

Besprechungen

Gert von Eynern: Grundriß der Politischen Wirtschaftslehre. Köln und Opladen 1968. Westdeutscher Verlag. 307 S.

Gert von Eynern, seit zehn Jahren Ordinarius für Wissenschaft von der Politik unter besonderer Berücksichtigung der Wirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin, hat diesen Grundriß vornehmlich für Studenten der Politologie geschrieben, doch können auch die angehenden Adepten der Volkswirtschaftslehre erheblichen Nutzen daraus ziehen. Dies nicht nur wegen der engen Verwobenheit beider Fächer (wie S. 22 unterstrichen wird), sondern auch dank der Tatsache, daß der Autor über reiche Erfahrungen auf dem Felde der Wirtschaftsforschung und Wirtschaftspolitik verfügt, die sich in manchen Kapiteln dieses Leitfadens deutlich niedergeschlagen haben (z. B. was die real- und ideengeschichtlichen Wechselbeziehungen von Politik und Wirtschaft S. 28 ff., die systematisch-typologischen Kernfragen der Wirtschaftsordnung im Zusammenhang mit dem Machtphänomen S. 59 ff. und die Zentralbankpolitik S. 215 ff. betrifft).

Dem Einführungszweck dieses Studienwerks sind sein Aufbau und das Liniennetz der Problem- und Stoffwahl durchaus angemessen. Nach einer präzisen Umschreibung des Gegenstandes und der Gliederung der Politologie und der Politischen Wirtschaftslehre und einem Rückblick auf die Entwicklungsphasen des Kapitalismus erörtert von Eynern im ersten Hauptteil des Buches die Grundformen und Interdependenzen wirtschaftlicher und politischer Systeme, wobei nicht nur das Spannungsverhältnis zwischen ökonomischem Sachzwang und normativem Gehalt auf die Modellfälle „reiner“ Ordnungssysteme projiziert wird; der Autor nimmt darüber hinaus auch eine funktionelle und institutionelle Analyse zweier „abgeleiteter“ Typen vor, nämlich der Zentralverwaltungswirtschaft Stalinschen Typs und der Sozialen Marktwirtschaft, um anschließend die fast schon zum futurologischen Modethema denaturierte Frage einer West-Ost-Konvergenz ökonomisch-politologisch abzuwägen mit dem Ergebnis, daß mit „der wirtschaftlichen auch eine gesellschaftliche und eine politische An-Ähnlung“ zu vermuten stehe (S. 115). Im zweiten Hauptteil unterweist von Eynern seine Leser in den wirtschaftlichen Grundlagen politischer Entscheidungen und setzt die Akzente seiner sehr detaillierten Darstellung auf die Rolle des Reichtums als Basis politischer Macht, auf die Machtstruktur der Unternehmung (namentlich auch in bezug auf die Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Betrieb, S. 136 ff.), die Interessenorganisationen und das Budgetrecht des Parlaments. Der dritte Hauptteil ist sodann den wirtschaftlichen Folgen politischer Entscheidungen gewidmet: Ausge-

hend vom wissenschaftlichen Selbstverständnis der Theorie der Wirtschaftspolitik, ihren Verfahrensweisen und ihrer Gliederung nach Hauptzielen, Wirtschaftszweigen und Instrumenten deckt von Eynern die politischen Hemmungen der Wirtschaftspolitik in der Demokratie (durch klassische Gewaltentrennung, „polykratische“ Funktionsauslagerung und regional-korporative Kompetenzverteilung) auf und resümiert die Motive, das Instrumentarium und die Wirkungsabläufe wirtschaftspolitischer Grundentscheidungen in den Bereichen der Ordnungs-, Wachstums-, Konjunktur- und Sozialpolitik (als Beispiel einer Strukturpolitik), gelegentlich auch mit Hinsicht auf deren Querverbindungen, wie etwa „Umverteilung durch Wachstum“ (S. 247). Die Begriffselemente, Prinzipien und Werkzeuge der Außenwirtschaftspolitik und deren theoretische und ideologische Fundierung kommen in einem speziellen Kapitel (S. 253—278) ausführlich zur Sprache. Einige Bemerkungen zur Methodenlehre (Methodenpluralismus — Gesetze — Gesetze, Macht oder Ideologie?) wurden in den Schlußabschnitt verwiesen, weil — wie es im Vorwort heißt — erfahrungsgemäß „die meisten Studenten erst dann von der Methodologie Nutzen haben, wenn sie bereits von der Materie etwas verstehen“ (S. 5 f.).

Die eingestreuten Literaturhinweise beschränken sich auf die wichtigsten älteren und neueren deutschsprachigen Veröffentlichungen, was natürlich Vor- und Nachteile hat, doch ist der dargebotene Katalog für den Anfänger absolut zureichend. Zu jeder Kapitelgruppe hat der Verfasser Fragen und Anregungen zusammengestellt, die den didaktischen Gebrauchswert dieses Grundrisses sicherlich mehren.

Zum Stil sagt von Eynern selber, daß manches salopp formuliert wurde: „In unseren Vorlesungen wird zwischendurch geschmunzelt; weshalb nicht auch bei der Lektüre eines Buches?“ (S. 6). Drei Kostproben: „Die Antwort unseres Freundes, der — vom Dach fallend — gerade an unserem Fenster vorbeifliegt, und den wir nach seinem Befinden fragen: ‚Danke, im Moment gut‘, ist korrekt aber irgendwie unvollständig. Formulieren Sie, inwiefern, und wenden Sie die daraus folgende Erkenntnis auf alle politischen und ökonomischen Vorgänge an!“ (S. 27, Frage 17). „Im Kapitalismus beutet der Mensch den Menschen aus. Im Kommunismus ist es umgekehrt“ (S. 81). „Wäre es in Ordnung, wenn eine Rechtsverordnung zur Ausführung eines Gesetzes die Bestimmung enthielte: ‚Weihnachtsmann im Sinne des § x ist auch der Osterhase?‘“ (S. 281). Das eine oder andere *Aperçu* ist wohl ein bißchen danebengeraten, wie etwa dieses: „*Laissez-faire*‘ und *unfair*‘ konvergieren zum *welfare*“ (S. 115), doch fallen beim Aphorismenhobeln häufig Späne. Ein paar Verschreibungen wiegen nicht schwer: *Lists* „Nationales System“ erschien 1841 (S. 41), und S. 130 müßte es „gentleman’s agreement“ heißen. Schief hingegen ist die generalisierende Behauptung auf S. 85, Oligopole seien noch gefährlichere Störenfriede des Wettbewerbs als Monopole, weil es bei ihnen kein stabiles Gleichgewicht gebe, und sie wird dann auch auf S. 112 und 194 teilweise wieder zurechtgerückt. Des weiteren klingt eine S. 128 geäußerte These in puncto Doppelbesteuerung mißverständlich.

Im ganzen aber bedeutet das dem Politologiebeflissenen zugedachte Buch auch für den Studenten der Volkswirtschaftslehre einen Gewinn, da es ihm hilft, über die vorgebliche Indeterminiertheit vieler „rein ökonomischer“ Probleme nach- und hinauszudenken. Es statuiert ein überzeugendes Exempel der engen Verzahnung von Nationalökonomie und Politologie und stellt allenthalben unter Beweis, daß die Politische Wirtschaftslehre eine „Integrationswissenschaft“, eine „synoptische Wissenschaft“ ist (S. 22), deren nachbarliche Initiative dazu beitragen kann, den „Datenkranz“ zwischen Wirtschaftstheorie und Politischer Ökonomik aufzuhellen.

Antonio Montaner, Mainz

Rolf Engelsing: Kleine Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands. Hannover 1968. Verlag für Literatur und Zeitgeschehen GmbH. 156 S.

Mit dieser anschaulichen Übersicht über die deutsche Wirtschafts- und Sozialgeschichte seit der grundherrschaftlichen Agrarverfassung bis ins 19. Jahrhundert wird dem Laien und den Studienanfängern der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften eine rasche Einführung in die wichtigsten Entwicklungszüge gegeben. Die oft anekdotische Darstellung betont den sozialgeschichtlichen Aspekt und verzichtet weitgehend auf exakte Zahlenangaben und tabellarische Übersichten. Die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungslinien geraten so etwas außer Sicht. Beispielsweise wären einige ziffernmäßige Aufgliederungen der sozialen Zusammensetzung der Bevölkerung, der Einkommens- und Vermögensverteilung sowie Angaben über Realeinkommen und Preise angebracht gewesen, damit der Leser die sporadischen Mitteilungen über das Vermögen einzelner Kaufleute oder die Investitionen einzelner Branchen sinnvoll beurteilen kann. Didaktisch wäre auch eine häufigere Bezugnahme auf die allgemeine politische Geschichte, deren Kenntnis beim Leser vorausgesetzt werden darf, wünschenswert gewesen.

Die Kürze des vorliegenden Abrisses verbot detaillierte Ausführungen zu den einzelnen Epochen. Dennoch scheinen verschiedene Phänomene unterbewertet. So finden sich nur spärliche Bemerkungen zur Hanse; die Entstehung des Pauperismus und die Proletarisierung im 19. Jahrhundert werden kaum sichtbar. Die Entwicklung von Geld- und Steuersystem sowie die wachsende Bedeutung der Staatswirtschaft bleiben dem uninformatierten Leser verborgen. Auch hätte ein sozialgeschichtlicher Grundriß das Aufkommen des Kapitalismus und die ideengeschichtlichen Auswirkungen betonen müssen, um das Verständnis für das gegenwärtige Verhältnis von Arbeit und Kapital vorzubereiten, sowie die empirischen Ausgangspunkte der für die Wirtschaftswissenschaft zeitweise zentralen Frage nach der Periodizität und Vermeidbarkeit von Wirtschaftskrisen aufweisen müssen. Die beiden abschließenden Kapitel (Ausblick ins 20. Jahrhundert — Die neue Gesellschaft) bieten bei weitem zu wenig Informationen und — für ein 150 Seiten starkes Bändchen — zu viel essayistische Kontemplation.

Karl Georg Zinn, Mainz

George Dalton (Hrsg.): *Primitive, Archaic and Modern Economies, Essays of Karl Polanyi*. Garden City, New York 1968. Doubleday & Co. 54 und 346 S.

Dalton, Schüler und Freund des seit 1940 in den USA lehrenden ehemaligen Mitherausgebers des österreichischen Volkswirts Karl Polanyi (1886—1964), legt hier eine erste Zusammenfassung der wichtigsten wissenschaftlichen Beiträge seines Lehrers und Kollegen vor. Ausschnitte aus den Büchern Polanyis (*The Great Transformation*, 1944; *Our Obsolete Market Mentality*, 1947; *Trade and Market in the Early Empires*, 1957 und das posthum erschienene *Dahomey and the Slave Trade*, 1966) stehen neben Zeitschriftenaufsätzen, die die Grundanliegen Polanyis enthalten. Für Polanyi war die Untersuchung des Wirtschaftsgeschehens in erster Linie eine Frage nach den Beziehungen der Wirtschaft zur sozialen und gesellschaftlichen Ordnung, zum kulturellen Leben des Menschen. Anthropologische Überlegungen standen bei ihm im Mittelpunkt, die Beziehungen zwischen Wirtschaft und Gesellschaft, zwischen menschlich-sozialen Problemen und wirtschaftlicher Aktivität in frühhistorischen Wirtschafts- und Gesellschaftsformen waren ihm Grundlage auch für das Verständnis etwa des Kapitalismus im 19. Jahrhundert oder des Staatsinterventionismus im 20. Jahrhundert. Die Entwicklung solcher Beziehungen von den Urformen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zusammenlebens her zu verstehen war ihm ebenso Notwendigkeit, wie die Berücksichtigung anderer soziologischer oder historischer Gegebenheiten und Einflüsse.

So spannen sich seine Untersuchungen denn auch in einem Werk von Ricardos England bis zu Hitlers Deutschland (*The Great Transformation*) oder von Hammurabis Babylonien über das antike Griechenland zum Afrika des 18. Jahrhundert (*Trade and Market in the Early Empires*), was Polanyi für viele Leser zu einem „schwierigen Autor“ werden läßt. Um so mehr ist die hier von Dalton getroffene Auswahl zu begrüßen, die einen leichteren Zugang zu Polanyis Werk vermittelt, nicht zuletzt auch durch die von Dalton beigezeichnete Einführung, die u. a. auf die praktische Anwendbarkeit Polanyischer Überlegungen für die Analyse gegenwärtiger Probleme — etwa bei der Übertragung sozialistischer Ideen, die für eine hochindustrialisierte Wirtschaft gedacht waren, auf afrikanische Entwicklungsländer — hinweist. Gerade für die heute geübte vergleichende Betrachtung von Wirtschaftsordnungen und Entwicklungszuständen, die politische, soziologische, historische u. ä. Größen zu berücksichtigen hat, kann Polanyi manche Anregung geben.

Harald Winkel, Mainz

Ilja Miecz: *Preußische Gewerbepolitik in Berlin 1806—1844*. Berlin 1966. Walter de Gruyter. 276 S.

Das von der Forschung bereits mehrfach angeschnittene Thema wird hier auf Grund der einschlägigen Literatur und vieler, auch bisher unbekannter Quellen nach seiner wirtschaftlich-technischen Seite hin während der gewählten Jahre nahezu erschöpfend behandelt. Auf so-

ziale Probleme konnte nicht auch noch gründlich eingegangen werden. Die Untersuchung der im großen und ganzen bekannten Ziele, Wege und Ergebnisse der preußischen Gewerbepolitik für den Berliner Wirtschaftsraum erhärtet die Tatsache, daß sowohl traditionell-merkantilistische wie auch neue liberale Methoden der Gewerbeförderung gleichzeitig angewendet worden sind und daß der Staat letzthin aus absolutistischem Geiste heraus (gerade bei dem vielfachen Widerstand gegen die Gewerbefreiheit) eine Erziehung zur wirtschaftlichen Leistung bzw. zum ökonomischen Liberalismus versuchte. Das Kultusministerium war hieran allerdings nicht beteiligt.

Die Einleitung beschäftigt sich mit dem allmählichen Übergang vom Merkantilismus zum Liberalismus bzw. zur beginnenden Industrialisierung. Es folgen Kapitel u. a. über die Organe der Gewerbeförderung, über die praktischen Aufgaben, die sich aus der Notwendigkeit der Mechanisierung der Arbeitsprozesse ergaben, über die Zünfte und die Kapitalbeschaffung. Der Staat, der sich seit den napoleonischen Kriegen in einer katastrophalen Finanznot befand, konnte in nur sehr begrenztem Umfange finanzielle Hilfen gewähren, und außerdem widersprachen diese den liberalen Grundsätzen der Gewerbeförderung. Schließlich fehlten noch Kreditinstitute, und im allgemeinen war man doch gar nicht davon überzeugt, daß Kapital in industriellen Unternehmungen gewinnbringend arbeiten könne. Es wäre interessant, die Kapitalien, die für Berlin eingesetzt wurden, mit denen für andere Wirtschaftsräume und mit anderen Staatsausgaben zu vergleichen. Ausführlich sind auch die technischen Mittel bei der Gewerbeförderung dargestellt, also u. a. die Dampfmaschinen, die in ihrer Wirkung leicht überschätzt werden können, wenn nicht gleichzeitig die von ihnen angetriebenen Maschinen und Apparate berücksichtigt werden.

Der zweite Teil untersucht die „Wirtschaftsförderung der Kgl. Seehandlung und die Opposition von Handel und Gewerbe gegen die staatliche Wirtschaftspolitik“. Hier gilt es, u. a. die Leistung Chr. v. Rothers zu würdigen, der als Chef der Seehandlung entscheidende Impulse der wirtschaftlichen Entwicklung gegeben hat und — sich gegen Vorwürfe verteidigend — durchaus nicht zu Unrecht sagen konnte, daß er sich „nie von gewinnsüchtigen Rücksichten“ habe leiten lassen, und diese Behauptung trifft nicht nur für den Berliner Raum zu, sondern auch z. B. für Schlesien, hier etwa für das bedrohte Wollgewerbe 1825/26. Über ihn wie über den Staatsrat Chr. Kunth, der noch immer allzu sehr im Schatten P. Chr. W. Beuths steht, wären neue Untersuchungen (hinausführend u. a. über die von W. O. Henderson aus dem Jahre 1956) längst fällig.

Abgeschlossen wird mit der Gewerbeausstellung 1844. Die sachlichen Begründungen für diesen Einschnitt befriedigen nicht völlig. Beuth trat zwar 1845 zurück, aber Rother blieb bis 1848 im Amte. Der Anschluß an die westeuropäische Wirtschaft war noch gar nicht erreicht, und außerdem änderte sich die bisherige Gewerbepolitik nicht schlagartig oder grundlegend. Maschinen bzw. Maschinenteile sind weiterhin

überlassen worden, und finanzielle Beihilfen wurden auch noch gewährt. Jedenfalls: Da Mieck etwas unvermittelt abbricht, ist zu hoffen, daß er seine gründlichen Untersuchungen, die Wesentliches für die Periode der frühen Industrialisierung in Berlin aussagen, über 1844 hinaus fortsetzen kann, und sicherlich wird dann auch auf den wirtschaftlichen Fortschritt, der ohne staatliche Hilfe erzielt wurde, eingegangen — ein bei der dürftigen und unsicheren Überlieferung allerdings nicht leichtes Unterfangen.

Eberhard Schmieder, Berlin

Enno Stephan: Das Revier der Pioniere. Werden und Wachsen des Ruhrgebiets. Hamburg 1967. Mosaik Verlag. 384 S.

Das Buch beschäftigt sich mit der Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Gebietes, das heute infolge der Entthronung des „Königs Kohle“ eine Krise durchlebt. Es setzt ein mit den geologischen Grundlagen der Landschaft an der Ruhr und geht dann über die vielfältige Berggesetzgebung, u. a. dem Bergregal, hin zu den Bergordnungen sowie dem Bergbau- und Hüttendepartement von 1768, zu dem für die sozialen Verhältnisse so wichtigen Knappschaftsgesetz von 1854 und dem entscheidenden „Allgemeinen Berggesetz“ von 1865; dieses wird gewertet als „die große Zäsur, die in Deutschland das vorindustrielle vom industriellen Zeitalter trennt“. Herausgestellt werden dabei auch die leitenden Beamten der Bergbau-Bürokratie, z. B. Fr. A. Frhr. v. Heinitz und Frhr. v. Stein. Besonders eindringlich treten die freien Unternehmer mit ihren Familien hervor, die nach der Aufhebung des Direktionsprinzips im Bergbau diesen Raum zu einem nicht nur für Deutschland, sondern auch für Europa bzw. die Welt entscheidenden Wirtschaftsgebiet entwickelten. Die Reihe dieser Persönlichkeiten beginnt u. a. mit Franz Haniel, einem der Vorkämpfer eines liberalen Unternehmertums, und setzt sich fort bis — etwa — Peter Klöckner, Hugo Stinnes und August Thyssen. Selbstverständlich werden dabei technische, finanzielle, soziale Probleme berührt, schließlich auch die Arbeiterdichtung eines Heinrich Lersch. Die Darstellung führt bis zur Gründung des „Siedlungsverbandes Ruhrkohlenbezirk“ im Jahre 1920 und schließt mit einem Überblick bis zur Gegenwart, von der gesagt wird, daß sie „keine Endsumme“, sondern „Zwischenbilanz“ sei; denn „Schichtwechsel war die Konstante“ des Ruhrgebietes. Die dem recht lebendig geschriebenen Buche beigegebene Übersicht über die Literatur ließe sich, wenn sie vollständig sein wollte, leicht zu einem bibliographischen Bande ausweiten.

Eberhard Schmieder, Berlin

Hermann Lehmann: Grenznutzentheorie. Geschichte und Analyse eines bürgerlichen ökonomischen Lehrsystems. Berlin-Ost 1968. Dietz-Verlag. 428 S.

Die Untersuchung behandelt nach einer überschauenden Einleitung die dogmengeschichtliche Entwicklung der Grenznutzenschule von den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts (*Menger, Jevons, Walras*) bis zur Theorie der Wahlhandlungen (*Pareto*) unter Berücksichtigung

des historischen Hintergrunds. Neuere Entwicklungen, namentlich im Rahmen der Wohlstandstheorie, bleiben ausgeschlossen. Damit verliert die Arbeit an Aktualität, und das Kapitel über den „Verfall der Grenznutzentheorie“ stößt weitgehend ins Leere. Fragen egalisierter Einkommensverteilung, die durch Pigous „equal capacity for satisfaction“ und die umstrittene These des fallenden Grenznutzens des Einkommens aufgeworfen wurden, sieht der Verfasser nicht. Damit entgeht ihm auch die Diskussion um die werturteilsbedingte Entscheidung zwischen verschiedenen Pareto-Optima.

Der didaktische Wert des Bandes dürfte wegen unzureichender und schwer- oder mißverständlicher Definitionen gerade für die Leser, die nur in der sozialistischen Ökonomie zuhause sind, beeinträchtigt werden. Beispielsweise wird der zentrale Begriff Grenznutzen in einem Nebensatz wie folgt erläutert: „Den Wert der Gütereinheit bestimme nicht der gesamte Nutzen dieses Gutes, sondern der Grenznutzen, der geringste wirtschaftlich noch erlaubte (!) Nutzen“ (S. 53).

Die in der ersten Periode der Grenznutzenschule vorgenommene Beschränkung der Grenznutzenbestimmung auf den vorhandenen Gütervorrat, dem das Individuum mit einer quasi unveränderlichen Präferenzstruktur gegenübersteht, d. h. die durch Einkommensverteilung und Präferenzmanipulation (Werbung, Prestigedenken etc.) eintretenden Nutzenänderungen bleiben unberücksichtigt, stellt Lehmann als noch heute gültige These der „bürgerlichen Ökonomie“ vor. Daß bereits *Böhm-Bawerk* in seinem vom Verfasser zitierten Aufsatz „Macht oder ökonomisches Gesetz“ die Möglichkeit aufwies, über gewerkschaftliche Lohnkämpfe die Verteilung zu ändern, also auch die Mehrwertrate zugunsten der Arbeiter herabzudrücken, was wiederum zu Änderungen in der Präferenzstruktur führt, wird nur am Rande vermerkt (S. 375 f.), ohne klarzustellen, daß das Grenznutzenprinzip eine Verhaltensanalyse in recht unterschiedlichen Verteilungssituationen gestattet. Hierbei hätten dann die Versuche zur Grenznutzenmessung von *Fisher* (1927), *Frisch* (1926) u. a. erwähnt werden müssen, deren Meßverfahren auch in sozialistischen Systemen angewandt werden könnten.

Die Kritik an der Grenznutzenschule, sie habe sich der Analyse der gesellschaftlichen Bedingungen und der ideologischen Implikationen bestimmter Aussagen enthalten, trifft letztlich den gesamten positivistischen Theorieansatz. Wer sich gegen die Ideologisierung der Wissenschaft durch ihre technokratische Entpolitisierung wendet, muß dieser Kritik zustimmen. Daß solche Kritik auch im Lager der „bürgerlichen Ökonomen“ laut geworden ist, bagatellisiert der Autor.

Eine interessante Auseinandersetzung bietet Lehmanns Stellungnahme zu den marxistischen Arbeiten, die sich der Grenznutzenkritik gewidmet haben (S. 395 ff.). Die theoriegeschichtliche Auseinandersetzung der Marxisten mit der Grenznutzenlehre erscheint in drei Phasen: 1. Nachweis der prinzipiellen Unvereinbarkeit von Marxismus und Grenznutzentheorie, der durch den revisionistischen Versuch provoziert wurde, die Gegensätze abzuschleifen; 2. Beurteilung der Grenz-

nutzenlehre als kapitalistische Apologetik und ihre Funktion als anti-sowjetische Ideologie; diese zweite Phase ist nach Meinung Lehmanns noch heute nicht ganz überwunden (S. 404); 3. Trennung der formalwissenschaftlichen, die mathematische Sprache verwendenden Marginalanalyse von der „falschen Anwendung“ der Grenznutzentheorie. — Bedauerlich, daß dem umfangreichen Band ein Sachwortverzeichnis fehlt.

Karl Georg Zinn, Mainz

C. A. Andreae, K. H. Hansmeyer, G. Scherhorn (Hrsg.): Geldtheorie und Geldpolitik. Günter Schmolders zum 65. Geburtstag. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 355 S.

Diese Festschrift greift eines der beiden großen Arbeitsgebiete von Günter Schmolders auf, den monetären Bereich. Sie ist schon deswegen zu begrüßen, weil dieser Sektor im Gegensatz zur angelsächsischen in der deutschen nationalökonomischen Forschung in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg etwas vernachlässigt wurde und erst neuerdings wieder stärker auf Interesse stößt — nicht zuletzt auf Grund der empirischen Erfahrung, daß die traditionelle geldtheoretische und geldpolitische Sicht nicht ausreicht, um die monetären Probleme zu bewältigen. Vergleiche hierzu auch den Beitrag von Woll, der auf die angelsächsische Forschung zu sprechen kommt und sich mit der Frage der mangelnden Zinselastizität und dem „time lag“ bei monetären Konjunkturstabilisierungsmaßnahmen auseinandersetzt.

Das Buch enthält 21 Beiträge, von denen nur einige — entsprechend dem subjektiven Interesse des Rezensenten — hier erwähnt werden sollen.

Mehrere Beiträge sind Fragen der liquiditätsorientierten Geldpolitik gewidmet, zu deren Entwicklung Schmolders erheblich beigetragen hat. Dürr macht in seinem Aufsatz „Die Gestaltung der Geldpolitik auf Grund der neueren geldtheoretischen Erkenntnisse und wirtschaftspolitischen Erfahrungen“ einige Vorschläge, wie die Wirksamkeit des geldpolitischen Instrumentariums erhöht werden könnte. Da quantitätstheoretische Zusammenhänge nur fristig gelten, besteht die Notwendigkeit, die geldpolitischen Instrumente so zu gestalten, daß die Zentralbank neben der Zentralbankgeldmenge auch die Sekundärliquidität in den Griff bekommt. Der Verfasser plädiert vor allem für eine Offenmarktpolitik mit langfristigen Papieren, einen Ausbau der Mindestreservenpolitik durch Einbeziehung der Kredite und der Wertpapieranlagen der Banken und eine Kreditplafondierung.

Strümpel geht in seinem Beitrag „Die subjektive Liquidität als Zielvariable der neuen Wirtschaftspolitik. Zum Funktionswandel der modernen Geldpolitik“ auf einen Teilaspekt der Liquiditätspolitik ein und stellt die Kosten- und Liquiditätseffekte von Zinsveränderungen auf die Liquidität der privaten Wirtschaftssubjekte heraus. Er weist besonders auf den selektiven Charakter der Zinspolitik hin. Allerdings argumentiert er zum Teil einseitig, etwa wenn er behauptet, die Zentralbank bediene sich nicht „zwingender“, sondern *nur* „lenkender“

Maßnahmen — was wohl kaum von der Mindestreservenpolitik, den Rediskontkontingenten usw. gesagt werden kann — oder wenn er in der geringen Staatsschuld in der Bundesrepublik einen geldpolitischen Nachteil sieht. Obwohl selbstverständlich die Liquiditätseffekte von Zinsveränderungen in diesem Fall geringer sind, hat eine hohe Staatsverschuldung insgesamt eher die gegenteiligen Wirkungen, da sie die Wirksamkeit der Geldpolitik erheblich beeinträchtigt.

Hansmeyer zeigt, obwohl er dem Titel seines Aufsatzes ein Fragezeichen beigelegt hat, daß der Handlungsspielraum der Notenbank durch das Koordinierungserfordernis der verschiedenen wirtschaftspolitischen Teilbereiche, die Ausweitung des Zielkataloges und — scheinbar paradoxerweise — die Ausweitung des Instrumentariums eingeengt wurde. Allerdings ist zu fragen, ob hier nicht eine formale Entscheidungsfreiheit statt der Zielrealisierung als Beurteilungsmaßstab gewählt wurde.

Mit dem Verhältnis der Zentralbank zu den übrigen wirtschaftspolitischen Instanzen setzt sich auch *Hedtkamp* in seinem Aufsatz „Geldverfassung und Wirtschaftssystem“ auseinander, wobei er einen Vergleich zwischen den in der Realität gegebenen Wirtschaftssystemen vornimmt.

Für eine schrittweise Errichtung eines gemeinsamen europäischen Währungssystems spricht sich *von der Groeben* in seinem Aufsatz aus. Er zeigt, daß der europäische Integrationsprozeß nur vollendet werden kann, wenn binnenmarktähnliche Verhältnisse auch auf dem Gebiet der Währungspolitik geschaffen werden. Die dazu erforderlichen Maßnahmen werden aufgezählt und kurz diskutiert. Ein Teil der Voraussetzungen wird jedoch nicht angesprochen. So dürfte es nicht genügen, daß sich die beteiligten Länder auf die Zielsetzungen einigen; denn gerade in der unterschiedlichen Diskrepanz zwischen den Zielen und den unter den nationalen Gegebenheiten erreichbaren Realisierungsmöglichkeiten liegt eines der Hauptprobleme.

Der Beitrag von *Fricke* „Geldentwertung bei konstantem Preisniveau und realem Einkommenswachstum. Das Problem der relativen Inflation“ reizt nicht nur von der Begriffsverwendung, sondern vor allem auch vom Inhalt her zum Widerspruch. *Fricke* glaubt, daß eine relative Geldentwertung bereits vorliege, wenn der allgemeine Realinkommenszuwachs prozentual höher als der Zins sei. Er untersucht überhaupt nicht, ob diese Fragestellung legitim ist. Abgesehen davon, daß eine derartige Betrachtung nur auf die Geldvermögensbesitzer ausgerichtet ist, deren Vermögenserträge darüber hinaus unterschiedlich hoch sind, ist ein Vergleich mit der Einkommenszuwachsrate kaum sinnvoll. Andernfalls wäre die Situation (bei konstanten Preisen) um so günstiger zu beurteilen, je geringer die volkswirtschaftliche Wachstumsrate wäre.

Einige der Beiträge beschäftigen sich mit Fragen, die mehr zur Finanz- als zur Geldpolitik gehören. So untersuchen *Andreae* und *Smekal* die Probleme von Konjunkturausgleichsrücklagen primär unter finanz-

psychologischen Aspekten. *Albers* geht auf die Ziele und einige spezielle Probleme der mittelfristigen Finanzplanung ein, wobei er sich für eine stärkere Verbindlichkeit der Planungen für das Parlament einsetzt. Dadurch würde allerdings die mittelfristige Finanzplanung von einem Regierungsprogramm zu einem Parlamentsprogramm, wodurch ihre Konkretisierung erheblich erschwert würde. *Zimmermann* beschäftigt sich mit der bisher kaum diskutierten Frage der „Verschuldung zwischen öffentlichen Gebietskörperschaften als Problem der Geld- und Finanzpolitik“ und zeigt, daß zumindest in Teilbereichen gesamtwirtschaftlich beachtenswerte Wirkungen auftreten.

Alois Oberhauser, Freiburg i. Br.

Horst Friedrich: Geldversorgung, Preisniveau und reales Wirtschaftswachstum bei alternativen Grundprinzipien der geldwirtschaftlichen Ordnung. Berlin 1967. Duncker & Humblot. 205 S.

Da sich die wachstumstheoretische Literatur, von wenigen Ausnahmen abgesehen, mit realwirtschaftlichen Fragen des Wachstums beschäftigt, möchte Friedrich versuchen, die monetären Aspekte, die mit dem Wachstum zusammenhängen, herauszuarbeiten. Dazu baut er jedoch nicht die Wachstumsmodelle entsprechend aus, sondern untersucht, welche Auswirkungen verschiedene Zielsetzungen der Geldpolitik auf die wirtschaftliche Entwicklung haben. Als alternative Zielsetzungen, die er etwas mißverständlich als Grundprinzipien der geldwirtschaftlichen Ordnung bezeichnet, unterscheidet er Neutralität des Geldes, Stabilisierung des Preisniveaus und wachstumsorientierte Geldpolitik.

Im ersten Teil wird gezeigt, daß, abgesehen von sonstigen Einwänden, Neutralität des Geldes in einer wachsenden Wirtschaft schon deswegen nicht realisiert werden kann, weil die erforderliche Preiselastizität nach unten nicht gegeben ist.

Bei der auf Preisniveaustabilisierung ausgerichteten Geldpolitik überprüft Friedrich zunächst den quantitätstheoretischen Ansatz, wobei er sich der speziellen Ausprägung der *Friedmanschen* Kassenhaltungstheorie bedient. Kritisch wird dargelegt, daß dieser Ansatz nicht ausreicht, sondern durch die kreislauftheoretischen Überlegungen des einkommenstheoretischen Ansatzes ergänzt werden muß. Das geschieht durch ein einfaches Wachstumsmodell, das der Verfasser dann allerdings nur anhand eines Zahlenbeispiels für verschiedene Arten des technischen Fortschritts und des Verhältnisses von geplanter Investition und freiwilliger Ersparnis durchspielt. Die Ergebnisse sind durchaus aufschlußreich, aber aufgrund der engen Voraussetzungen und ausschließlichen Ausrichtung auf die Geldmenge für eine stabilitätsorientierte Geldpolitik nur bedingt verwendbar.

Das methodische Vorgehen des dritten Teils stimmt dann wieder mit dem des ersten Teils überein. Es werden zunächst — aufgrund theoretischer Überlegungen und empirischer Erkenntnisse — die Faktoren besprochen, die auf einen ständigen Preisanstieg in einer wachsenden

Wirtschaft hinwirken. Im Anschluß daran werden die Argumente überprüft, die für und gegen die Erhöhung des realen Wachstums aufgrund von Preissteigerungen in der Literatur angeführt werden.

Der Vorzug der Arbeit liegt in der Zusammenstellung der verschiedenen Aspekte. Da bei der Weite der Thematik die Auseinandersetzung mit ihnen im einzelnen relativ kurz sein mußte, bleiben die Schlußfolgerungen jedoch ziemlich allgemein und etwas vage.

Alois Oberhauser, Freiburg i. Br.

Harald Jürgensen, Hartmut Berg: Konzentration und Wettbewerb. Das Beispiel der Automobilindustrie. Göttingen 1968. Vandenhoeck & Ruprecht. 272 S.

Nachdem bereits eine Vielzahl von Veröffentlichungen vorliegen, die sich mit der These von der Notwendigkeit einer zunehmenden Konzentration auseinandersetzen, ist in dieser Studie speziell auf die europäische Automobilindustrie abgehoben worden. Dieses Vorgehen, nämlich die Konzentrationsthese auf ihre Stichhaltigkeit in einzelnen Branchen zu überprüfen, ist sehr zu begrüßen, wird dadurch doch vermieden, daß nur mit Beispielen gearbeitet wird, die u. U. leicht widerlegt werden können. Die Untersuchung einer Branche führt zur Gegenüberstellung aller Vor- und Nachteile der Konzentration bezüglich des Wettbewerbs — soweit sie als solche erkannt werden — und läßt so einen Schluß auf den tatsächlichen oder nur vermeintlichen Konzentrationszwang zu.

Im ersten Teil der Untersuchung wird dargestellt, ob und welche Kostenvorteile Großunternehmen gegenüber ihren kleineren Konkurrenten haben. Obwohl die optimale Betriebsgröße, die die Vorteile der Massenproduktion weitgehend ausnutzt und die bei einer jährlichen Ausbringung von 200 000 bis 300 000 Einheiten zu suchen ist, von nicht allen europäischen Automobilproduzenten erreicht wird, bestehen für die kleineren Hersteller infolge der Inhomogenität des Produktes Auto bei entsprechender Beschränkung des Angebots auf die oberen Preisklassen auch in Zukunft durchaus Existenzmöglichkeiten. Gewisse Vorteile der großen Hersteller beim Absatz und Bezug, resultierend aus dezentraler Montage, vermindertem relativen Werbeaufwand, Händler- und Kundendienstnetz, dürfen nach den Feststellungen der Verfasser nicht überbewertet werden.

Ein weiterer, viel diskutierter Punkt in der Konzentrationsdebatte betrifft die Wachstumsvorteile der Großunternehmen. Diesem Problemkreis widmet sich der zweite Teil der Untersuchung. Insbesondere wird der Frage nachgegangen, wie es um den Zusammenhang von Unternehmensgröße und technischem Fortschritt bestellt ist. Hierbei wird zunächst die Innovationsleistung der amerikanischen Automobilindustrie analysiert, dann auf einen eventuellen technologischen Rückstand Europas gegenüber Amerika eingegangen und zuletzt die Frage geklärt, ob große oder kleine Unternehmen die Träger des technischen

Fortschritts sind. Das Ergebnis dieser Überlegungen ist durchaus positiv für die kleinen Unternehmen. Nicht eindeutig läßt sich die Frage beantworten, ob mit steigender Unternehmensgröße die Anpassungsflexibilität abnimmt. Vorteile der Großunternehmen ergeben sich aber zweifellos dann, wenn es ihnen gelingt, auch in Europa den in Amerika üblichen häufigen Modellwechsel durchzusetzen. Bestrebungen in dieser Hinsicht sind aber nach den Untersuchungen der Verfasser nicht zu erkennen.

Der dritte und letzte Teil der Untersuchung beschäftigt sich mit der Frage, ob ein weiteres Ansteigen des Konzentrationsgrades die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs (*Kantzenbach*) gefährdet. Die Verfasser, die diese Befürchtung hegen, weisen zur Begründung auf den zur Zeit herrschenden wirksamen Wettbewerb auf dem Automobilmarkt hin. Die These des herrschenden wirksamen Wettbewerbs gewinnt an Überzeugungskraft, wenn man die Entwicklung des Automobilmarktes in den fünfziger mit der in den sechziger Jahren vergleicht: Die Phase der friedlichen Koexistenz ist von einer Phase der Herausforderung abgelöst worden, wodurch eine Situation geschaffen wurde, die „der Forderung nach einer optimalen Versorgung des Konsumenten weitgehend zu genügen scheint“ (S. 216).

Das Ergebnis der Studie ist also, daß eine vermehrte Konzentration der europäischen Automobilindustrie durchaus nicht geboten erscheint. Es ist verdienstvoll, daß dieser Sachverhalt auch durch eine empirische Studie, die eine Vielzahl von Einzelheiten und vor allem zahlreiche wichtige Informationen von Repräsentanten der Automobilindustrie zu einem geschlossenen Bild vereinigt, nachgewiesen wird. Wenn auch die Wertung der Stimmen pro und contra nicht einfach ist, so muß doch den Verfassern bescheinigt werden, daß sie sich bemüht haben, ein objektives Bild der Verhältnisse aufzuzeigen, und es ihnen gelungen ist, einen wichtigen Beitrag zur Konzentrationsdebatte zu leisten. Besonders hervorzuheben ist noch der klare und übersichtliche Aufbau der Arbeit.

Dieter Stilz, z. Z. Kabul

Günter Schmolders: Gutes Geld und schlechtes Geld. Geld, Geldwert und Geldentwertung. (Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, herausgegeben von Ph. Möring und H. Rittershausen.) Frankfurt/M. 1968. Fritz Knapp. 166 S.

Die kleine Schrift befaßt sich mit den Ursachen und der Problematik der Inflation sowie den wirtschaftspolitischen Möglichkeiten ihrer Bekämpfung. Daneben finden sich einführende Abschnitte über die Funktionen des Geldes und die Bestimmungsfaktoren seines Wertes (S. 10—36), ferner einige Exkurse zum Thema Geschichte der Inflationen (S. 37—60) und ihre Behandlung in den volkswirtschaftlichen Theorien (S. 61—92). Die Ursachen der Inflation sind nach der von Schmolders entwickelten „sozialpsychologischen Theorie der Inflation“ die psychologischen Determinanten des individuellen Ausgabeverhaltens. Der Geldwert hat nach Schmolders einen ambivalenten Cha-

rakter: Er ist einmal die Kaufkraft des Geldes (vgl. S. 30—31), zum anderen ist er „der Wert, den die Wirtschaftssubjekte dem guten Gelde beimessen, die vertrauensvolle Einstellung der Bevölkerung zum geltenden Geld ... verstanden als allgemeine, überindividuelle Wertschätzung der Geldeinheit in der Skala der Wertungen einer Gemeinschaft ... das Bewußtsein von der Gültigkeit des Wertversprechens, das im Geld verkörpert ist“ (S. 23). Diese Sicht des Geldwertproblems öffnet den Blick für interessante und wichtige Aspekte des Ausgabeverhaltens als Ursache von Geldwertverschlechterungen und ist insoweit erfreulich wirklichkeitsnäher als manch andere Kausalanalyse des gleichen Problems, die bei der Konstatierung von Geldmengen- und Liquiditätsveränderungen halt macht.

Fraglich allerdings ist, ob deshalb die „Geldwertattitüden“ gleich zum Ausgangs- und Mittelpunkt der Inflationstheorie schlechthin gemacht und alle anderen Geldwerttheorien mit so viel oberflächlicher Heftigkeit kritisiert werden müssen wie hier. Erklärungsversuche der Inflation, in denen die „subjektiven Motivationen der Wirtschaftssubjekte“ nicht Alpha und Omega sind, werden von Schmölders einfach unter dem Namen „Quantitätstheorie“ rubriziert, jener nebulösen Marke, die seit Adolph Wagner schon Vielen willkommener Vorwand war, um sich die Beschäftigung mit einzelnen Theoretikern und ihren Theorien zu ersparen. *Cantillon*, *Zwiedineck-Südenhorst*, *Hansen*, *Ehrlicher*, *Keynes*, *M. Friedman*, *J. Tobin*, *F. W. Meyer* — sie alle und noch andere sind für Schmölders Quantitätstheoretiker, welche die Lehre des *Kopernikus* „lediglich modifiziert“ (S. 71) oder zu einer bloß „etwas differenzierteren Betrachtungsweise geführt“ (S. 71) haben, die zwar „die naive Betrachtungsweise ihrer Vorgänger zur ‚Kassenhaltungs‘-, ‚Einkommens‘- und ‚Ausgabentheorie des Geldes‘ weiterentwickelten“ (S. 62), denen es aber nicht gelang, ihr „durch derartige Verfeinerungen eine größere Aussagekraft zu verleihen“ (S. 72) und demzufolge auch „eine Erklärung der Inflation und Entwertungsursachen des Geldes ... nicht zu bieten vermögen“ (S. 69).

Es überrascht kaum, daß aus dieser einseitigen Betrachtungsweise der Inflationsursachen problematische Erkenntnisse resultieren, wie beispielsweise: „Nach alledem ist das Vertrauen, der Glaube der Staatsbürger an ihr Geld, die Grundlage jeder Währung. Wird ihr diese Grundlage entzogen, mißtrauen die Teilnehmer am Zahlungsverkehr dem geltenden Geld, so droht früher oder später der völlige Zusammenbruch des Geldsystems. Im gleichen Maße, in dem das Vertrauen schwindet und sich das Geldwertbewußtsein gegen das dekretierte Geld auflehnt, sinkt nämlich der Geldwert“ (S. 30). Oder: „In Wirklichkeit war ... keineswegs die übertriebene Assignatenausgabe die Hauptursache der bald darauf beginnenden Preissteigerung, sondern vielmehr das Mißtrauen der Bevölkerung gegenüber der staatlichen Finanzgebarung, dem Währungssystem sowie der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung ... Nicht die Veränderung der Geldmenge, sondern psychologische und sozialpsychologische Faktoren waren da-

her in erster Linie für die Geldentwertung verantwortlich zu machen“ (S. 49 f.). Oder: „Das durch irgendwelche Inflationserfahrung noch nirgends geschwächte Vertrauen zur Staatsautorität war es, das die Aufrechterhaltung des Grundsatzes ‚Mark gleich Mark‘ bis in die turbulente Schlußphase der großen Geldentwertung von 1923 möglich gemacht hat“ (S. 78). Oder gar: „Eine Legalisierung des eingetretenen Kaufkraftschwundes könnte allzu leicht dazu beitragen, das zweifellos noch vorhandene Vertrauen in die deutsche Währung in verbreitetes Mißtrauen umschlagen zu lassen“ (S. 148).

Ganz gleich, welche wissenschaftliche Stellung man gegenüber Schmölders' „Sozialpsychologischer Theorie der Inflation“ einnimmt: Eine verdienstvolle Taschenbuchreihe, deren Aufgabe die Information von Praktikern des Bank- und Börsenwesens über Nachbargebiete ihres eigentlichen Spezialbereichs ist, sollte nicht als Arena zum Austragen akademischer Turniere mißbraucht werden. So arm an gesicherten Erkenntnissen ist die Geldtheorie denn doch nicht, daß mit ihnen nicht 160 Taschenbuchseiten zu füllen wären. Über die Deflation beispielsweise (gehört sie etwa nicht zu den Erscheinungsformen „schlechten“ Geldes?) erfährt der Leser kein einziges Wort.

Hans H. Lechner, Berlin

Josef Oelinger: Wirtschaftliche Mitbestimmung. Positionen und Argumente der innerkatholischen Diskussion. Köln 1967. J. P. Bachem. 76 S.

Die aus einem Vortrag im Katholisch-Sozialen Institut der Erzdiözese Köln entstandene Schrift zieht eine Bilanz der innerkatholischen Diskussion „um die unternehmensgebundene wirtschaftliche Mitbestimmung der Arbeitnehmer“ und will einen „Einblick in die verschiedenen Positionen ... geben, die innerhalb der katholischen Sozialwissenschaft vertreten werden“. Oelinger geht aus von der Stellungnahme Pius XI. in der Enzyklika „Quadragesimo anno“ (1931), die er mit der herrschenden Lehre dahin interpretiert, daß sie für das wirtschaftliche Mitbestimmungsrecht keine Anhaltspunkte biete. Er behandelt weiter die EntschlieÙung des Bochumer Katholikentages (1949), die die Mitbestimmung als ein „natürliches Recht in gottgewollter Ordnung“ bezeichnet, das der Verfasser jedoch nur als „relatives Naturrecht“ versteht, und sodann die Äußerungen Pius XII., für den sie nach Oelinger ein Programmpunkt gesamtgesellschaftlicher, volkswirtschaftlicher Ordnungspolitik waren, und dessen Haltung zur überbetrieblichen Mitbestimmung „aufgeschlossen“, zur unternehmensbezogenen Mitbestimmung aber „reserviert“ war. Die weitere Entwicklung ist gekennzeichnet durch die Ausführungen Johannes XXIII. in der Enzyklika „Mater et Magistra“ (1961), die der Arbeit mehr Raum widmet und damit den Akzent gegenüber früheren Verlautbarungen der Kirche und päpstlichen Soziallehre anders setzt und die Möglichkeit einer wirtschaftlichen Mitbestimmung aus Arbeit — also nicht mehr nur aus Miteigentum — eröffnet. Den Abschluß bildet die Pastoralkonstitution

des II. Vatikanischen Konzils über die Kirche in der Welt von heute (1965) mit den entscheidenden drei Aussagen, daß die Arbeit der ranghöchste Faktor im Wirtschaftsleben sei, daß das Unternehmen keine bloße Sachapparatur, sondern ein Verbund von Menschen, ein Sozialgebilde sei und daß die Arbeitnehmer an den Entscheidungen über wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten auch im Unternehmen — nicht nur überbetrieblich und im Betriebe — zu beteiligen seien.

Einen besonderen Abschnitt widmet der Verfasser dem Verhältnis von Arbeit und Eigentum, das in der Tat — nicht nur in katholischer Sicht — für die Begründung der Mitbestimmung und ihre organisatorische Ausgestaltung eine bedeutsame Rolle spielt und in der Frage nach der Vereinbarkeit oder Unvereinbarkeit von Mitbestimmung und Eigentum gipfelt. Im letzten Abschnitt endlich greift der Verfasser ein Problem heraus, das eine Spezialfrage des Verhältnisses von Eigentum und Mitbestimmung ist, nämlich die nach der Legitimation der Unternehmensleitung im mitbestimmten Unternehmen. Das ist verdienstlich; denn hierauf zielt alle wirtschaftliche Mitbestimmung im Unternehmen — oder besser: jede pluralistische Unternehmensverfassung. In diesem Zusammenhang bemerkt Oelinger auch sehr richtig, daß das Thema der (pluralistischen) Unternehmensverfassung über die (in seiner Schrift allein behandelte) Frage der Mitbestimmung der Arbeitnehmer hinausgehe.

Der Verfasser zeichnet sorgsam und objektiv die verschiedenen Interpretationen kirchlicher und päpstlicher Äußerungen zur Frage der Mitbestimmung sowie die wesentlichen Diskussionsbeiträge der katholischen Sozialwissenschaft zu den vorstehend skizzenhaft umrissenen Entwicklungen und Problemen auf und gibt damit auf engem Raum ein anschauliches Bild der innerkatholischen Diskussion, ein Bild übrigens, das zeigt, daß „von einer sich abzeichnenden gemeinsamen Auffassung und Lösung nicht die Rede sein“ kann. Die Schrift ist für eine schnelle und zuverlässige Unterrichtung über ihren Gegenstand und damit zugleich über die normativen Grundprobleme der Mitbestimmung sehr zu empfehlen.

Otto Kunze, Düsseldorf

Manfred Erdmann: Die verfassungspolitische Funktion der Wirtschaftsverbände 1815—1871. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 272 S.

Erdmann geht in der vorgelegten Abhandlung von der gegenwärtigen „Verbandsdiskussion“ aus. In vier Problemkreisen — Entstehungszeiträume, Entstehungsgründe, Formen der Einflußnahme und Bewertung des Verbandswesens — schafft er sich den Bezugsrahmen für seine Fragestellungen. Dabei geht es ihm nicht bloß einfach um die Schließung einer Lücke in der Geschichte der Wirtschaftsverbände, sondern gleichzeitig um die Schilderung der Wirkungen und Einflußnahmen der Verbände. Sein Ziel ist, „auf induktivem Wege zu einer allgemeinen Aussage (zu) gelangen“.

Dem Verfasser ist zu bescheinigen, daß er „die Entstehung der Interessenverbände im vorigen Jahrhundert und ihren Einfluß auf Verfassung und Gesetzgebung“ anhand des vorgelegten Materials mit Recht als „ein Kind des frühen neunzehnten (und) nicht erst des massendemokratischen zwanzigsten Jahrhunderts“ bezeichnet. Wer weiß, wie schwierig die Beschaffung primären Materials in der Verbandsforschung ist, wird inskünftig gerne auf Erdmann zurückgreifen. Wieder einmal mehr wird nachgewiesen, daß die Verbände als Interessenorganisationen ein funktionales Erfordernis für den Organisationsbedarf der modernen, hoch komplexen Gesellschaft sind. Als strukturelle Ordnungsinstrumente dieser Gesellschaft sind sie eine soziale Tatsache, ganz unabhängig davon, wie man ihre funktionale Bedeutung auch einschätzen mag. Für die Landwirtschaft, das Handwerk, den Handel und für verschiedene Branchenvereine wird deutlich, daß sowohl deren Binnenfunktionen wie deren Außenwirkung, aber auch die personelle Verflechtung von Abgeordneten und Verbandsfunktionären ein wichtiges Erkenntnismittel für die Strukturproblematik der Gegenwartsgesellschaft ist.

Kein Einwand gegen die Arbeit ist, daß sie weitgehend im Deskriptiven bleibt. Die auf den ersten 40 Seiten diskutierten Definitionen und theoretischen Ansätze werden leider anhand der vorgelegten Materialien nicht wieder aufgenommen und zu weiteren Hypothesenbildungen für die Verbandsforschung verarbeitet. Insofern ist die Stärke der vorgelegten Arbeit mehr im verbandshistorischen Bereich anzusetzen, während für die Verbandstheorie zu hoffen bleibt, daß Erdmann durch die deutlich erkennbare intensive Einarbeitung in die „Basisätze“ (induktives Material) einer noch ausstehenden Verbandstheorie diese selbst in weiteren Arbeiten befruchten möge.

Jakobus Wössner, Linz/Donau

Carlo M. Cipolla: Literacy and Development in the West. London 1969. Penguin Books. 144 S.

Mitte des 19. Jahrhunderts hatte der Industrialisierungsprozeß in Belgien, Frankreich, Deutschland und der Schweiz festen Fuß gefaßt; um 1900 erstreckte sich die Industrialisierung über weite Teile Europas, mit Ausnahme der meisten östlichen und südlichen Randgebiete. Länder mit entwickelten Erziehungssystemen waren die ersten, die die Industrielle Revolution importierten.

Der Zusammenhang zwischen Bildungsinvestitionen und wirtschaftlicher Entwicklung — ein Problemkreis der seit einigen Jahren im Zentrum wissenschaftlichen Interesses steht — ist indessen keineswegs ein unmittelbarer, zumindest nicht in den Frühphasen der Industrialisierung. Unterricht vermittelt außer der Fähigkeit, zu lesen, zu schreiben und zu rechnen, auch das Fachwissen des Mechanikers und Handwerkers, die mehr theoretisch untermauerten praktischen Kenntnisse des Ingenieurs bis hin zu der oft praxisfernen hochtheoretischen Kompetenz des Naturwissenschaftlers.

Während das spezielle Wissen des Mechanikers, Ingenieurs und Wissenschaftlers in seiner Bedeutung für Technisierung und Industrialisierung — insbesondere in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts — offenkundig wurde, blieb vielerorts die Bedeutung einer breiten Volksschulbildung unerkannt. Zeitgenossen fiel es oft schwer, an den praktischen Wert solcher Massenausbildung zu glauben; mit Recht wurde häufig betont, daß Lese- und Schreibkenntnisse kaum die Produktivität des einfachen Land- oder Industriearbeiters erhöhen und somit steuerfinanzierte Erziehungsausgaben rechtfertigen würden. Weit wahrscheinlicher würde ein Absinken der Produktivität sein, da Schulbildung nur Unzufriedenheit und soziale Unruhe vermitteln würde.

Nicht erkannt wurde der indirekte und langfristige Produktivitätsgewinn eines gut ausgebauten Grundschulsystems: 1. die Entwicklung einer größeren geistigen Beweglichkeit und Fortschrittsbereitschaft unter der Bevölkerung und ein Abbau sozialer Friktionskosten und 2. die Möglichkeit, frühzeitig besonderes Talent zu entdecken und entsprechend zu fördern und somit eine bessere Allokation des Faktors Arbeit zu bewirken.

Diese Fähigkeit der breiten Bevölkerung, lesen und schreiben zu können, untersucht der Verfasser; wie entwickelte sich „literacy“ — pikanterweise im Deutschen nur in negativer Formulierung als Analphabetentum zu übersetzen — in Europa und den USA zwischen antiker Klassik und dem Ersten Weltkrieg und wie beurteilten die Führungsschichten die „literacy“ der breiten Masse?

Besondere Aufmerksamkeit widmet Cipolla in seinem sehr verdienstvollen Werk methodischen und statistischen Problemen, die den notwendigen Hintergrund für die Fülle des vermittelten Zahlenmaterials (ein knappes Drittel der Textseiten) darstellen. Die hier diskutierten Fragen quantitativer Analyse sollten als Grundlage künftiger regionaler oder nationaler Detailuntersuchungen nicht übersehen werden. Daß Deutschland auf Grund seiner relativ frühzeitigen Entwicklung von staatlicher Volksschule und staatlicher Statistik besonders häufig beachtet wird, versteht sich am Rande.

Karl W. Hardach, Berkeley/Calif.

Helmut Duvernell (Hrsg.): *Bildung und Ausbildung in der Industriegesellschaft*. Berlin 1967. Duncker & Humblot. 269 S.

In der vorliegenden Veröffentlichung berichtet die Sozialakademie Dortmund bereits über ihre 13. internationale Tagung. Es ist besonders hervorzuheben, daß von den 13 Vortragenden allein sieben aus dem europäischen Ausland und aus den Vereinigten Staaten eingetroffen waren. Auf diese Weise wurden neben den Problemen der BRD besonders auch diejenigen der Niederlande, von Schweden, Großbritannien, Frankreich, Österreich, Osteuropa, der USA und die der Entwicklungsländer behandelt.

In seinem einführenden Vortrag über „Bildung in der Industriegesellschaft“ erklärt Paul *Mikat* (Kultusminister von Nordrhein-Westfalen) Bildungspolitik als wesentlichen Teil der Sozialpolitik und Gesellschaftspolitik, ohne die eine langfristige Wirtschafts- oder Verteidigungspolitik gar nicht denkbar wäre (S. 23). Die wesentlichen Unterschiede in den Begriffen Bildung und Ausbildung erläutert dann *Rest* (Pädagogische Hochschule Münster). Die ganz besondere Bedeutung von Bildung und Ausbildung in den Entwicklungsländern erklärt *Kl. Hagedorn* (jetzt in Paris für „International Relations in Education“ tätig), wobei er mit Recht betont, daß „Analphabetentum Ursache und Wirkung der Unterentwicklung“ ist (S. 54), vor allem aber auch auf den ungeheuren Finanzaufwand zur Behebung dieser Schwierigkeiten eingeht. Sogar für Großbritannien stellt *P. W. Lowell* fest, daß ein „gezielter Ausbildungsprozeß“ (S. 78) notwendig sei, um rechtzeitig der Gesamtbevölkerung die Fähigkeit zu verleihen, mit drohenden Wirtschaftskrisen fertig zu werden. Er bezeichnet sich allerdings ausdrücklich als „Gegner der reinen Bildung“ und verlangt „einen gezielten Ausbildungsprozeß, gezielt aufs Leben, eine Kombination von Ausübung und Instruktion als einen ständigen Prozeß“ (S. 87). In ähnlichem Sinne verlangt *P. Grappin* (Frankreich) eine andere Gestaltung des „Verhältnisses zwischen Bildung und Berufsarbeit“ (S. 94) und betont besonders die Notwendigkeit einer besseren Allgemeinbildung neben der Fachbildung (S. 96). *K. Kummer* (Nationalrat, Wien) sieht die Ausbildung sogar ausdrücklich als einen „Produktionsfaktor“ an (S. 101), wobei aber leider „die industrielle Gesellschaft von heute ein Bildungsdefizit aufweist. Auch für Österreich muß ein solches festgestellt werden“.

Im Anschluß an die Ausführungen aus der Sicht der einzelnen beteiligten Länder werden Bildung und Ausbildung noch eingehend „aus der Sicht des Arbeitgebers“ und „aus der Sicht der Gewerkschaften“ behandelt, und zwar von *P. G. von Beckerath* (Bayer AG, Leverkusen) und von *Bernhard Tacke* (DGB). Der erstgenannte hebt besonders hervor, „daß wir es nicht mit einer Anerkennung von rein technischen Fähigkeiten zu tun haben, wenn wir heute von Ausbildung sprechen. Die in unserem Lande üblich gewordene Unterscheidung von Bildung und Ausbildung läßt sich heute keineswegs mehr aufrechterhalten“ (S. 157). Nach einer sehr ausgiebigen Diskussion über die einzelnen Vorträge stellt *Helmut Duvernell* in seiner „Zusammenfassung der Tagungsergebnisse“ u. a. fest, daß vor allem am Problem der Entwicklungsländer deutlich wird, „daß Bildung und Ausbildung keine Aufgabe nach der Lösung sozialer Fragen sind, sondern die Voraussetzung für die Lösung dieser Fragen überhaupt“ (S. 260).

Abschließend darf noch darauf hingewiesen werden, daß offenbar im Gegensatz zu früheren Zeiten überall in der Welt die Bedeutung des Bildungsfaktors für die volkswirtschaftliche Entwicklung jetzt allgemein anerkannt wird.

Peter Quante, Kiel

Karl Hax: Die Entwicklungsmöglichkeiten der Individualversicherung in einem pluralistischen System der sozialen Sicherung. Köln 1968. W. Kohlhammer Verlag GmbH. 140 S.

Karl Hax, der — inzwischen emeritierte — an der Universität Frankfurt u. a. das Fach Versicherungslehre vertrat, äußert sich in seinem Gutachten für das Bundesarbeitsministerium zu dem der Individualversicherung (insbesondere der privaten Lebens- und Krankenversicherung) verbleibenden Raum neben dem immer weitere Bevölkerungskreise umfassenden Sozialversicherungssystem. Besteht noch genügend individuelle Bereitschaft zur Selbsthilfe (sprich: zum Abschluß privater Versicherungsverträge), kann sich die Individualversicherung neben der Sozialversicherung behaupten, und wie wird die Entwicklung sein, falls der Versicherungssektor an einer überproportionalen Ausdehnung des Dienstleistungsbereichs partizipiert? Dieses sind Grundfragen der Haxschen Untersuchung.

Das Gutachten ist in vier äußerst ungleichgewichtige Kapitel gegliedert. Zuerst wird skizzenhaft verdeutlicht, daß die Vielfalt der sozialen Sicherungseinrichtungen ein Ergebnis des Industrialisierungsprozesses ist. Daran schließt sich an das umfangreichste — die Hälfte des Buches einnehmende — Kapitel: „Die gegenseitige Beeinflussung von Sozialversicherung und Individualversicherung in Deutschland im historischen Ablauf“. Hier befaßt sich der Autor mit drei Versicherungszweigen: der Unfallversicherung, der Altersversicherung (private Lebens- bzw. gesetzliche Rentenversicherung) und der Krankenversicherung, wobei dem Leser immer wieder deutlich wird, wieweit bestimmte Grenzziehungen und Regelungen, die den nicht auch historisch Analysierenden heute befremden, geschichtlich und politisch „gewachsen“ sind. Ich verzichte auf die Skizzierung der vom Autor gegebenen zusammenfassenden Entwicklungsgeschichte, die u. a. in der Haxschen Materialanordnung deutlich werden läßt, wie sich die beiden Typen der Individual- und der Sozialversicherung in verhältnismäßig weitem Umfang zu ergänzenden Sicherungseinrichtungen entwickelt haben, was jedoch nicht ohne teilweise tiefgreifende Struktur- und Aufgabenwandlungen vor sich ging.

Schon als Vorgriff auf das Untersuchungsergebnis sei erwähnt, daß Hax durchaus optimistisch die Entwicklungsaussichten für die private Lebens- und Krankenversicherung beurteilt, wozu ihn die Vergangenheit ermutigt. Dieser Optimismus gründet sich zu einem erheblichen Teil auf eine Aufgabenteilung — die auch in weitem Umfang bereits praktiziert wird (wenn auch bislang mehr in der Alters- als in der Krankenversicherung) —, bei der die Gewährleistung einer „Grundversicherung“ der Sozialversicherung und die individuelle Aufstockung der Individualversicherung als Aufgabe zugewiesen wird.

Kapitel III und IV sind im Vergleich mit dem historischen Kapitel II entschieden zu knapp ausgefallen. Der Titel der Arbeit legt dagegen gerade eine ausführliche Erörterung der hier angeschnittenen Fragen

nahe: Bestimmungsfaktoren für die Entwicklung der Individualversicherung (Kapitel III). Hier unterscheidet Hax: 1. allgemeine volkswirtschaftliche Faktoren, a) die Einkommensentwicklung, b) Veränderungen des Geldwertes; 2. das System der sozialen Sicherheit; 3. die Geschäftspolitik der Individualversicherung.

Die Zukunftsaussichten der Individualversicherung werden auf vier (!) Textseiten abgehandelt, wobei man jedoch bemerken muß, daß schon in den vorangegangenen Kapiteln mehr oder weniger explizit Material zur Beantwortung dieser Fragestellung mitenthalten ist, das hier aber umfassender hätte ausgewertet werden sollen.

Dieser kurze Gliederungsaufriß offenbart eine bemerkenswerte Disproportionierung der Haxschen Arbeit. Der Behandlung der im Titel genannten Aufgabenstellung wird zu wenig Raum gewidmet zugunsten einer Darstellung der historischen Entwicklung. Damit gelange ich bereits zur kritischen Stellungnahme, die ich bewußt auf mehr Grundsätzliches beschränken will, weil erstens bereits da eine Reihe wichtiger Punkte aufzuzeigen ist und zweitens eine Detailkritik den Umfang einer Besprechung sprengen würde.

1. Die Beurteilung der Entwicklungschancen für die Individualversicherung beruht auf einer Zuweisung all jener Sicherungsaufgaben an die private Lebens- bzw. Krankenversicherung, die nicht mehr den Charakter einer „Grundsicherung“ besitzen. Dem Gutachten ist zu entnehmen, daß Hax der Auffassung ist, gegenwärtig werde durch die Sozialversicherung nur eine „Grundsicherung“ gewährleistet. Er will also dann den gegenwärtigen Stand nicht angetastet, aber auch nicht erhöht wissen. Dies ist eine klare wertende Entscheidung. Hax jedoch — so erscheint es dem Rezensenten — versucht den Anschein zu erwecken, diese Entscheidung sei ökonomisch beweis- oder begründbar. Dieser Nachweis gelingt ihm m. E. aber keineswegs. Es sei beispielsweise nur auf S. 114, Absatz 2 verwiesen.

2. Leider ist auch an anderen Stellen die Tendenz festzustellen, Arbeitshypothesen als Ergebnisse auszugeben. So wird beispielsweise in der Einleitung unter „Problemstellung“ (!) angeführt, daß ein nach einheitlichen Methoden geregeltes System sozialer Sicherung, das keine individuelle Wahlmöglichkeit mehr zuläßt, „die persönliche Initiative und die Bereitschaft zur Selbsthilfe (untergräbt)“ und dadurch „im Endeffekt weniger wirksam sein (wird) als das pluralistische System mit seinen sich vielfach überschneidenden Einrichtungen“ (S. 13).

3. Zur für die Arbeit gewählten Methode führt Hax aus, daß die Untersuchung „ausgesprochen historischen Charakter hat“, und begründet das damit, daß sich „nur auf diesem Wege... die grundsätzlichen Einsichten gewinnen (lassen), die vor der Wirklichkeit Stand halten und auch für die Zukunft gültig sind“ (S. 15). Dieses verabsolutierende „nur“ erscheint einseitig und übertrieben. Die Entscheidung für eine überwiegend deskriptive historische Betrachtung führt nun dazu, daß u. a. die systematische Analyse von ökonomischen Abhängigkeiten zu kurz kommt. Die in Kapitel III angewandte Analyse-

technik beschränkt sich auf einfache Regressions- und Korrelationsrechnungen (was keinesfalls als Vorwurf verstanden werden soll). In diesem Zusammenhang überrascht aber, daß bei der Darstellung von Beziehungen zwischen dem pro-Kopf-Einkommen und dem pro-Kopf-Bestand an Lebensversicherungssummen für Deutschland (1901—1964) ein linearer Verlauf der Regressionslinie gewählt wurde, obgleich das abgebildete Diagramm (S. 105) eindeutig einen gekrümmten Kurvenverlauf nahelegt, der auch der von Hax gegebenen ökonomischen Interpretation (überproportionale Steigerung der Ausgaben für Lebensversicherung bei zunehmendem Einkommen) entsprochen hätte. Nur nebenbei sei hierzu noch erwähnt, daß die methodischen Erläuterungen unpräzise sind.

4. Abschließend sei auf einen m. E. ausgesprochen unerfreulichen Sachverhalt hingewiesen: Gleichfalls im Jahre 1968 — in dem das Haxsche Gutachten publiziert wurde — legte ein damaliger Hax-Mitarbeiter (Manfred *Dücker*) der Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Frankfurt (Main) eine Dissertation vor mit dem Titel „Entwicklungsmöglichkeiten der privaten Krankenversicherung in einem pluralistischen System der sozialen Sicherung“. Bei einem Stichprobeweisen Vergleich stellten sich passagenweise wörtliche Übereinstimmungen sowie sätzelange gleiche Darlegungen bei nur leichten Formulierungsabweichungen und im Prinzip ein übereinstimmender Aufbau der Arbeiten heraus. Was mich aber besonders verwunderte war, daß weder im Gutachten von Karl Hax die Dissertation seines Schülers noch dort das Gutachten des Seminardirektors genannt wurde. Im Gutachten selbst findet sich gleichfalls kein Hinweis auf eine Mitarbeit von *Dücker*. Prioritätsfragen und solche nach der geistigen Urheberschaft seien hier gar nicht gestellt, sie erscheinen vielleicht auch vielen Lesern als recht nebensächlich. Den an wissenschaftlichen Arbeiten Interessierten werden jedoch die Fakten nachdenklich stimmen.

Winfried Schmähl, Frankfurt/M.

Eli E. Cohen and Louise Kapp (Ed.): *Manpower Policies for Youth*. New York/London 1966. Columbia University Press. XX, 152 S.

Die Arbeitslosigkeit in den Vereinigten Staaten, die laut Statistik eine Quote von 5% nur selten unterschreitet, von Nationalökonomern unter Hinzurechnung der verdeckten Arbeitslosigkeit sogar auf 9% geschätzt wird, trifft die Jugendlichen besonders hart: Für sie ist die Arbeitslosenrate fast dreimal so hoch wie für die Erwachsenen. Jeder achte Jugendliche ist ohne Arbeit, von den Schwarzen ist jeder vierte Jugendliche arbeitslos. — Die Referate schlagen folgende Maßnahmen zur Abhilfe vor:

1. Da von der Arbeitslosigkeit in erster Linie Jugendliche mit geringer Schulbildung und ohne Berufsausbildung betroffen werden, ist eine Verbesserung der schulischen und beruflichen Ausbildung unumgänglich. Die Neugestaltung der Grund- und Einkommensteuer und eine Neuverteilung der finanziellen Lasten zwischen Gemeinden, Län-

dern und dem Bund sollen die Schulfinanzierung auf eine solide Grundlage stellen. Zur Überwindung der Milieusperrre bei Kindern aus den Unterschichten ist die Verbreiterung und Verbesserung der Vorschulerziehung nötig.

2. Die berufliche Zukunft der Jugendlichen liegt immer mehr im Dienstleistungs- und im öffentlichen Sektor, während der technologische Fortschritt in den anderen Sektoren eine beständige Abnahme der Arbeitsplätze bedingt. Es ist die Aufgabe nationaler Planung, die unzutraglichen Engpässe in den personalintensiven Sektoren durch Schaffung neuer Arbeitsplätze zu beseitigen und Ausbildungsstätten für die Tätigkeit im Dienstleistungssektor bereitzustellen. So wird z. B. vorgeschlagen, in der Sozialverwaltung Arbeitsplätze für Hilfskräfte (nonprofessional or subprofessional roles) (S.30) einzurichten, die den akademisch ausgebildeten Sozialarbeitern Routine- und untergeordnete Arbeit abnehmen und damit der Sozialverwaltung einen höheren Wirkungsgrad verleihen können. Daß ein Bedarf von 750 000 bis 1 Million Lehrern, Krankenschwestern und Technikern besteht, gehört zu den Widersprüchen auf dem amerikanischen Arbeitsmarkt. Andererseits wird für einige Berufe eine stärkere Professionalisierung, d. h. Erhöhung der beruflichen Qualifikation in Richtung auf Akademisierung vorgeschlagen, damit die verlängerte Ausbildungszeit Angebot und Nachfrage eher ins Gleichgewicht bringt.

3. Durch Verlängerung der Ausbildung bis zum 20. Lebensjahr, Ausdehnung der Urlaubszeiten, Senkung der Pensionierungsgrenze auf das 55. oder 50. Lebensjahr, Verbesserung der Sozialleistungen als Anreiz zur Aufgabe von Arbeitsplätzen sollen die bestehenden Arbeitsmöglichkeiten auf einen größeren Personenkreis verteilt werden.

4. Die öffentliche amerikanische Arbeitsvermittlung, die in ihrer Leistungsfähigkeit hinter dem Standard in westlichen Industrieländern zurückbleibt, ist zu verbessern und insbesondere eine größere Markttransparenz und eine qualifiziertere Berufsberatung anzustreben.

5. Die Regierung muß die Arbeitslosigkeit von Jugendlichen in Zusammenhang mit den Problemen der Armut, der Sanierung der Städte und der Wohnsituation sehen und lösen.

Die Referate bringen keine systematische Darstellung der Probleme, sondern eine lockere, sozialkritische und anregende Behandlung von Einzelfragen. Hinsichtlich Schule und Berufsausbildung drängen sich manche Parallelen zur Bundesrepublik auf.

Rochus Castner, Nürnberg

Hartmut Garding: Finnlands Kampf gegen die Inflation. Erfahrungen mit dem Indexautomatismus. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 152 S.

Nach einer Einleitung, die den Verfasser als einen Schüler von *Schmölders* ausweist, schildert das erste Kapitel den Inflationsverlauf von 1939 bis 1964 in Finnland. Im zweiten Kapitel werden die „Inflationsträger“ diskutiert, unter denen das Budget, die Lohnfront, der

Bankensektor, der Außenhandel und die Preisfront verstanden werden. Im dritten und letzten Kapitel schließlich behandelt der Verfasser die „Inflationserreger“, unterteilt in wirtschaftliche, politische und psychologische Faktoren.

Ausführlich werden alle für die Vermittlung eines Bildes von dem Ablauf der finnischen Inflation wichtigen Umstände geschildert. Zum Vorteil dieser Schilderung geht die Darstellung über die wirtschaftlichen Umstände hinaus und skizziert die jeweilige politische Situation.

Es ist zu bedauern, daß der Verfasser nicht zwischen der Wertsicherung der Kredite mit Hilfe von Indexklauseln und der Fixierung von Preisrelationen — wie bei den Indexlöhnen — unterschieden hat. Die als Wirkungen des Indexautomatismus beschriebenen Erfahrungen dürften wohl für die Fixierung von Preisrelationen durch Indexklauseln, aber nicht unbedingt für die Wertsicherung von Krediten gelten.

Der Wert der Arbeit ist insbesondere in der ausführlichen, zusammenfassenden Schilderung der Nachkriegsgeschichte der finnischen Währungspolitik zu sehen.

Kurt Lubasch, Berlin

K. Paul Hensel mit Beiträgen von *Hannelore Hamel, Ulrich Wagner, Rudolf Knauff*: Die sozialistische Marktwirtschaft in der Tschechoslowakei. Mit Dokumentation. Stuttgart 1968. Gustav Fischer, X, 379 S.

Bereits das jugoslawische Beispiel bewies eindeutig, daß eine Identifizierung des sozialistischen Wirtschaftssystem mit dem unter konkreten historischen Bedingungen entstandenen zentral-direktiven Planungs- und Leistungssystem (wir verwenden hier den in tschechoslowakischen Fachkreisen geprägten Ausdruck, während in der uns bekannten wirtschaftswissenschaftlichen westlichen Literatur meist der Terminus „Zentralverwaltungswirtschaft“ verwendet wird) nicht gerechtfertigt ist. Trotzdem wurde noch vor nicht allzu langer Zeit — etwa Anfang der sechziger Jahre — vielfach die Meinung vertreten, daß das System einer straffen zentralen Planung in hochentwickelten Industrieländern, in denen das Privateigentum an Produktionsmitteln abgeschafft worden war, kaum durch eine eher auf marktwirtschaftlichen Elementen aufgebaute Ordnung ersetzt werden könne. Die Entwicklung in der Tschechoslowakei zeigt, daß auch diese These „ins alte Eisen“ gehört.

Es ist daher verständlich, daß das sozialistische Marktwirtschaftssystem — wir würden diesen von Hensel verwendeten Terminus genauer als regulierte oder planmäßig gelenkte sozialistische Marktwirtschaft bezeichnen —, wie man es in der ČSSR durchzusetzen bemüht ist, ein attraktives Thema für die ökonomische Fachliteratur in Ost und West geworden ist. Wenn wir hier die Arbeit des von Hensel geleiteten Autorenkollektivs einschätzen wollen, sei gleich eingangs gesagt, daß sie unter den uns bekannten westlichen Veröffentlichungen in ihrer empirischen Gründlichkeit sowie in ihrem theoretischen Niveau hervorragend.

Das Buch besteht aus zwei Teilen: einerseits aus einer ausführlichen Beschreibung sowie Untersuchung des Systems als solchem, zum anderen aus einer Dokumentation in deutscher Übersetzung. Der Inhalt läßt sich kurz folgendermaßen zusammenfassen:

Der Herausarbeitung der Prinzipien und Grundlinien der neuen Wirtschaftsordnung ging eine kompromißlose Kritik tschechoslowakischer Wirtschaftswissenschaftler, -politiker sowie der entscheidenden Führungsgremien voraus. Waren die Jahre 1965—66 vorwiegend den Vorarbeiten und der Schaffung von Voraussetzungen für die Einführung des „Plan-Markt-Modells“ gewidmet, dann ist der 1. Januar 1967 als Beginn der Wirkungsweise des neuen Systems, genauer gesagt als Anfang einer überaus schwierigen und widerspruchsvollen Transformationsperiode, aufzufassen. Nach diesem kurzgefaßten historischen Teil wird das neue Wirtschaftssystem eingehend ordnungspolitisch beschrieben, wobei auch die gegenseitigen Zusammenhänge und Interdependenzen untersucht werden. Ausgehend von einer qualitativ veränderten Auffassung der Pläne wird das organisatorische Grundgefüge aufgezeigt, die Unternehmens- sowie Geld- und Kreditverfassung dargestellt, die Markt- und Preisordnung und der institutionelle Rahmen des Außenhandels analysiert. Abschließend findet man eine überaus treffende morphologische Charakteristik, die eine übersichtliche Darstellung der Gesamtordnung vermittelt. Den analytischen Teil des Buches bildet eine Beschreibung der prozeßpolitischen Steuerung, deren integralen Teil die Interpretation eines der letzten kritischen Entwürfe der Weiterführung der Wirtschaftsreform — die Autoren nennen ihn „das 77-Punkte-Programm“ — darstellt. Im zweiten Teil findet der Leser eine sorgfältige und repräsentative Auswahl von Dokumenten, die das neue System charakterisieren, so z. B. Beschlüsse der KPČ über das neue Wirtschaftssystem, Gesetze und Regierungsverordnungen, Programmklärungen u. dgl.

Besonders hoch einzuschätzen ist unseres Erachtens die sorgfältige und wissenschaftlich saubere Verwendung des Originalmaterials, sei es die in verschiedenen Verordnungen, Richtlinien und Informationen weitgehend verstreuten Mosaiksteine der wirtschaftspolitischen Elemente, sei es die theoretische und deskriptive Fachliteratur tschechoslowakischer Ökonomen. Die Autoren gelangen auf Grund ihrer theoretischen Untersuchung zu wertvollen Verallgemeinerungen. Als Beispiel seien hier die Untersuchung und Einschätzung des Planungsgefüges (S. 25—47) oder die Analyse der Verhaltensweisen der Unternehmungen als Folge des Bruttoeinkommensprinzips unter sozialistischen Eigentums- und Interessenbedingungen (S. 78—82) erwähnt.

Bei einer derart anspruchsvollen Untersuchung, die sehr kurz nach der Einführung des neuen Wirtschaftssystems erschienen ist und die weitgehend offene Probleme aufzuwerfen wagt, muß sicherlich mit kritischen Einwänden gerechnet werden. In dieser Richtung fällt eine gewisse Unausgeglichenheit der einzelnen Abschnitte und Kapitel auf. Während sich die Autoren meist genau an die erfaßbaren Tatbestände

halten, treten doch mitunter Ungenauigkeiten auf, die zum Großteil darauf zurückzuführen sind, daß Übergangsmaßnahmen oder unabgeschlossene Diskussionen verabsolutiert werden. So wird beispielsweise die von den Reformern als erste Maßnahme in der Preispolitik angeordnete Großhandelspreisreform kritisiert, da die Preise „nach Maßgabe der Kosten gebildet“ wurden (S. 142). Nach einer Feststellung der Nachteile dieses Herankommens folgert man, „daß das angewandte Prinzip der Preisbildung, die Preise nach Maßgabe der Kosten zu bilden, ersetzt werden muß durch das gegenteilige Prinzip, die Kosten nach Maßgabe von Preisen zu gestalten, die sich auf den Märkten bilden“ (S. 142—143). Wenn damit die wirtschaftstheoretischen Modellvorstellungen der Reformer in dem Sinn kritisiert werden sollen, daß sie eine flexible auf Marktbedingungen beruhende Preispolitik nicht anstreben, dann trifft dies nicht zu. Einer der Mitarbeiter am Reformprojekt, O. Turek, charakterisiert den Preis im neuen System folgendermaßen: „Es gilt also nicht nur die Abhängigkeit *„die Kostenhöhe bestimmt den Preis“*, sondern auch die Abhängigkeit *„die Höhe des Gleichgewichtspreises diktiert den Produzenten die Grenze, die sie mit ihren Kosten nicht überschreiten dürfen“*“ (O. Turek: O plánu trhu a hospodářské politice. Praha 1967. S. 132). Wenn darüber hinaus gesagt werden soll, daß man sofort bei Einführung des neuen Systems auf eine freie Preisbildung hätte hinsteuern müssen, dann liefert das hier besprochene Buch selbst genügend Hinweise dafür, warum ein derartiger Schritt im Jahre 1967 nicht in Frage kam (Nachfrageüberhang, Strukturschwächen, Monopolpositionen der Produktionsunternehmen).

Hinzuweisen wäre auf die ungenügend reflektierte Diskussion über die betriebliche Mitbestimmung, die im Zuge der Vorbereitung eines neuen Unternehmungsgesetzes geführt wird. Hier zeigt sich deutlich, daß die Entscheidungsprozesse in einem sozialistischen Unternehmen nicht ausschließlich durch fachkundige Führungskräfte getroffen werden sollten, sondern daß darüber hinaus eine demokratische Beteiligung der Betriebsangehörigen notwendig ist.

Trotz dieser kritischen Bemerkungen soll noch einmal klar gesagt werden: Das von Hensel und seinen Mitarbeitern verfaßte Buch über die sozialistische Marktwirtschaft in der Tschechoslowakei bildet einen wertvollen Beitrag zur Weiterentwicklung der vergleichenden Systemforschung.

Jiří Kosta, Prag

Gerhard Hahn: Investitionslenkung im sowjetischen Wirtschaftssystem. Eine Untersuchung der staatlichen Planung des Wirtschaftsprozesses. Stuttgart 1967. Gustav Fischer. 243 S.

Im Mittelpunkt der sowjetischen Wirtschaftsplanung steht die zentrale Planung und Lenkung der Investitionen. Ihre hervorragende Bedeutung kommt schon in dem vergleichsweise hohen Anteil zum Ausdruck, den die Bruttoanlageinvestitionen nach nur erst 12 % zu Beginn des ersten Fünfjahresplanes (1928/32) inzwischen mit rund 33 %

des Sozialprodukts (zu Faktorkosten in Preisen von 1937) im Durchschnitt der letzten beiden Jahrzehnte erreicht haben. Noch deutlicher aber wird sie unterstrichen durch die immer wieder als vorrangig verkündeten Investitionsmotive: Investitionen (a) für den Aufbau des Kommunismus, (b) für die Überlegenheit des eigenen Gesellschafts-systems gegenüber dem Kapitalismus, (c) für die wirtschaftliche Unabhängigkeit der Sowjetunion, (d) für die Verteidigung des Landes und (e) zur Stärkung der inneren Kontrolle durch die politische Führung.

Obgleich die Methoden der Investitionslenkung seit dem ersten Fünfjahresplan ständig überprüft, wiederholt revidiert und fortlaufend verfeinert worden sind, haben sie zumindest bis zur Ankündigung einer umfassenden Neuordnung vor allem der Investitionsfinanzierung im September 1965 die gehegten Erwartungen offenbar nicht zu erfüllen vermocht. Zur Begründung der seither eingeleiteten Reformen erklärte Ministerpräsident *Kossygin* damals vor dem Plenum des Zentralkomitees der KPdSU u. a. (zitiert bei Hahn, S. 199): „Man muß ein System haben, bei dem die Wirtschaftsleiter für die wirtschaftliche Nutzung der Investitionsmittel Sorge tragen, damit die neuen Betriebsabteilungen und Objekte mit geringstem Investitionsaufwand gebaut werden, rechtzeitig in Betrieb genommen werden und die projektierte Leistung rasch erreicht wird.“

Die von Hahn vorgenommene Untersuchung der bis Ende 1965 angewandten Methoden der Investitionslenkung — dazu gehören die Bilanzmechanik, verschiedene Kapitalrechnungsformen, die betriebliche Gegenplanung, das System betrieblicher Leistungskriterien, die Kontingentierungsmethode und das Vertragssystem — gliedert sich in vier Abschnitte. Ausgehend von der Theorie der Wirtschaftsrechnung in einer Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs, in der die sogenannte Planbilanzmechanik dazu dient, die relativen Knappheitsgrade der Güter sichtbar zu machen, und damit die gleiche Funktion erfüllen soll wie der Preismechanismus in einem marktwirtschaftlichen System, werden zunächst die verschiedenen Planungs- und Lenkungsverfahren dargestellt und daraufhin untersucht, ob und inwieweit sie die Probleme des Rechnungszusammenhangs und der angestrebten Nutzenmaximierung zu lösen vermögen. Im zweiten Abschnitt analysiert Hahn den Ablauf der zentralen Investitionslenkung, wobei es ihm vor allem darauf ankommt, die kombinierte Anwendung verschiedener Methoden der Investitionsauslese und -proportionierung zu beleuchten. Der dritte Abschnitt befaßt sich mit den Problemen des Sparens und der Finanzierung geplanter Investitionen. Abschließend werden einige wesentliche Risikofaktoren zentraler Investitionsplanung aufgezeigt und ihre ordnungspolitische Bedeutung erörtert. Auf Planungsrisiken, die aus den angewandten Prognosemethoden resultieren, geht der Verfasser in diesem letzten Abschnitt leider nicht näher ein.

Abgesehen jedoch von dieser Einschränkung und einer bisweilen etwas verwirrenden Fülle analysierter Details, vermittelt die Untersu-

chung von Hahn einen sehr aufschlußreichen und bemerkenswert sorgfältig fundierten Überblick über die Methodik und vielfältige Problematik der sowjetischen Investitionsplanung. Die inzwischen eingeleiteten Reformen werden zwar nur am Rande erwähnt, doch auch ihre Erfolgchancen lassen sich nach der Lektüre des vorliegenden Buches ermessen, wobei vor allem die nach wie vor unangetastete Dominanz der Planbilanzmechanik und der hohe Aggregationsgrad der ausgewiesenen Gütergruppen zu berücksichtigen bleiben.

Karlheinz Kleps, Linz/Österr.

Udo Ernst Simonis: Die Entwicklungspolitik der Volksrepublik China 1949 bis 1962. — Unter besonderer Berücksichtigung der technologischen Grundlagen. Berlin 1968. Duncker & Humblot. 196 S.

Die Zahl fundierter wissenschaftlicher Arbeiten in deutscher Sprache über die Volksrepublik China steht in umgekehrtem Verhältnis zur Bedeutung dieses Landes in der Weltpolitik. Nur wenige Autoren nehmen sich — wie in vorliegendem Falle — auf eigene Initiative dieses Themas an, das heute mindestens so wichtig geworden ist wie die „Sowjetologie“, das jedoch systematisch in ihre Lehr- und Forschungspläne aufzunehmen, bis heute noch kaum eine deutsche Hochschule imstande gewesen ist.

Simonis löst seine zunächst recht umfangreich erscheinende Aufgabe in sehr geschickter Weise dadurch, daß er sich auf die technologischen Aspekte der chinesischen Entwicklungspolitik beschränkt. Zwar vermittelt er dem Leser einen guten Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung Chinas bis zum Ende des 2. Fünfjahrplanes, ohne dabei jedoch in besondere Details zu gehen oder einzelne Wirtschaftssektoren schwerpunktmäßig zu behandeln. Sein Ziel sieht der Autor vielmehr darin, den im ersten Jahr des 2. Fünfjahrplans (1958) plötzlich erkennbaren Wechsel der „Entwicklungsstrategie“ und die Abwendung vom sowjetischen Modell aus dem ideologischen Nebel herauszulösen und auf seine eigentlichen, auf Kapitalmangel und Arbeitskräfteüberschuß beruhenden Ursachen zurückzuführen. Wie von anderen Autoren und auch vom Rezensenten bei früherer Gelegenheit schon festgestellt wurde, so weist auch Simonis sehr überzeugend nach, daß die Massenkampagnen oder die viel belächelten Kleinbetriebe der Jahre 1958/59 beileibe kein ökonomischer Unsinn, sondern der durchaus sinnvolle Versuch waren, die chinesischen Gegebenheiten für eine rasche wirtschaftliche Entwicklung nutzbar zu machen. Der „Große Sprung nach vorn“ und die Volkskommunen können heute rückblickend als der bewußte Einsatz des wirtschaftlichen Dualismus für die Verfolgung der Entwicklungsziele angesprochen werden.

Der Autor läßt es jedoch bei diesem Ergebnis seiner Untersuchung nicht bewenden, und es scheint im Grunde auch gar nicht seine Absicht gewesen zu sein, das chinesische Beispiel um seiner selbst willen vorzuführen. Vielmehr stellt die Untersuchung eine Herausforderung an die Entwicklungshilfepolitik des Westens dar, der Simonis ihren „eu-

ropäisch-amerikanischen Charakter“ vorwirft und die „in der Förderung der modernen Bereiche und in der Übernahme von Techniken (besteht), die funktionell wie materiell auf Voraussetzungen basieren, die in Entwicklungsländern in der Regel nicht gegeben sind“ (S. 166). Das chinesische Beispiel, dessen Fehlentscheidungen Simonis nicht verschweigt, dürfte in seinem Kern nämlich eine Wahrheit enthalten, die auch in anderen überbevölkerten Entwicklungsländern zu deren Nutzen zum Tragen kommen sollte. Das eigentliche Anliegen des Autors läßt sich demnach vielleicht darin zum Ausdruck bringen, daß das Studium der chinesischen Entwicklungspolitik des hier behandelten Zeitraumes zur Pflichtübung für alle bei der Formulierung von Entwicklungsplänen für volkreiche Staaten der „Dritten Welt“ mitwirkenden Funktionäre gemacht werden sollte. In dem, was Simonis aus der Untersuchung der chinesischen Entwicklungsstrategie ableitet und was er „mittlere Technik“ nennt, d. h. „eine Technik, die produktiver ... als die traditionelle Technik und zugleich billiger ... als die moderne Technik ist“ (S. 171 f.), erblickt er dabei einen Schlüssel zur Lösung der Probleme in den erwähnten Ländern.

Kritiker, denen wirtschaftspolitische Maßnahmen eines kommunistisch regierten Landes von vornherein suspekt erscheinen, werden sicherlich versuchen, Schwächen in der Beweisführung des Autors zu finden, gegen die dieser sich vielleicht hätte besser absichern sollen. Simonis fordert mit Recht, die „positiven Nebenwirkungen einfacher, arbeitsintensiver Techniken“ (des „Großen Sprungs“ nämlich; S. 119) zu untersuchen; er beschränkt sich aber bei seiner Darstellung der Gründe des Scheiterns der Anwendung dieser Techniken im „Großen Sprung“ mehr oder weniger auf die offizielle Sprachregelung (Naturkatastrophen, Abzug sowjetischer Experten) und auf die Friktionen im ökonomischen Bereich. Im übrigen bedürfte es noch einer eingehenden Untersuchung, wie weit ein Abzug sowjetischer Fachleute und die Entfremdung zwischen Peking und Moskau nicht gerade durch die Abwendung vom sowjetischen Modell und die Betonung der Eigenständigkeit der wirtschaftlichen Entwicklung in China (vgl. die herangezogenen Mao-Zitate aus der Zeit vor 1958; S. 100), d. h. die neue Entwicklungsstrategie des 2. Fünfjahrplanes, antizipiert wurden, so daß jener erst im zweiten Grade für das Scheitern des „Großen Sprungs“ verantwortlich gemacht werden kann. Die Thesen des Autors hätten jedenfalls an Argumentationskraft gewonnen, wenn er auch den Anteil der Ideologisierung des wirtschaftlichen Lebens, der Führerstellung der Politik, am Zusammenbruch des „Großen Sprungs“ herausgearbeitet hätte, weil gerade in der Vermeidung einer blinden oder gar blindwütigen Ideologisierung die Chance der Länder liegt, für die die chinesische Entwicklungspolitik beispielhaft sein könnte. Auch eine Anmerkung zur Bedenklichkeit statistischer Daten gerade für 1958/59 (S. 43, Tab. 3; S. 116) hätten der Studie gut angestanden. Denn daß die „Politik am Steuer der Statistik“ gewesen sei, ist keine Vermutung Edgar Snows (S. 152, Fußnote), sondern vielmehr die offizielle Forderung, die beispielsweise in zahlreichen Beiträgen des zuständigen

Fachorgans „Chi-hua yü t'ung-chi“ („Planung und Statistik“) der Jahre 1959 und 1960 ihren Niederschlag fand.

Keinesfalls läßt sich jedoch aus diesen in der Arbeit verbliebenen Lücken ein Argument gegen die grundlegenden Gedankengänge des Autors formulieren, von denen zu wünschen ist, daß sie nicht nur in die Hände der an China interessierten Leser geraten, sondern daß sie allen für andere Länder zuständigen Entwicklungspolitikern Stoff zum Nachdenken und zu neuen Strategien auch in nichtkommunistischen Volkswirtschaften liefern. An der Zeit wäre es allerdings, den Schritt über das Jahr 1962 hinaus zu tun und an Hand des greifbaren Materials einmal zu prüfen, welche Arten von Kleinbetrieben in welchen Branchen heute in China noch produzieren. Erst eine solche Untersuchung könnte den Überlegungen von Simonis eine Art von Rezeptcharakter verleihen, der einzig den Praktiker der Entwicklungspolitik interessieren kann.

Bernhard Großmann, Hamburg

Claus Simmich: Die Steuermoral als verfassungsrechtliches und steuerrechtliches Problem. München o. J. (1967). Studieninstitut für angewandte Haushalts- und Steuerpolitik e. V.

Der Verfasser liefert mit dieser Schrift, die offenbar vorwiegend an juristisch ausgebildete Leser gerichtet ist, eine selektive Bestandsaufnahme der nicht allzu reichlichen modernen Literatur über die Steuermoral. Die Zielsetzung der Arbeit geht weder aus dem recht summarischen Titel des Bändchens hervor, noch wird sie am Anfang formuliert, noch wird sie dem Leser im Verlauf der Lektüre deutlich. Entsprechend unsystematisch sind die einzelnen Teile aneinandergereiht; ein roter Faden ist nicht erkennbar. Einige Kapitel sind nur gewaltsam mit dem Thema verbunden, so die Ausführungen über die „rückwirkende Kraft steuerschärfender Gesetze“ (S. 82 ff.) und über Subventionen (S. 86 ff.). Es fehlt eine saubere wissenschaftstheoretische Konzeption, die verhindern könnte, daß aus einem derartig diffizilen ein diffuser Gegenstand wird. Der Verfasser erschöpft sich in unreflektierten Werturteilen und in der Anrufung von Autoritäten. Anstatt die Realität des modernen Steuersystems anzuerkennen, dessen Problem es ist, trotz indifferenter Einstellung der Besteuernten, die erhebungstechnisch schwierigen Einkommen- und Vermögensteuern durchzusetzen, wird der Steuerpädagogik die schier unlösbare Aufgabe aufgebürdet, „den Egoismus zu überwinden“ (S. 96). Es ist bedauerlich, daß sich der Autor die Chance hat entgehen lassen, das Thema, das wie kein anderes auf interdisziplinäre Behandlung angewiesen ist, in einen breiteren sachlichen und methodologischen Zusammenhang zu stellen.

Burkhard Strümpel, Ann Arbor/Michigan

Willy Zeller: Zur Kritik an der Agrarpolitik der EWG. Erlenbach-Zürich-Stuttgart 1969. Eugen Rentsch. 69 S.

Der Verfasser unternimmt es in dieser Broschüre, die komplizierte Agrarmarktordnung der EWG darzustellen. Ausgehend von dem nicht

widerspruchsfreien Zielkatalog der Agrarpolitik, werden die Mittel geschildert, die der Erreichung der Ziele dienen sollen. Dabei werden das Abschöpfungs- und Erstattungs-system mit seinen Richt-, Interventions-, Schwellen-, Einschleusungs-, Orientierungs-, Reverenzpreisen, seinen Interventionsaktionen, beweglichen, festen und Zusatzabschöpfungen, seinen Prämien, Verbilligungsbeiträgen, Abgaben auf Konkurrenzprodukte, Beimischungsförderung usw. usw. anschaulich gemacht.

Ein eigenes Kapitel widmet der Verfasser der Beschreibung des Verfahrens, wie ein absoluter Schutz vor der Auslandskonkurrenz erreicht wird. Hier wird der protektionistische Charakter des Agrarsystems besonders deutlich. Welche Folgen dieses Verfahren auf die Außenhandelsbeziehungen der EWG hat, wird kaum angedeutet. Der Verfasser beschränkt sich darauf, zu konstatieren, daß die Ausschaltung des Preiswettbewerbs nicht „notwendigerweise zur Autarkie führen müsse“ (S. 37).

Eingehend befaßt sich der Verfasser im folgenden damit, wie die Preispolitik der Gemeinschaft von politischen Einflüssen stark bestimmt wird, sowie mit den finanziellen Folgen, die sich aus dieser Politik ergeben. Es wird deutlich, daß die über dem Marktpreis liegenden garantierten Preise Überschüsse hervorrufen, die zu großen finanziellen Lasten führen müssen, da keine Mengenbeschränkungen, sondern im Gegenteil Absatzgarantien existieren. Als Ausweg in diesem Dilemma wird in der EWG-Kommission die Strukturpolitik angesehen, wie die Äußerungen Mansholts Ende vergangenen Jahres zeigen.

Die kleine Schrift, die eine gute Darstellung der schwierigen Agrarmarktordnung und der sich daraus ergebenden Komplikationen bietet, ist in ihren kritischen Bemerkungen zu sanft ausgefallen. Zwar weist Zeller auf die finanziellen Auswirkungen und insbesondere auch auf das Verfehlen der einkommenspolitischen Ziele mit der betriebenen Preispolitik hin. Das allein kann aber nicht ausreichen. Schon die Einkommensseite ist äußerst diffizil. Es gibt Beiträge, die die Einkommensdisparität zuungunsten der Landwirtschaft zumindest nicht sicher erscheinen lassen (z. B. *Priebe*). In der ganzen Untersuchung wird auf die Interessen der Verbraucher viel zu wenig abgestellt. Sätze wie, der Großhandelserlös soll „... den leistungsfähigen Produzenten einen angemessenen Erzeugerpreis sichern“, werden nicht kommentiert (S. 21). Auch die Schlußfolgerung, daß zur Verhinderung der laufenden Ungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage „nicht nur der Preis, sondern auch die zu diesem Preis zuzulassende Angebotsmenge von den zuständigen öffentlichen Organen festzulegen sei“, ist zwar im Rahmen der Einkommenssicherung mittels der Preispolitik zu sehen, jedoch in ihrer Konsequenz äußerst bedenklich. Wenn schon die Integration der sechs Agrarmärkte ein beachtlicher Erfolg der EWG ist, so müßte doch deutlich herausgearbeitet werden, welche Opfer dies mit sich bringt; Opfer, vor allem für den Verbraucher, nicht zuletzt gemessen an höheren Preisen, Butterbergen und Obst- und Gemüsevernichtungen.

Dieter Stilz, z. Z. Kabul