlichen Finanzwirtschaft auf strukturelle Entwicklungsvorgänge erläutert. Hier wird besonderer Raum den Überwälzungstheorien gewidmet. Dieser zweite Teil macht einen wesentlich geschlosseneren Eindruck als der erste und ist auch das eigentlich theoretische Kapitel, das dem Buch seinen Namen verleiht.

Um es nochmals zusammenzufassen: Der Wert der vorliegenden Finanztheorie liegt nicht in der Vermittlung neuer Erkenntnisse, sondern in der kurzen Information und Übersicht, die es über ein Wissensgebiet gibt.

Dieter Stilz, Kabul

Horst Claus Recktenwald: Steuerüberwälzungslehre. Theoretische und empirische Verteilung von Abgaben und Kosten. 2. überarb. u. erg. Auflage. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 219 S.

Der zweiten Auflage seiner 1958 erstmals erschienenen „Steuerinzidenzlehre“ hat Recktenwald den neuen Titel „Steuerüberwälzungslehre“ gegeben und als Untertitel hinzugesetzt „Theoretische und empirische Verteilung von Abgaben und Kosten“, um zum Ausdruck zu bringen, daß neben einigen Ergänzungen im theoretischen Bereich vor allem jetzt empirisch-statistische Aspekte mit einbezogen worden sind.

Die theoretischen Teile wurden weitgehend unverändert aus der ersten Auflage übernommen. Wer allerdings mit sehr hohen und speziellen Erwartungen an die Lektüre des Buches herangeht, nachdem er im Vorwort gelesen hat, „Sinn und Zweck der vorliegenden Monographie ist es, die Abgabeinzidenz theoretisch allseitig zu durchleuchten“ (S. 12), wird gerade in den theoretischen Teilen auf manche Fragen keine Antwort finden können. Die Diskrepanz zwischen diesem Ziel und den Antwortmöglichkeiten wird besonders an dem neu aufgenommenen Abschnitt über die regionale und internationale Steuerüberwälzung deutlich, der ganze anderthalb Seiten umfaßt (S. 111 f.). Die Ausführungen über die geographische Inzidenz fallen aber wohl vor allem auch deshalb so kurz aus, weil es sich hier um ein noch wenig erforschtes Feld handelt. Erstaunlich findet es der Rezensent, daß bei der mikroökonomischen Betrachtung der Steuerüberwälzung vom Autor nach wie vor fast ganz auf eine algebraische Behandlung der Probleme verzichtet wird.

Was die empirischen Untersuchungen über die Steuerüberwälzung anlangt, so hat Recktenwald zunächst einen Abschnitt über die Messung der Steuerinzidenz eingefügt (S. 51 ff.). Besonderes Gewicht wird hier auf die Messung der personalen Inzidenz gelegt und als Maßstab dafür die Lorenzkurve eingehend erläutert. Bei den empirischen Analysen der makroökonomischen Inzidenz beschreibt und würdigt Recktenwald vor allem die Untersuchungen von *Zeitell*, *Roskamp*, *Musgrave* und *Adler*. Nach den theoretischen Überlegungen zur Steuerinzidenz in mikroökonomischer Sicht werden ebenfalls die Ergebnisse einiger empirischer Untersuchungen in einem Abschnitt zusammengestellt, wobei die Frage nach der Überwälzbarkeit der Körperschaftssteuer im Vordergrund steht. Man muß Recktenwald sicherlich zustimmen, wenn er meint, daß man die empirischen Bemühungen vorerst nur als Versuche bezeichnen kann. Ein umfangreiches, ergänztes Literaturverzeichnis beschließt das Buch; ein Namen- und Sachregister verbessert die Zugriffsmöglichkeit für Leser, die sich nur für spezielle Probleme interessieren.

Insgesamt gesehen gilt auch weiterhin, was der Autor seinem Buch aus dem Vorwort zur ersten Auflage vorangestellt hat, nämlich daß „unsere Erkenntnisse und Einsichten in die komplizierten Wirkungszusammenhänge vor allem der Inzidenz ... teilweise ungesichert und in mancher Beziehung noch unbefriedigend“ sind. Deshalb ist es verdienstvoll, daß Recktenwald eine Neuauflage seines Buches mit den Ergebnissen aus eigenen und fremden Arbeiten vorlegt und damit auch zugleich zeigt, wo weitere Forschungen ansetzen müßten.

Christian Milow, Bad Homburg v. d. H.

Gerhard Kleinhenz: Probleme wissenschaftlicher Beschäftigung mit der Sozialpolitik. Dogmengeschichtlicher Überblick und Entwurf eines Wissenschaftsprogramms für die Theorie der Sozialpolitik. Berlin 1970. Duncker & Humblot. 142 S.

Die als Dissertation entstandene Schrift kreist um die Frage, wie weit Sozialpolitik als wertfreie und dann deskriptive Wissenschaft zu verstehen ist und welche Wertimplikationen zu beachten sind. Der Verfasser bejaht die Möglichkeit, eine wertfreie Wissenschaft von der Sozialpolitik zu begründen, muß dabei aber zwangsläufig wesentliche Merkmale sozialpolitischen Denkens ausklammern, nämlich die Diskussion von gesellschaftspolitischen Zielen vor dem Hintergrund bestimmter, historisch bedingter Werturteile. Der Autor gibt die verschiedenen Definitionen und Forschungsansätze einer „Wissenschaft von der Sozialpolitik“ wieder, wie sie sich in der deutschsprachigen Literatur finden. Diese Einengung bei einer Arbeit, die letztlich der Abklärung eines einzigen Begriffes gewidmet ist, erscheint als wenig plausibel, zumal der Verfasser nirgends kundtut, daß sein Thema etwa „national“ zu verstehen ist.

Die spezielle Problematik „wertfreier“ Wissenschaft von der Sozialpolitik wird bei den vom Verfasser implizierten Werturteilen deutlich. Beispielsweise wird, wie von vielen anderen Autoren, unterstellt,

daß die Politiker bzw. die „legitimen Entscheider“ (S. 106) sozialpolitischer Maßnahmen grundsätzlich bereit sind, „eine rationale Wahl der ihren Zielsetzungen entsprechenden Handlungsalternativen zu treffen“, und sich von solcher Rationalität nicht durch Interessengruppen abbringen lassen, sofern nur Wissenschaft deutlich macht, was im Hinblick auf bestimmte Ziele als rational zu gelten hat. Diese Sichtweise, die bei der zur Zeit noch vorherrschenden Auffassung des Verhältnisses von Demokratie und Wirtschaftspolitik dem Verfasser nicht angelastet werden soll, erweist sich jedoch als unzureichend, wenn beachtet wird, daß „Rationalität“ des Handelns nur aus einem Systemzusammenhang verstanden werden kann, der einen spezifischen Begriff der Rationalität bereits enthält. Die auf *Schumpeter* zurückgehende, von *Downs*, *Herder-Dorneich* u. a. aufgegriffene Stimmenmaximierungshypothese zur Erklärung wirtschafts- und damit auch sozialpolitischen Handelns von Parteien und Regierungen schließt die vom Verfasser noch stillschweigend unterstellte Prämisse, das Gemeinwohl gelte als Richtschnur demokratisch legitimierter Handlungen, aus und erhebt Gruppeneinflüsse zu systemimmanenten Entscheidungsfaktoren. Als empirische Tatsache wird dies vom Verfasser auch registriert (S. 105 f.), jedoch versteht er Sozialpolitik als eine Art Korrektiv anstatt sozialpolitische Konzeptionen, d. h. Ziele, die der Verfasser von der wissenschaftlichen Diskussion ausgenommen sehen will (Wertfreiheit der Wissenschaft), als Konsequenz bestimmter Systemstrukturen zu begreifen. Erst dieser Aspekt würde eine Wissenschaft von der Sozialpolitik aus der Systembefangenheit lösen und im Sinne einer aufklärenden Wissenschaftskonzeption die Frage aufwerfen, ob eine bestimmte Sozialpolitik systemstabilisierend, emanzipatorisch oder als kompromißlerisches Konglomerat von einzelnen Gruppeninteressen zu verstehen ist.

Karl Georg Zinn, Aachen

Rainer Skiba: Die gewerkschaftliche Lohnpolitik und die Entwicklung der Reallöhne. Köln 1968. Bund-Verlag. 156 S.

Können die Gewerkschaften durch ihre lohnpolitische Aktivität nicht nur Einfluß nehmen auf die Entwicklung der Nominallohne, sondern auch eine Erhöhung der Reallöhne durchsetzen? Diese Fragestellung behandelt der Autor in seiner (1965 an der Universität Köln angenommenen) Dissertation, und zwar vornehmlich theoretisch, jedoch ohne Verwendung mathematischer Hilfsmittel und — bis auf eine Ausnahme (Aussagefähigkeit der Lohnquote) — auch unter Verzicht auf eine formalisierte Darstellung (z. B. in Gleichungsform). Diese „Enthaltsamkeit“ ist manchmal zu bedauern, da sicherlich viele Zusammenhänge leichter und anschaulicher zu verdeutlichen gewesen wären.

Die Arbeit ist zweigeteilt: Zunächst werden der „Reallohnbegriff und die Determinanten der Kaufkraft des Lohnes“, im zweiten Teil die „wesentlichen lohnpolitischen Argumente der Gewerkschaften“ behandelt. — Als Kaufkraftdeterminanten des Lohnes werden von Skiba

unterschieden: Güterangebot, Verbrauchsausgaben und Sparen der Haushalte, private Investitionsausgaben, Einflüsse des Außenhandels, der Einnahmen und Ausgaben des Staates und der Geld- und Kreditpolitik der Zentralbank. Es ließen sich zu diesen weithin bekannten Problemen viele Anmerkungen zu Inhalt und Darstellung machen, jedoch seien nur wenige Randbemerkungen gestattet. Wenn Skiba ausführt: „Für eine Steigerung der Reallöhne steht nicht der gesamte Zuwachs des Sozialprodukts zur Verfügung, sondern nur die gesamtwirtschaftliche Zunahme der konsumierbaren Güter und Dienstleistungen“ (S. 25), so ist das u. a. nur richtig, wenn die Lohneinkommen in voller Höhe zur Nachfrage nach Konsumgütern verwendet werden. An vielen anderen Stellen wird jedoch vom Autor zutreffend die Rolle der Arbeitnehmerersparnis für die Reallohnentwicklung hervorgehoben. Der Stil und die Präzision der Formulierungen lassen häufig zu wünschen übrig. So wird oftmals von „inflationären Nominallohnsteigerungen“ gesprochen, was nur bei genauer Kenntnis der Inflationsherde mit Berechtigung möglich wäre. Eine Unterscheidung von antiinflationären und deflationären Maßnahmen, die qualitativ durchaus nicht übereinzustimmen brauchen, wäre meines Erachtens sinnvoll. Die Literaturauswahl war für den Rezensenten häufig recht erstaunlich. Abgesehen davon, daß man wichtige Spezialuntersuchungen nicht angemerkt findet, wird im Teil über die Bedeutung der Einkommensverwendung von Haushalten für die Kaufkraftentwicklung des Lohnes z. B. nicht einmal *Kaldor* erwähnt, dagegen werden zur makroökonomischen Konsumfunktion *Schmölders'* „Allgemeine Steuerlehre“ und *Achim von Loesch* genannt. Skiba zieht sehr stark *Erich Arndts* „Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik“ (1957) heran, dagegen wird relativ selten auf ausländische Beiträge verwiesen. Daß auf S. 52 vorbehaltlos als antiinflationäre Maßnahme eine Einschränkung der staatlichen Investitionsausgaben empfohlen wird, ist für den Rezensenten nur daraus erklärbar, daß Skibas Arbeit 1965 (!) abgeschlossen wurde. Wird eine derartige Untersuchung aber drei Jahre später publiziert, so kann man wohl mit einigem Recht erwarten, daß solche Urteile revidiert oder zumindest relativiert werden.

Ebenfalls im ersten Hauptteil werden „Möglichkeiten und Grenzen der Nominallohnpolitik im Dienst der Steigerung der Reallöhne“ analysiert, wobei der Verfasser die Verbindung von Nominallohnpolitik und Wirtschaftswachstum, Beschäftigung (mikro- und makroökonomisch betrachtet), Preisniveaustabilität — von Preisstabilität zu sprechen, erscheint mir unzweckmäßig — aufzudecken sucht. Auch hier wäre von Bekanntem zu berichten, insbesondere auch von den Lücken in unserem Wissen gerade über die Parameter von Verhaltensgleichungen. So wird z. B. auf S. 60 von „jenen“ konjunkturell unterschiedlichen Grenzen für die Selbstfinanzierung gesprochen. Wo aber liegen sie? Das ist die entscheidende und noch unbeantwortete Frage. Vermißt habe ich bei der mikroökonomischen Behandlung der Beziehungen von Lohnpolitik und Beschäftigung die Berücksichtigung von Auswirkungen auf das Arbeitsangebot. — Abgeschlossen wird der

erste Hauptteil durch einen kurzen — mit empirischen Daten bereicherten — Blick auf den Zusammenhang von Nominal- und Reallohnentwicklung im Konjunkturzyklus, wobei keine eindeutigen Anhaltspunkte dafür gefunden werden können, „daß sich in industrialisierten Volkswirtschaften im Konjunkturverlauf die Reallöhne invers zu Veränderungen der Nachfrage nach Arbeit und zu Variationen der Geldlöhne bewegen“ (S. 90).

Der zweite Teil — einigen wichtigen lohnpolitischen Argumenten bzw. Vorstellungen der Gewerkschaften gewidmet — bringt zunächst einen recht guten Überblick über die statistischen und theoretischen Unzulänglichkeiten einer verteilungspolitischen Zielorientierung an der Entwicklung der „Lohnquote“. Auch mit weiteren möglichen Modifikationen der Lohnquotenberechnung können verteilungspolitische (einer wertenden Entscheidung bedürftige) Probleme nicht gelöst werden. Außerdem ist zu beachten, daß hier nur auf die funktionelle Einkommensverteilung abgestellt wird.

Die Theorie der „expansiven Lohnpolitik“ (schon in den zwanziger Jahren intensiv diskutiert und z. B. von *Schumpeter* entschieden abgelehnt), die auf recht problematischen Annahmen beruht, wird von Skiba weitgehend negativ beurteilt, denn: „Schlüssige empirische Anhaltspunkte, die die Annahmen der expansiven Lohntheorie bestätigen, sind . . . nicht zu finden“ (S. 127). Abschließend wird die gerade in den letzten Jahren viel diskutierte „Problematik der produktivitätsorientierten Lohnpolitik“ aufgerollt. Skiba betont die Bedeutung der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung (im Gegensatz zur branchenspezifischen) als „lohnpolitische Orientierungshilfe“ und fordert Verbesserungen des Aussagewertes der Produktivitätsangaben durch verschiedene „Modifikationen“. Einzelheiten kann sich der Rezensent in Anbetracht der inzwischen recht bekannten Zusammenhänge ersparen.

Zusammenfassend sei bemerkt, daß insbesondere der erste, umfangreichere Teil der Arbeit an Schärfe der Problembehandlung zu wünschen übrig läßt. Dennoch wird deutlich, welche Vielfalt an Zusammenhängen und Einflüssen wirksam und zu berücksichtigenden ist, will man dem Verhältnis von Real- zu Nominallohnsteigerungen nachspüren. Eine kurze Zusammenfassung der Ergebnisse wäre zu begrüßen gewesen. Im zweiten Hauptteil wird gerade bei der Behandlung der heute mit all ihren Varianten im Zentrum lohnpolitischer Diskussionen stehenden produktivitätsorientierten Lohnpolitik eine Berücksichtigung der neuesten Literatur und Konzepte (z. B. der kostenniveauneutralen Lohnpolitik des Sachverständigenrates) vermißt, so daß der Wert von Skibas Dissertation erheblich gemindert wird. Der Verfasser wäre gut beraten gewesen, hätte er seine Untersuchung vor der Drucklegung überarbeitet und „modernisiert“, was in Anbetracht der doch recht umfangreichen neueren Literatur wohl mit einiger Mühe verbunden, jedoch sinnvoll gewesen wäre.

Winfried Schmähl, Frankfurt a. M.

Alfred Wilhelm Michl: Entlohnungssysteme und sozialer Konflikt. Eine empirisch-soziologische Untersuchung in einem chemischen Großbetrieb Südwestdeutschlands. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 150 S.

Vorliegende Broschüre berichtet über eine empirisch-soziologische Untersuchung über die Einstellung der Geschäftsleitung sowie der Arbeitnehmer zu verschiedenen Entlohnungssystemen. Diese Untersuchung wurde Anfang 1962 in einem chemischen Großbetrieb Südwestdeutschlands durchgeführt. Der Betrieb hatte während der Befragungszeit eine Gesamtbelegschaft von 1 600 Personen. Befragt wurden 168 Arbeitnehmer einschließlich aller Betriebsratsmitglieder und 26 Arbeitgebervertreter. In diesem Betrieb wurden folgende fünf Prämien-systeme angewendet, die administrativ einheitlich abgerechnet werden und teilweise ineinander übergehen: REFA-System, Prämiiierung nach Kapazitätsausnutzung, Prämientabelle, Bedaux-System, Beteiligung am Prämienlohn der „Direkten“.

Der Titel dieser Arbeit: „Entlohnungssysteme und sozialer Konflikt“ weist auf eine Problematik hin, die seit den amerikanischen Untersuchungen von Elton Mayo wiederholt im Rahmen der empirisch orientierten Betriebssoziologie gestellt und untersucht wurde. Während vor diesen Untersuchungen von Elton Mayo die verschiedenen Entlohnungssysteme in erster Linie darauf hin analysiert wurden, inwieweit sie eine möglichst rationelle Arbeitsweise im Betrieb anregen und ermöglichen, hat Elton Mayo die wissenschaftliche Analyse der Entlohnungssysteme auf eine ganz andere Problemstellung hingelenkt. Elton Mayo hat mit seinen Untersuchungen gezeigt, daß das Funktionieren der einzelnen Entlohnungssysteme nicht nur davon abhängt, inwieweit im Rahmen der formellen Betriebsorganisation eine rationelle Arbeitsweise im Betrieb ermöglicht wird, sondern vor allem auch davon, welche Haltung die Arbeitnehmer zu diesen Entlohnungssystemen einnehmen und inwieweit diese Entlohnungssysteme mit den Normen der informellen Betriebsgruppen nicht in Widerspruch geraten. Damit hat Mayo die Betriebssoziologie auf ein Zentralproblem der empirischen Forschung hingewiesen, auf die Frage nämlich, inwieweit die Entlohnungssysteme dazu beitragen, innerbetriebliche Konflikte zu verringern oder aber zu vergrößern.

Vorliegende Arbeit befaßt sich allerdings nur sehr bedingt mit diesem im Titel angekündigten Thema. Der Verfasser beschränkt sich auf eine reine Darstellung der von ihm durchgeführten Meinungsbefragung, es wird weder auf die in der Literatur vertretenen Hypothesen über den möglichen Zusammenhang zwischen Entlohnungssystemen und den innerbetrieblichen Konflikten näher eingegangen, noch bemüht sich der Verfasser, die Ergebnisse seiner Meinungsbefragung mit den übrigen Meinungsbefragungen über diesen Themenbereich und den (teilweise spekulativen) Hypothesen systematisch zu vergleichen.

Den Zusammenhang zwischen dem im Titel angekündigten Thema sieht der Verfasser darin, daß mit dieser Untersuchung ein Modell auf-

gezeigt wurde, mit dessen Hilfe soziale Konflikte frühzeitig, sozusagen in statu nascendi, diagnostiziert werden könnten und aufgrund dessen rechtzeitig Abhilfe geschaffen werden könne. Voraussetzung hierfür sei allerdings, daß die Ergebnisse etwa drei Monate nach Abschluß der Meinungsbefragung vorliegen.

Nur wenn man dieses Ziel des Verfassers vor Augen hat, läßt sich der Aufbau dieser Arbeit und die Vorgehensweise des Verfassers verstehen. Geradezu minuziös werden die einzelnen Schritte der Meinungsbefragung dargestellt und ausführlich besprochen. Derjenige, der in erster Linie Aufschluß über die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Entlohnungssystemen und den sozialen Konflikten sucht, wird sich allein für die relativ kurz geratenen Ergebnisse und Schlußfolgerungen interessieren. Nur derjenige, der in erster Linie einen Leitfaden für die Technik der Meinungsbefragung erwartet, wird auch mit Interesse und Nutzen die in dieser Arbeit breit angelegten Detailfragen z. B. über die — in Bruchteilen von Minuten ausgerechnete — Befragungsdauer, über die Tonqualität der Bandaufnahmen und über die Nützlichkeit des Rauchens während des Interviews — um nur einige dieser Fragen anzusprechen — studieren.

Die Ergebnisse dieser Arbeit stimmen weitgehend mit den Ergebnissen anderer Meinungsbefragungen auf diesem Gebiet überein. Das gilt vor allem für die Feststellung, daß die einzelnen Arbeitnehmer nur sehr verschwommene Kenntnisse über die einzelnen im Betrieb durchgeführten Entlohnungssysteme besitzen. Erstaunlicher ist, daß auch die Arbeitgebervertreter äußerst schlecht informiert sind.

Die Arbeit zeigt weiterhin, daß die Arbeitnehmer mit den durchgeführten Entlohnungssystemen in hohem Maße zufrieden sind. Über 80 % der Befragten arbeiteten gerne im Akkord oder im Leistungslohn. Die direkt im Leistungslohn Arbeitenden erklären überwiegend (80-95 %), daß sie ihre Bezahlung als gerecht evtl. mit gewissen Einschränkungen ansehen. Etwa gleichgroß ist der Prozentsatz der Arbeitnehmer, die der Meinung sind, bei Unzufriedenheit mit ihrem Akkord könnten sie sich mit Aussicht auf Erfolg an ihre Vorgesetzten bzw. an den Betriebsrat wenden. Schließlich fällt auf, daß sich 75 bis 95 % der Befragten über den Leistungslohn unterhalten. Der Verfasser schließt aus dieser Tatsache, daß dieses Thema sehr leicht Konflikte auslösen könne.

Bernhard Külp, Bochum

Berthold Gellner: Wird die kleine und mittlere industrielle Unternehmung diskriminiert? — Eine Untersuchung über die wirtschaftspolitische Behandlung der Klein- und Mittelindustrie in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 189 S.

Der Verfasser fragt in seiner hier vorliegenden Dissertation nach der wettbewerbspolitischen Relevanz staatlicher Wirtschaftspolitik gegenüber kleinen und mittleren Unternehmen. Mit dieser Umschreibung vermeidet er zunächst einmal den fragwürdigen Begriff „Mittelstand“ (vgl. S. 37 ff.) und stellt heraus, daß es hier allein auf solche

kleineren und mittleren Unternehmen ankommt, die im Gegensatz zur großen, anonymen Publikumsgesellschaft (AG) stehen. Die Untersuchung geht davon aus, daß die Anwendung formal gleicher Rechtsmaterialien in der Wirtschaftspolitik zu Diskriminierungen von Klein- und Mittelbetrieben gegenüber den Großbetrieben führt (vgl. S. 33). Das Gleichgewichtspostulat, das die Wettbewerbsordnung der sozialen Marktwirtschaft und der Rechtsstaat setzen, kann nur gesichert werden, wenn die staatliche Wirtschaftspolitik auf den wirtschaftlichen Kern eines Sachverhalts, nicht auf die äußere Form abstellt.

Der Verfasser bemüht sich sorgfältig, nun jene Fälle zu analysieren, in denen der Gesetzgeber von einer formalen Gleichbehandlung aller Unternehmen abgehen und seine Maßnahmen nach Unternehmensgröße und Rechtsform differenzieren muß, d. h. er nennt jene Bereiche, in denen für Klein- und Mittelbetriebe zusätzliche Schwierigkeiten und andere Starbedingungen bestehen, die eben nur durch die Zubilligung einer Sonderstellung für diese im übrigen voll leistungsfähigen Betriebe ausgeglichen werden können. Bei Finanzierung, Absatz, Fertigung und Beschaffung ergeben sich für Klein- und Mittelbetriebe eine ganze Reihe solcher Besonderheiten, wie z. B. der verschlossene Kapitalmarkt, die Abhängigkeitsposition der Zulieferer, der Verzicht auf Mengenrabatte usw. Auch die Anhäufung von Patenten und Lizenzen bei Großunternehmungen, die dort besseren Automatisierungschancen werden erwähnt. Durch diese „Lageanalyse“ werden bereits zahlreiche Ungleichheiten festgestellt. Der folgende Abschnitt erweitert diesen Katalog dadurch, daß die unterschiedlichen Auswirkungen staatlicher Wirtschaftspolitik, Sozial- und Steuerpolitik auf Klein- und Mittel- sowie Großbetriebe nachgewiesen werden. Die Maßnahmen der Steuerpolitik nehmen dabei den größten Raum ein. Der Verfasser bemüht sich, gerade weil er Material der Interessentenverbände auswertet, um größte Objektivität, wodurch die Aussagekraft der Arbeit gewinnt. Nicht wenige der geschilderten Beispiele geben zu denken und zeigen die Notwendigkeit, bei wirtschafts- und steuerpolitischen Maßnahmen gleich welcher Art den unterschiedlichen Betriebsgrößen und Rechtsformen stärkere Beachtung zu schenken. Teilweise hat dies der Gesetzgeber auch getan, wenngleich nicht immer mit glücklicher Hand, wie die Auswirkungen der Berlin-Präferenzen auf die deutsche Spirituosenindustrie zeigen (S. 104 ff.).

Die von Gellner gesammelten Tatbestände und Vergleiche sowie die daraus abgeleiteten Erkenntnisse sollten zum Überdenken der aufgeworfenen Fragen führen, um so mehr, als der Verfasser keine allgemeine Mittelstandspolitik oder -unterstützung fordert, sondern eben nur verlangt, gleiche wirtschaftliche Tatbestände gleich, ungleiche dagegen ungleich zu behandeln, und ausdrücklich jedem „Gießkannenprinzip“ einer Mittelstandsförderung eine Absage erteilt. Man darf nur hoffen, daß die übersichtliche und gut fundierte Arbeit auch dort aufmerksame Leser findet, wo es darauf ankommt, unsere Wirtschaftsordnung weiter auszugestalten und Unzuträglichkeiten zu begegnen.

Harald Winkel, Aachen

Hans Meinke: Tourismus und wirtschaftliche Entwicklung. Göttingen 1968. Vandenhoeck & Ruprecht. 104 S.

Der Autor versucht, die Zusammenhänge zwischen Tourismus und wirtschaftlicher Entwicklung systematisch darzustellen. Die Problemformulierung verdient Aufmerksamkeit, stößt sie doch mitten in regionalpolitische Fragestellungen hinein.

Entwicklungstheoretische Erklärungsansätze finden sich im ersten Teil der Abhandlung, in dem der Verfasser die „sozialen und ökonomischen Hauptdeterminanten der Fremdenverkehrsnachfrage“ aufzudecken sich bemüht. Sicherlich sind die Bezugsgrößen, die zur quantifizierenden Erfassung des Zusammenhangs bis jetzt verwendet werden, noch unzureichend (Ortsgrößenklassen, Berufs-, Bildungs- und Altersklassen, Volkseinkommen), zumal sie beziehungslos nebeneinander gestellt werden. Immerhin gibt dieser Abschnitt wichtige Hinweise und darüber hinaus Anregungen für weitere Untersuchungen.

Im zweiten Abschnitt wendet sich der Verfasser einer Untersuchung der räumlichen Ordnung des Tourismus zu, um schließlich die ökonomischen Wirkungen des Fremdenverkehrs darzustellen. Dabei wird deutlich, daß die Ausbreitung des Massentourismus ein regionalpolitisch interessantes Instrument der Förderung von ökonomisch zurückgebliebenen Regionen darstellt, dessen Einsatz Sekundärprozesse für die Entwicklung des tertiären Sektors und bestimmter Gewerbebezweige auslöst. Unter internationalem Aspekt läßt sich zeigen, daß der Tourismus als Mittel der Übertragung von Wachstumseffekten aus den Industrienationen in die Entwicklungsländer dienen kann.

Die Untersuchung stützt sich auf umfangreiches Quellenmaterial. Gleichwohl entsteht der Eindruck, daß die systematische und theoretisch fundierte Forschung auf dem Gebiet des Tourismus noch große Aufgaben zu bewältigen hat.

Hellmuth St. Seidenfus, Münster

Reinhard Thül: Ein interregionales Programmierungsmodell für die Westfälische Zementindustrie. Tübingen 1968. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). VI, 186 S.

Diese Arbeit ist ein Beitrag zu dem Versuch, die Raum- und Standortproblematik in die allgemeine Wirtschaftstheorie einzubeziehen. Allerdings ist die anvisierte Aufgabenstellung eng definiert: „Gegenstand dieser Arbeit ist die kurzfristige Analyse des Güterversandes eines einzelnen Industriezweiges. Im Gegensatz zu den meisten anderen Modellen, insbesondere den rein theoretischen interregionalen Modellen mit gesamtwirtschaftlicher Fragestellung, hat dieser Ansatz mehr einzelwirtschaftliche Perspektiven. Der wesentliche Unterschied zu gesamtwirtschaftlichen Modellen besteht darin, daß die Hypothesen über die Orientierungskriterien optimaler Güterströme weniger komplexer Natur sind und damit einen geringeren Abstraktionsgrad besitzen als gesamtwirtschaftliche Modelle“ (S. 2/3). Die Weiterentwicklungen der Standorttheorie stützen sich entweder auf das allgemeine Marginal-

prinzip (etwa *v. Böventer*) oder auf die Methoden der Input-Output-Analyse, des Linearen sowie des Nichtlinearen Programmierens, je nachdem, ob man die Standorte in einem Raum als kontinuierlich verschiebbar ansah oder ob man ihn in eine diskrete Anzahl von Flächen und Punkten unterteilte.

Die vorliegende Studie folgt dem zweiten Ansatz. Es handelt sich um die Erstellung eines Linearen Programmierungsmodells in seiner „Transportproblem-Variante“, mit Hilfe dessen die transportkostenoptimale Versandstruktur für den Zementversand der westfälischen Zementindustrie bestimmt werden soll. Überdies wird aus diesen Berechnungen heraus die künftige Transportstruktur trendmäßig prognostiziert.

Soweit die Aufgabe, die theoretisch relativ einfach lösbar ist, wenn die empirischen Grundlagen der Problemstellung maßgerecht vorliegen: Liefer- und Bezugspunkte, Liefermengen, Transportarten und -kosten. Was an der Arbeit gefällt, ist die schöne Darstellung der Maßnahmen, welche eine möglichst genaue Anpassung der empirischen Daten an die Modellstruktur bewirken. Genau heißt: ohne allzu großen Informationsverlust bei der Aggregation der Daten oder bei der Approximation an Durchschnittsgrößen.

Das Buch bietet eine gelungene Illustration des Gegensatzes zwischen der vergleichsweise einfachen Struktur von OR-Problemen und der verwirrenden Datenvielfalt, die sich in den umfangreichen Tabellen findet. Das Programmierungsergebnis selbst ist nicht besonders aufregend. Das Verdienst des Autors liegt aber bei der feinen Illustration des Untersuchungsganges und bei der Einordnung seines Problems in die allgemeine Standortproblematik und dessen Behandlung in Programmierungsmodellen.

Werner Meißner, Frankfurt

Peter Spary: Wachstums- und Wohlfahrtseffekte als Entscheidungskriterien bei öffentlichen Straßenbauinvestitionen. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 266 S.

Die Stärke der Arbeit besteht in der außerordentlich umfassenden und detaillierten Verarbeitung der technisch-wirtschaftlichen Literatur. Teil A behandelt Strukturwandel und Strukturprobleme des Straßenverkehrs und die Gegenüberstellung verschiedener Verkehrsprognosen. Teil B skizziert einige Probleme der Anwendung von Effizienzkriterien auf Kollektivgüter. Teil C, der Hauptteil der Arbeit, geht detailliert auf die einzelnen Kosten- und Ertragskategorien des Straßenverkehrs ein. In übersichtlicher Form werden Meßergebnisse und Schätzungen zu Fahrzeugbetriebskosten (Einfluß von Trassenführung, Fahrbahnoberfläche und -breite, Verkehrsdichte) verglichen und interpretiert. An die Berechnung der Treibstoff-, Reifen-, Unterhaltungs- und Amortisationskosten in der BRD für das Jahr 1964 schließt sich eine Prognose der möglichen Betriebskostensenkung bis 1975 bei einem „verkehrsgerechten Ausbau des Straßennetzes“ an, wobei offenbleibt, wie dieser definiert ist und wie seine Wünschbarkeit gegenüber alterna-

tiven Mittelverwendungen operationalisiert werden soll. Der Verfasser kommt für den Zeitraum 1966-1975 auf einen Betrag möglicher Einsparungen von 47 Mrd. DM (S. 139).

Die Zeitersparnisse werden als Funktion von Trassenführung und Verkehrsdichte abzuschätzen versucht, auch hier wird eine Fülle von Versuchsergebnissen referiert. Auf den Effekt der Fahrzeitverkürzungen auf Produktion und Freizeitkonsum wird hingewiesen; aus unterschiedlichen Schätzungen anderer Autoren wird eine Einsparungsmöglichkeit von 112 Mrd. DM für den Zeitraum 1966-1975 abgeleitet. Der entsprechende Betrag für die Unfallfolgekosten wird auf 26 Mrd. DM geschätzt, hier werden wiederum detailliert die Einflüsse von Straßenart, Trassenführung, Fahrbahnbeschaffenheit, Fahrgeschwindigkeit, Verkehrsdichte und Straßenbeleuchtung zusammengestellt und die Bewertungsprobleme bei Sachschäden und Menschenverlusten erörtert. Die Arbeit streift abschließend einige Fragen der konjunktur- und regionalpolitischen Auswirkungen des Straßenbaus und verweist auf vereinzelte empirische Wirtschaftlichkeitsrechnungen in der Literatur.

Dieter Weiss, Berlin

Edgar Tümmler, Konrad Merkel, Georg Blohm: Agrarpolitik in Mitteleuropa und ihre Auswirkungen auf Produktion und Verbrauch landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Berlin 1969. Duncker & Humblot. X, 441 S.

Die Agrarpolitik ist in den Ländern des Westens und Ostens ein Gegenstand ernster Sorge. Man bemüht sich angestrengt, die Landwirtschaft so in die gesamte Entwicklung einzugliedern, daß dadurch die Landwirtschaft selbst und die Volkswirtschaft als Ganzes nachhaltig gefördert werden. Die Ursache für die agrarische Schwierigkeit liegt im Westen in den Auswirkungen des technischen Fortschritts und in den sich wandelnden Gewohnheiten der Konsumenten, im Osten in der Eingliederung der Landwirtschaft in das System der planmäßig organisierten zentralen Verwaltungswirtschaft.

Wie diese Eingliederung vor sich gegangen ist, mit welchen Mitteln sie erfolgt ist, wie man gleichzeitig die Schäden beseitigt hat, die der Krieg der Landwirtschaft zugefügt hat, und welche Wirkungen sich endlich für die Landwirtschaft aus alledem ergeben, schildert der erste Beitrag dieses Buches aus der Feder des leider zu früh im März 1968 verstorbenen Edgar Tümmler. Er hat eine sehr gründliche und eingehende Arbeit hinterlassen. Sie wertet die vorhandenen statistischen Grundlagen kritisch aus und entwickelt die Zielsetzungen der Agrarpolitik in der DDR an den Grundprinzipien des Marxismus-Leninismus. Die kurzfristigen agrarpolitischen Zielsetzungen haben sich im Laufe der Entwicklung geändert. Tümmler ist bemüht, die einzelnen Entwicklungsphasen in einen logischen Zusammenhang zu bringen. Dadurch gelingt es ihm zu zeigen, wie die Agrarpolitik der DDR konsequent auf ein Endziel zusteuert: den planmäßigen Aufbau des Sozia-

lismus auf dem Lande. Aus freiwilligem Entschluß sollen die Bauern landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaften gründen. Das Vorbild ist naturgemäß das sowjetische Beispiel. Dort wie hier macht dann auch die zentralgelenkte Planwirtschaft das Wirtschaften auf agrarischem Gebiet schwerfällig und unelastisch, zumal die Pläne nicht in der erforderlichen Weise Boden- und Klimaverhältnisse berücksichtigen. Beweglichere Planungsmethoden und eine zunehmende Kooperation zwischen den landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften sollen dazu beitragen, die agrarische Produktion zu steigern und zu verbessern. Soweit Tümmeler.

Konrad *Merkel* setzt die Untersuchungen mit einer empirischen Analyse der ökonomischen Vorgänge im Gesamtbereich der Land- und Ernährungswirtschaft fort. Dabei sind Schwierigkeiten in der Ausnutzung und Auswertung der Statistik zu überwinden, wenn die Verhältnisse in der DDR und der BRD verglichen werden sollen. Es sind Unterschiede in den Definitionen und in den Erhebungsmethoden zu beachten. Das Wirtschaftssystem der DDR hat zur Folge, daß die amtlichen Statistiken dort gegenüber denen in der Bundesrepublik auf andersartigen Grundsätzen und Gedankengängen beruhen und daß statistische Ergebnisse oft als Nebenprodukte der Planabrechnung und nicht aus eigens veranlagten Erhebungen abfallen. Für die Bewältigung dieser statistischen Schwierigkeiten ist Merkel die geeignete Persönlichkeit, da er bereits in seinem Buch über die Auswertungsprobleme der Statistik am Beispiel des geteilten Deutschland fruchtbare Vorarbeit geleistet hatte, deren Früchte hier nun geerntet werden. Seine Untersuchung besteht aus drei Abschnitten: die Entwicklung der gesamten Agrarproduktion, die Versorgungskapazität der Agrarproduktion und der Nahrungsmittelverbrauch.

In diesem Rahmen weist Merkel darauf hin, wie man in Mitteldeutschland mit Hilfe der Planwirtschaft im Getreideanbau den Roggen erfolgreich durch Weizen substituiert hat, wobei gleichzeitig der Getreideanbau auf den ertragarmen Böden zu Gunsten der ertragreichen eingeschränkt wurde. Man erfährt weiter, wie die unter dem Einfluß sowjetischer Kreise erfolgte Steigerung des Maisanbaus zu Futterzwecken weitgehend durch den Anbau von Luzerne ersetzt worden ist. Es wird ferner berichtet, daß die Handelsdüngerproduktion planmäßig so gesteigert worden ist, daß die DDR im Düngerniveau an erster Stelle unter den Ländern des Ostblocks steht. Wie man bei Merkel nachlesen kann, haben in den Jahren 1963/66 die Getreideerträge insgesamt in der DDR nur 87 % der in der Bundesrepublik erzielten erreicht, die Milchleistung je Kuh ergab in der DDR 1966 3 090 kg jährlich mit 3,5 % Fett gegen 3 649 kg mit 3,72 % Fett zur gleichen Zeit in der Bundesrepublik.

Der letzte, dritte Teil des Buches bringt von Georg *Blohm* eine kritische Betrachtung über die agrarpolitischen und betriebswirtschaftlichen Maßnahmen in der DDR. In den meisten Sektoren der Agrarwirtschaft in Ost und West glaubt Blohm ähnliche Zielsetzungen fest-

stellen zu können. Die betriebswirtschaftliche Konzeption ist dagegen sehr verschieden. Im Westen beruht sie auf der Privatinitiative des landwirtschaftlichen Unternehmers, dessen Ziel eine angemessene Rentabilität seines Betriebes ist. Dabei ist der Landwirt im Westen ständig den Einflüssen des Marktes und der Preise ausgesetzt und der Konkurrenz unterworfen. Im Wirtschaftsplan der DDR dagegen liegt die Initiative bei den Organen der zentralen Verwaltungswirtschaft. Darauf hinzuweisen wird Blohm mit Recht nicht müde. Verwaltungsorgane bestimmen also, was, wieviel und wo produziert wird. Dadurch werden die Betriebsführer zu ausführenden Organen, die durch materielle Interessiertheit und durch „ökonomische Hebel“ veranlaßt werden sollen, rationell im Rahmen der planmäßigen Gegebenheiten zu wirtschaften. Da die Planung ihrem Wesen nach starr ist, kann sich der wirtschaftliche Fortschritt nur langsam durchsetzen. Der Wandel in den Ansprüchen und den Bedürfnissen der Konsumenten sowie der volkswirtschaftlichen Gegebenheiten veranlaßt die planende Stelle zu dauerndem Experimentieren. Blohm weist darauf hin, wie gerade dadurch die Kontinuität und die Stetigkeit der Entwicklung leiden müssen, zumal es den zentralen planenden Stellen oft an unmittelbarer betriebswirtschaftlicher Erfahrung fehlt.

Zusammenfassend sind alle drei Arbeiten bestrebt, ein objektives Bild der agrarischen Entwicklung in der DDR zu geben. Sie beleuchten Erfolge und Mißerfolge, Vorteile und Nachteile des in der DDR vorhandenen Wirtschaftssystems. Damit wird das Buch als Ganzes zur ausführlichsten und augenblicklich wohl gründlichsten Darstellung der Agrarverhältnisse in der DDR, über die wir heute verfügen.

Wilhelm Moritz Frhr. v. Bissing, Berlin

Hans Süssenguth: Die weltwirtschaftlichen Aspekte des internationalen Luftverkehrs. Kiel 1967. Inst. f. Weltwirtschaft. 21 S.

Der Vortrag enthält die Darbietung einer bunten Palette von Sachverhalten betr. den interkontinentalen Luftverkehr in loser Aneinanderreihung. Es ist da die Rede von einer halben Million Beschäftigter der in der IATA zusammengeschlossenen Luftverkehrsgesellschaften, die 1965 einen Ertrag von 37 Mrd. DM erzielten, wogegen die DB bei etwa gleicher Beschäftigtenzahl nur etwa 10 Mrd. DM erwirtschaftete. Man erfährt, daß das Düsenflugzeug größer und schneller ist als seine Vorgänger und eine beträchtliche Kostensenkung mit sich brachte, die Tarifsenkungen ermöglichte: Frankfurt—New York—Frankfurt 1951 = 3 000,— DM, 1966 = 1 200,— DM. (Der Rezensent bezahlte 1969 für Hin- und Rückflug Köln—New York allerdings 2 196,— DM, wobei der Hinflug außerhalb der Saison verbilligt war.) Für die Benutzung der B-707 wurde eine Tarifsenkung von etwa 20 v.H. angekündigt.

Einige Anmerkungen zur Luftfahrtindustrie, zum Tourismus, zum Konkurrenzkampf mit der Schifffahrt, der Schaffung neuer Warenströme, der Verflechtung peripherer Wirtschaftszentren, der Verdichtung politischer und kultureller Kontakte — wer vieles bringt ... —

und zum Schluß der Appell: „... diese unsere Generation sollte aber auch die Synthese finden zwischen der Technik und dem Menschen, dem sie letzten Endes zu dienen hat“.

Hellmuth St. Seidenfus, Münster

Alfred Jacobs und Margret Jacobs: Die Berechnung der Marktnachfrage (Amtliche Statistik im Dienste der Nachfrageanalyse). Köln und Opladen 1968. Westdeutscher Verlag. 82 S.

Aus dem Haupttitel der vorliegenden Schrift könnte man schließen, daß eine ökonomische Studie über das mengen- und/oder wertmäßige Volumen der Nachfrage vorgelegt werden soll. Das ist aber nicht der Fall. Die beiden Autoren vermitteln vielmehr eine sehr detaillierte Übersicht über das Arbeitsgebiet der amtlichen Statistik der BRD, insbesondere über das der Bundesstatistik. Die Aufzählung erfolgt unter dem Gesichtspunkt: Wo findet man Daten, aus denen Rückschlüsse auf die Nachfrage gezogen werden können?

Nach einleitenden und abgrenzenden Bemerkungen im ersten Kapitel folgen im zweiten Ausführungen über die Träger der Nachfrage (Einzelpersonen, Personengesamtheiten, Unternehmen, staatliche und andere Institutionen) und im dritten über die Finanzierung der Nachfrage (Finanzierung aus Einkommen, aus Vermögen, über Kredite). Diese beiden Kapitel enthalten Hinweise auf solche Quellen, aus denen die potentielle, aber weniger die realisierte Nachfrage geschätzt werden kann. Das vierte und umfangreichste Kapitel nennt die Indikatoren der realisierten Nachfrage. Es wird darin unterschieden zwischen solchen Quellen, die nur originale Wertangaben (Umsätze), nur originale Mengenabgaben, sowohl originale Wert- als auch Mengenabgaben, abgeleitete Wertangaben (Produkt aus Menge und Durchschnittspreis) und abgeleitete Mengen (Mengenindices) enthalten.

An dieser Schrift ist hervorzuheben, daß in ihr nicht nur Quellen aufgezählt werden, sondern daß die Begriffsinhalte jener Konzepte dargelegt werden, mit denen die amtliche Statistik arbeitet. Das ist eine sehr wichtige Aufgabe, wenn man weiß, wie oft statistisches Zahlenmaterial zur Beantwortung von Fragen herangezogen wird, auf die seine Begriffsinhalte überhaupt nicht zugeschnitten sind. Kritische Anmerkungen möchte der Rezensent zu zwei Stellen anbringen: 1. Es fehlt eine Bemerkung über die Arbeiten des Ifo-Instituts (München) zur Statistik des Auftragsingangs. Es handelt sich bei dieser zwar um eine nicht-amtliche Statistik, die eigentlich nicht zum Gegenstand der Schrift gehört; aber ein Hinweis ist angebracht, wenn man — wie die beiden Autoren (S. 39) — die Auffassung vertritt, die amtliche Auftragsstatistik sei nicht erschöpfend. 2. Der bedeutsame Index der industriellen Nettoproduktion hätte ausführlicher behandelt werden können (S. 57), besonders fehlt eine klare Abgrenzung zum Index der industriellen Bruttoproduktion. Auch sind Nettoproduktion und Wertschöpfung nicht identisch, wie man aus einer Bemerkung an dieser Stelle (S. 57) schließen könnte.

Horst Rinne, Wolfsburg

Michael Drude; Siegfried Geisenberger; J. Heinz Müller: Strukturelle Unterschiede zwischen Binnenschifffahrt und Eisenbahn im Hinblick auf den gegenseitigen Wettbewerb. Berlin 1969. Duncker & Humblot. 122 S.

Die Herausgeber (und Verfasser) betonen im Vorwort zu dieser Studie, „daß die überkommene Ordnung des Verkehrswesens in der Bundesrepublik Deutschland zu schwerwiegenden Fehlentwicklungen geführt hat“, und sie meinen, daß nur mit Hilfe einer „modellmäßigen Analyse“ — angesichts des Mangels an für die heutige Situation relevanten Erfahrungen — „einer eventuellen Umgestaltung der Verkehrsordnung im Sinne einer Liberalisierung der Charakter einer Fahrt ins Ungewisse genommen werden“ könne. Hier stutzt der Leser: Modell als Ersatz gesicherter empirischer Aussagen? Also eine „Möglichkeitenanalyse“, wie denn auch im Vorwort der Verfasser betont wird.

Man wird zustimmen, daß die Studie, die letztlich auf preistheoretische Überlegungen hinausläuft, mit einer Darstellung der strukturellen Determinanten des Eisenbahn- und Binnenschifffahrtsverkehrs beginnt. Allein der Wettbewerb um Massengütertransporte zwischen diesen beiden Verkehrsträgern ist Gegenstand der Untersuchung. Schon hier freilich ist Anlaß zur Kritik gegeben: Der Abschnitt über „Vertikale Konzentration in der Binnenschifffahrt“ (S. 42 ff.) kommt insoweit zu unzutreffenden Ergebnissen, als Beschäftigungskontinuität als alleiniges Kriterium gewählt wird. Der finanzielle Rückhalt der Werksreedereien, die keineswegs die Erzeugnisse ihrer Muttergesellschaft zu befördern brauchen, sowie die Bedeutung der langfristigen Beförderungsverträge, die eine Art „unechten“ Werkverkehr entstehen lassen, bleiben unbeachtet. Bedenkt man, daß die letzten ca. 80 % der gesamten Beschäftigung der Binnenschifffahrt ausmachen, so dürfte die Bedeutung dieses Sachverhalts wohl offenkundig sein.

Nehmen wir ein weiteres Ergebnis dieser Strukturanalyse: „Als eine Determinante besonderer Art wurde der Wettbewerbsbereich zwischen Binnenschifffahrt und Eisenbahn abgegrenzt, und zwar auf die Massenguttransporte einerseits wie auf verkehrliche Verflechtungen zwischen nordwestlichen und südwestlichen Verkehrsbezirken andererseits. Ergebnis war, daß in den untersuchten Relationen kein Verkehrsträger allein eine Gütergruppe befördert, aber auch keine Relation nur von einer Marktpartei bedient wird. Allerdings unterliegt die Marktstellung der Verkehrsträger von Gut zu Gut und Relation zu Relation erheblichen Schwankungen“ (S. 107). Nun, dies läßt sich aus der Verkehrsstatistik mit einem Blick herauslesen. Was ist aber damit gesagt? Warum ist diese Verkehrsteilung entstanden? Die Verfasser geben darauf leider keine Antwort.

Sie ziehen es demgegenüber vor, eine Untersuchung des „möglichen Wettbewerbsverlaufes“ aufgrund marktmorphologischer Überlegungen anzustellen, und sie gelangen zu dem „überraschenden“ Ergebnis, „daß sich die Binnenschifffahrt bei Kartellierung wesentlich günstiger stellt,

doch erlauben die erörterten Determinanten auch hier die wahrscheinliche Aussage, daß die Bundesbahn letztlich eine Vergrößerung ihres Transportanteils erreichen könnte“ (S. 108). Daß in diesem Zusammenhang eine Kurzfassung der klassischen Oligopoltheorie geboten wird (S. 87 ff.), dürfte der wirtschaftswissenschaftlich informierte Leser kaum tröstlich finden, und er fragt sich, ob es sich möglicherweise immer noch nicht herumgesprochen haben könnte, daß die Preistheorie, über die wir heute verfügen, nichts für die Erklärung von Wettbewerbsproblemen leistet. Auf letztere stellt die Untersuchung jedoch ab!

So bleibt insgesamt der Eindruck: Je nach der Strategie des Vielproduktunternehmens Eisenbahn und je nach dem Verhalten der Konzerne, die über Binnenschiffahrtsabteilungen verfügen, bzw. dem Kartellierungsgrad der Anbieter von Schiffsfahrtsleistungen, sind „viele“ Ergebnisse eines Marktwettbewerbs denkbar. Verkehrspolitische Schlüsse lassen sich aus diesem Ergebnis nicht ziehen. Die Verfasser verzichten denn auch darauf; allerdings aus einem anderen Grunde, nämlich dem, daß „damit unvermeidlich Wertsetzungen verbunden“ seien (S. 108).

Hellmuth St. Seidenfus, Münster

Rolf Eisel: Die Ordnung des gewerblichen Güternahverkehrs. Göttingen 1968. Vandenhoeck & Ruprecht. 210 S.

Im Gegensatz zum Güterfernverkehr auf der Straße, der sowohl als gewerblicher Verkehr wie auch als Werkverkehr bereits in den dreißiger Jahren und insbesondere seit 1951 einer scharf konzipierten Ordnungsvorstellung unterworfen ist, führt der Straßengüternahverkehr ein vergleichsweise wenig reglementiertes Dasein, obwohl die jährlichen Beförderungsmengen (in t) bei diesem Verkehrszweig das Zwölfwache des Güterfernverkehrs erreichen und teilweise übersteigen. Es zeigt sich in diesem Bereich des Verkehrs graduell ein *laissez-faire*-Verhalten des Staates, das besonders verwundert, berücksichtigt man seine sonst anzutreffende Interventionsfreudigkeit bei den verkehrswirtschaftlichen Leistungsprozessen. Dabei läßt sich ein gewisser *circulus vitiosus* feststellen: Die außerordentlich große Instabilität der Güternahverkehrsmärkte schreckt wegen ihrer vielfältigen Ursachen von ordnungspolitischen Aktivitäten ab; man scheint auf sich selbst erfüllende und stabilisierend wirkende Marktkräfte zu hoffen (dies nun aber schon seit 20 Jahren). Als Folge intensiviert sich der Prozeß der ökonomisch unbefriedigenden Fehlleitung von Produktivfaktoren sowie der Vergrößerung der Friktionsverluste in diesem speziellen Angebotsbereich der Verkehrswirtschaft. Das relativ geringe Interesse von Legislative und Exekutive an den Struktur- und Ordnungsproblemen hat u. a. auch zu einem bedauerlichen Mangel an statistischem Datenmaterial geführt.

Die Untersuchungen von Eisel sind daher grundsätzlich zu begrüßen, da sie die nicht sehr zahlreiche und ergiebige Literatur zu den Struktur- und Ordnungsproblemen des Güternahverkehrs ergänzen und Einblicke in die Struktur und Ordnungsprobleme dieser Verkehrsmärkte ermöglichen, die bislang vorwiegend nur in Zeitschriftenaufsätzen und auch nur unvollständig gegeben wurden. Bei der begrifflichen Präzisierung des Themas der Untersuchung fällt auf, daß der Verfasser als „gewerblichen Güternahverkehr“ den Straßenkraftverkehr in der gesetzlichen Nahverkehrszone meint, nicht jedoch den ebenfalls „gewerblichen“ Güternahverkehr der Schiene. Diese unverständliche Begriffsbildung hat sich leider stark eingepreßt und führt häufig zu Mißverständnissen.

Die Ausführungen gliedern sich in zwei Problemkreise auf. Zunächst wird eine Strukturanalyse des gewerblichen wie auch des Werknahverkehrs gegeben, aus der die zentralen ordnungspolitischen Vakua sichtbar werden. Schlußfolgernd hieraus formuliert der Verfasser Programmpunkte einer Ordnungsreform mit der Zielsetzung einer Marktstabilisierung.

Eisel führt die ungünstige Ertragslage und die sehr hohe Quote der jährlich aus dem Güterkraftverkehrsgewerbe ausscheidenden Unternehmen ausschließlich auf spezielle Strukturprobleme der Angebotsorganisation und des Angebotsverhaltens der Nahverkehrsunternehmer zurück (zu geringe Betriebsgrößen, leichte Markteintrittsmöglichkeiten für unqualifizierte Bewerber bei sehr geringem Kapitaleinsatz), die sich aus dem unzureichenden Ordnungsrahmen heraus entwickeln konnten. Der Substitutionswettbewerb der Schiene und des Werknahverkehrs können nach Eisel nicht als Gründe für die Instabilitäten anerkannt werden. Der Wettbewerb der Güternahverkehrsunternehmer untereinander ist „weitgehend funktionslos“ (S. 111).

Dem mit einer Vielzahl von Einzeltatbeständen geführten Nachweis dieser Aussage schließt sich der Versuch an, einen neuen und diese Schwächen vermindernenden bzw. beseitigenden Ordnungsrahmen zu entwerfen. Es handelt sich hierbei mehr um ein Bündel von nebeneinanderstehenden, teilweise aber kombiniert anzuwendenden Vorschlägen, so daß von einer in sich geschlossenen Ordnungskonzeption nicht gesprochen werden kann. Als Aufhänger für eine wettbewerbsorientierte Marktordnung werden die Thesen von *Kantzenbach* (statische und dynamische Wettbewerbsfunktionen, optimale Wettbewerbsintensität) benutzt; da die kostenoptimalen wie auch die wettbewerbsoptimalen Betriebsgrößen über denen der gegenwärtig im gewerblichen Straßengüternahverkehr anzutreffenden liegen (S. 140), plädiert der Verfasser für eine Verminderung der Anbieterzahl und Erhöhung der Markttransparenz. Der Staat soll nur dort ordnungspolitisch aktiv werden, wo das Gewerbe aus institutionell-rechtlichen Gründen oder internen Widerständen heraus nicht in der Lage ist, die erforderlichen Maßnahmen durchzusetzen. Das gilt insbesondere auch für eine Neuordnung bei der Nahverkehrszone und der Zulässigkeit für Güterfernverkehrs-

unternehmen, in der Nahverkehrszone als Wettbewerber des Güternahverkehrs auftreten zu können. Eisel schlägt hierfür die Umwandlung der im Güterfernverkehr bislang üblichen allgemeinen Fahrzeugkonzession in eine spezielle vor. Dieser Vorschlag steht einmal nicht in Einklang mit den Änderungsabsichten des Gesetzgebers, die eine Tonnagekonzession vorsehen; ferner erscheint diese Einengung des Aktivitätsspielraums des Güterfernverkehrs nicht unproblematisch, vor allem dann, wenn die noch sehr restriktiven und dirigistischen Kontingentierungsbestimmungen aufgelockert werden. Die weiteren Vorschläge Eisels beziehen sich insbesondere auf eine Änderung der subjektiven und objektiven Marktzuwachsbeschränkungen. Als Unbekannte verbleibt das letztlich entscheidende und unternehmerische Verhalten.

Die Überlegungen des Verfassers verdeutlichen die Schwierigkeiten einer Problemlösung und liefern ein Bündel von Vorschlägen. Es fehlt mangels empirischer Tests die Möglichkeit, ihre Wirkungen zu beurteilen.

Gerd Aberle, Köln