

Besprechungen

Heinrich Bechtel: Wirtschafts- und Sozialgeschichte Deutschlands — Wirtschaftsstile und Lebensformen von der Vorzeit bis zur Gegenwart. München 1967. Georg D. W. Callwey. 573 S.

Das längst vergriffene dreibändige Standardwerk Bechtels (1951 bis 1956) erfährt hier eine völlig überarbeitete, in einem Band zusammengefaßte Neuauflage, doch bleibt der Verfasser seinem alten Anliegen treu, dem Wirtschaftsstil einer bestimmten Epoche nachzuspüren und den Quellen nachzugehen, die das Verhalten der Menschen, ihre Lebensformen, zu bestimmten Zeiten erhellen. In weiser Interpretation verbindet er dabei die Bereiche kulturellen Lebens (Kunst, Religion) mit den rein ökonomischen Fakten und schafft so eine lebendige, die Geschichte in ungewohnter Sicht zeichnende Darstellung.

Die vor- und frühgeschichtliche Zeit wie auch der anschließende Abschnitt vom 3.—13. Jahrhundert mußten gegenüber der ersten Auflage starke Kürzungen in Kauf nehmen. Es wäre unbillig, hier mit den glänzenden Ausführungen der alten Auflage vergleichen zu wollen — die Herausgabe in einem Band verlangt eben Opfer. Allerdings bleibt es problematisch, eine so lange Periode — von der römischen Kultur, ihrer Konfrontation mit den eindringenden Germanen, der Heranbildung christlich-germanischer Reiche bis zur Hochblüte des Mittelalters, der Städtegründung und Ostkolonisation — zusammenzufassen. Bechtel muß dieser Schwierigkeit dann auch Rechnung tragen, wenn er bekennt, daß ein einheitlicher Wirtschaftsstil sich nur schwer finden lasse. Auch eine speziell „deutsche“ Wirtschaftsgeschichte kann diesen Zeitraum nicht ungebrochen übernehmen, da sich gerade in dieser Periode der Raum herauskristallisiert, der Deutschland ausmacht.

Bei den beiden folgenden Abschnitten vom 13.—15. und vom 16. bis 18. Jahrhundert steht Bechtel erneut vor der Schwierigkeit der Periodisierung, mit der er sich einleitend (S. 109) auseinandersetzt. Er anerkennt dabei zwar die tiefe Zäsur um 1350, legt aber trotzdem für die Wirtschafts- und Sozialgeschichte das Ende des Mittelalters weiterhin auf die Wende vom 15. zum 16. Jahrhundert. Gerade nach den neueren Auseinandersetzungen um die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen des Schwarzen Todes ab 1350 darf man *Hassinger* zustimmen, der bereits in der Rezension der ersten Auflage (Jahrb. f. Nat. u. Stat., Bd. 167 [1955], S. 458 ff.) diese Einteilung als „gekünstelt“ bezeichnete. Allerdings bleibt Bechtel das Ver-

dienst, den Einschnitt um die Mitte des 14. Jahrhunderts schon früh erkannt und ein besonderes „Spätmittelalter“ abgegrenzt zu haben.

Bechtels Feststellung, wonach „die um die Mitte des 14. Jahrhunderts erwachende Baulust“ (vor allem bei Sakralbauten) dem Entschluß der Bürger, „ein neues Blatt im Buch der Stadtgeschichte zu beginnen“, entstamme, macht nicht deutlich, auf was dieser Entschluß letztlich zurückzuführen ist. Gerade die Entvölkerung durch die Pestepidemien hatte ja innerhalb der Stadtmauern, die nur kostspielig zu erweitern waren, den Platz für eine solche Baulust geschaffen; auch die Größe der Anlagen dürfte von hier aus mit zu erklären sein. Gleichmaßen läßt sich von der Kunstgeschichte aus — deren Berücksichtigung Bechtels Werk in besonderem Maße auszeichnet und die von ihm immer wieder als Hilfsmittel für die Herausarbeitung von Stilepochen herangezogen wird — die Uneinheitlichkeit des Zeitraums „13.—15. Jahrhundert“ erkennen. Der Aufstieg der Malerei (S. 195), die hervortretende künstlerische Bautätigkeit haben reale wirtschaftliche Hintergründe in der Reichtumszusammenballung bei den überlebenden Bevölkerungsteilen und ihren Aufträgen. Auch die Entwicklung der Städte, des Handwerks kann nicht ohne Berücksichtigung der großen Pest gesehen werden.

Weniger problematisch ist die Zusammenfassung vom 16.—18. Jahrhundert. Reformation und Bauernkriege, die Entdeckung der neuen Welt und ihr Einfluß auf Handel und Währung leiten die große merkantilistische Ära ein, deren Ausprägung als „Landesfürstliche Staatswirtschaft“ eingehend erörtert wird. Eine Betrachtung von Handel und Kaufmannschaft, die — wie Bechtel mit Recht hervorhebt (S. 285) — für die Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 16. Jahrhundert besondere Bedeutung haben, schließt sich an. Die jeden Zeitabschnitt abschließende Betrachtung von Wirtschaftsstil und Lebensformen wird nun schwieriger, und Bechtel kommt nicht mit einer Zusammenfassung aus, sondern muß die sich mehr und mehr differenzierenden Gruppen der Bauern, Handwerker, Kaufleute und Unternehmer getrennt zu erfassen suchen; Einheitlichkeit läßt sich nur auf dem Umweg über die Kunstgeschichte, die auch hier wieder meisterhaft mit dem sozialen und wirtschaftlichen Leben verflochten wird, erkennen. Wenn aber das „Gefühl kultureller Zusammengehörigkeit“ als tragendes Element für die Einheitlichkeit eines Wirtschaftsstils herangezogen wird (S. 312), so wird fraglich, ob wirklich mit dem Stilgedanken die bunte Vielfalt sozialer und wirtschaftlicher Vorgänge zu erfassen ist.

Die Darstellung des 19. Jahrhunderts beginnt mit der politischen Umstrukturierung Deutschlands durch die Folgen der napoleonischen Kriege und der Gründung des Zollvereins. Die nicht unerheblichen Auswirkungen der Kontinental Sperre auf Deutschland werden dagegen erst im Kapitel „Wirtschafts- und Finanzpolitik von der Reichsgründung bis zum Ersten Weltkrieg“ unter dem Thema „Wechseln der Wirtschaft“ angesprochen (S. 376). Auch die kurze Abhandlung der deutschen Bankengeschichte, die Gründung der großen Industrie-

banken, sollte nicht unter dem Thema „Binnenhandelspolitik“ behandelt werden (S. 393). Überhaupt kommt die heute so lebhaft diskutierte Frage über Kapitalquellen und -beschaffung für die Anfänge der deutschen Industrialisierung recht kurz, ebenso eine Erklärung des Pauperismus.

Sehr zu begrüßen ist, daß der letzte Teil des Buches nicht mit dem Zweiten Weltkrieg abschließt, sondern bis in die unmittelbare Gegenwart führt, wenn auch manches dabei nur grob skizziert werden kann.

Zu erwägen bliebe, ob einem solchen Buch — gerade für den Erstbenutzer, der sich über deutsche Wirtschafts- und Sozialgeschichte informieren will — nicht doch einige allgemeine Literaturhinweise beigegeben werden sollten. Die Auslassung der in den Anmerkungen erwähnten Quellen in dem nach Zeitabschnitten gegliederten Literaturverzeichnis erschwert den Überblick; ein Hinweis auf Friedrich Lütges „Geschichte der deutschen Agrarverfassung“ ist in einer Wirtschaftsgeschichte des Agrarstaates Deutschland unumgänglich; bei der spärlichen Literatur, die über die jüngste Vergangenheit vorliegt, sollte R. Erbe: „Die nationalsozialistische Wirtschaftspolitik 1933—1939“ nicht fehlen.

Trotz dieser die Gesamtleistung nicht schmälern den Anmerkungen bleibt Bechtels Werk in der Eigenwilligkeit der Betrachtung, im formalen Aufbau eine willkommene Ergänzung der nur wenigen Standardwerke deutscher Wirtschafts- und Sozialgeschichte, die wir besitzen. Es wird sicher über den Bereich der Studierenden und Wissenschaftler hinaus durch seine lebendige Gestaltung viele Freunde gewinnen. Eine wesentliche Bereicherung erfährt das Buch noch dadurch, daß trotz der notwendig gewordenen Straffung des Textes zahlreiche Karten — die schon die dreibändige Erstauflage auszeichneten — übernommen worden sind und so dem Leser Zeit und Raum plastisch vor Augen führen.

Harald Winkel, Mainz

Ludwig Puppke: Sozialpolitik und soziale Anschauungen frühindustrieller Unternehmer in Rheinland-Westfalen. Köln 1966. Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv. 315 S.

Der Verfasser beschäftigt sich in den ersten zwei Kapiteln seiner Dissertation — einleitend und auf Grund der zahlreichen Literatur mehr oder weniger referierend — u. a. mit dem Industrialismus, mit sozialen Problemen seines Untersuchungsgebietes und mit einschlägigen Maßnahmen des Staates. Manche inhaltliche Wiederholung ließ sich bei der gewählten Gliederung nicht vermeiden, auch nicht manche Verallgemeinerung. Was müßte nicht alles z. B. zur Anm. 42 gesagt werden; in ihr heißt es: „Als Ursache des Pauperismus wurde u. a. auch die Kartoffel genannt . . .“

Das dritte Kapitel „Unternehmerische Sozialpolitik“ führt zu dem selbständigen und auf Grund vieler ungedruckter Quellen erarbeitete-

ten Teile des Buches. Es setzt sich im ersten Abschnitt „Sozialpolitik und Unternehmer“ auseinander mit dem Begriff Sozialpolitik, dem ein weiter Umfang zugeschrieben und dem über den „staatlichen Bereich“ hinaus gerade die Leistung der Unternehmer zugeordnet wird. Von großem Nutzen wäre gewesen, wenn Puppke den ausführlichen und wertvollen Aufsatz Rudolf Crämers „Vom geschichtlichen Begriff der Sozialpolitik“ — mit mancher hier angeführter Literatur — herangezogen hätte. Der frühindustrielle Unternehmer wird eingehend erst später (S. 226 ff.) behandelt.

Das Ziel seiner Arbeit formuliert der Verfasser auf S. 73; er stellt fest, daß ihn „nur die sozialen Maßnahmen und sozialen Anschauungen von Unternehmern interessieren, die an die Unternehmung gebunden waren und auch mit der Person des Unternehmers als solchen stark verschmolzen waren“. Die Kapitel IV und V bringen dann interessante Ausführungen über die „unternehmerische Sozialpolitik“ u. a. mit den Unterstützungskassen und Sparkassen, dem Wohnungsbau (mit dem aufschlußreichen Plan der Arbeiter-Wohnungs- und Speiseanstalt der Firma Funcke & Hueck von 1855) sowie dem Konsumwesen und über „die Stellung des Unternehmers im Staate“ sowie vor allem über die i. d. R. schwer erfaßbaren Motive der Unternehmer für ihre sozialen Leistungen. Ein letzter Abschnitt stellt beispielhaft die Maßnahmen (u. a. von Alfred Krupp und seinem Sohne, von C. F. v. Stumm-Halberg und Franz Brandts) zusammen.

Noch eine in Buchbesprechungen nur ausnahmsweise notwendige, hier aber doch unerläßliche Bemerkung: Die Arbeit ist vielfach in einem Deutsch geschrieben, das zur Kritik herausfordert. Schon die ersten Teile des Buches machen vom Stile, vom Ausdruck her deutlich, wie schwer der Verfasser um die Darstellung des gewiß nicht leichten Stoffes gerungen hat. Mit diesem allgemeinen Hinweis — Beispiele anzuführen hieße, seitenweise zitieren zu müssen, und ginge bei dem Zeitaufwand, den Sprachkorrekturen verlangen, über die Aufgabe einer Rezension hinaus — sind gemeint u. a. Pleonasmen, eigenwillig gebrauchte und z. T. ganz entbehrliche Fremdwörter, unzumutbare bzw. unmögliche stilistische Wendungen sowie auch grammatikalische Fehler, die doch wohl nicht Druckfehler sein können. Jedenfalls: Es bleibt bedauerlich, daß die Dissertation, die ein wichtiges Thema behandelt und deren wissenschaftlicher Gehalt mit großem Fleiße erarbeitet wurde, nicht spätestens vor ihrer Drucklegung auf ihren Stil hin gründlich durchgesehen worden ist.

Eberhard Schmieder, Berlin

Carl Böhret: Aktionen gegen die „kalte Sozialisierung“ 1926—1930. Ein Beitrag zum Wirken ökonomischer Einflußverbände in der Weimarer Republik. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 279 S.

Die Verbandsforschung ist gerade in den letzten Jahren von der Politologie und Soziologie wesentlich angeregt und gefördert worden.

Wenn sich dabei das Interesse auch zunächst auf die aktuelle Bedeutung der „pressure groups“ für die Verfassungswirklichkeit, politische Willensbildung und innerverbandliche Demokratie konzentrierte, so ergab diese Diskussion doch methodische Ansatzpunkte und Impulse für die Erforschung der Verbandsgeschichte und der historischen Wirksamkeit von Interessenverbänden.

Böhret hat neben der allgemeinen Literatur nicht nur das verstreute Schrifttum der Verbände und die staatlichen Akten ausgewertet, sondern sich auch erfolgreich bemüht, den verbandsinternen Schriftverkehr und die Nachlässe damals führender Funktionäre — zwei oft nur schwer zugängliche primäre Quellengruppen — in erstaunlich großem Umfang heranzuziehen. Den Terminus „kalte Sozialisierung“ charakterisiert der Verfasser einleitend als ein Schlagwort, in dem sich Leitbilder eines „doktrinären“ Liberalismus mit praktisch-ökonomischen Motiven verbanden. Es wurde von privatwirtschaftlicher Seite verwendet, um gegen die (angeblich) zunehmende wirtschaftliche Betätigung der öffentlichen Hand und die damit verbundenen Präferenzen und Privilegien (meist steuerlicher Art) der öffentlich-rechtlichen Unternehmungen zu agitieren.

Den sichtbarsten Ausdruck dieser Agitation bildete die von den führenden privatwirtschaftlichen Spitzenverbänden gemeinsam veranstaltete und getragene Protestversammlung vom 10. November 1926 in Berlin. Diese Kooperation von Interessenverbänden, die sonst mitunter recht konträre Ziele verfolgten, das „Phänomen der zwischenverbandlichen Willensbildung“ (S. 100), ihre Grundlagen, Formen und Ziele stehen im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit. Der Verfasser kommt zu dem Ergebnis, daß die zeitlich und sachlich begrenzte Zusammenarbeit der Verbände in dem Augenblick möglich wurde, als es gelang, trotz unterschiedlicher Interessenlage im einzelnen das eigentliche Agitationsobjekt so weit zu abstrahieren, daß es sich unter einem wirksamen Schlagwort mit weitem Interpretationshorizont subsumieren ließ und gleichzeitig die grundsätzliche Frage nach der zu verwirklichenden Wirtschaftsordnung (die stillschweigend die Frage nach der entsprechenden politischen Ordnung beinhaltet) deutlich genug gestellt blieb, um die für eine zwischenverbandliche Kooperation notwendige integrierende Wirkung auszuüben. Diese Wendung zum Grundsätzlichen trug allerdings auch dazu bei, daß die „Aktionen gegen die kalte Sozialisierung“ letzten Endes erfolglos blieben, weil „in einer so prinzipiellen Frage die Fraktionen und die Koalitionspartner in den Regierungen selbst ideologisch festgelegt“ waren (S. 207).

Man wird aber doch wohl noch eingehender prüfen müssen, inwieweit die wirtschaftliche Tätigkeit der öffentlichen Hand für die Privatwirtschaft ein Existenzproblem oder nur eine in einigen Branchen als lästig empfundene Konkurrenz darstellte. Auch die Frage, ob die wirtschaftliche Betätigung der öffentlichen Hand in der Weimarer Republik tatsächlich nennenswert zugenommen hat, wird not-

gedrungen nur cursorisch behandelt (S. 52—60), weil Vorarbeiten dazu noch weitgehend fehlen. So enthält die klar aufgebaute und formulierte Untersuchung weiterführende Fragestellungen, die man der Arbeit nicht als Lücken anlasten sollte. Sie stellt einen wertvollen Beitrag zur Verbandsforschung und darüber hinaus zum Verhältnis Staat — Wirtschaft in der Weimarer Republik überhaupt dar.

Reinhard Hildebrandt, Berlin

Erich Achterberg: Kleine Hamburger Bankgeschichte. Hamburg 1964. Dingwort Verlag. 64 S.

Anlässlich ihres 25jährigen Bestehens im Jahre 1963 hat die Hamburgische Landesbank — Girozentrale — die vorliegende Jubiläumsschrift herausgegeben. Der Verfasser ist durch eine Reihe bankgeschichtlicher Arbeiten bekannt. Er hat sich bemüht, auf sehr gedrängtem Raum einen Überblick über die Entwicklung von den Giro- und Zettelbanken zu den Zentral- und Notenbanken zu geben, und zwar unter Hervorhebung des für das Hamburger Bankwesen Typischen. Erwähnt wird die 1619 eröffnete Girobank mit ihrer Mark-Banco, die 1875 ihre Pforten schloß. Der Autor verfolgt das Schicksal einiger führender Kaufmanns- und Bankfamilien. In den letzten zwei Jahrhunderten hat sich nach Achterberg der merchant banker zum reinen oder Vollbankier gewandelt. Es sei dahingestellt, ob der Ausdruck „merchant banker“ sich hier empfiehlt.

Auch die Gründung 1558 und die Entwicklung der Hamburger Börse werden dargestellt. Sie war weitgehend eine Warenbörse; ein Effektenhandel entwickelte sich — im Gegensatz zu den Börsenplätzen Berlin und Frankfurt — erst im 19. Jahrhundert. Dieses Geschäft wurde von vielen Kaufleuten lange Zeit als unsolide Spekulation angesehen (S. 35). Die Vielfalt der Aufgaben der Hamburger Börse ist nach Achterberg ihr Kennzeichen bis auf den heutigen Tag.

Die Anmerkungen im Anhang (S. 59—62) enthalten manche ganz interessante erläuternde geschichtliche Hinweise sowie Ausführungen über Münzwesen und Münzrelationen. Auf S. 61 muß es bei dem Jahre 1903 aber Mark und nicht Reichsmark, die es erst seit 1924 gab, heißen. Eine Anzahl von Stichen und Lithographien sind zur Illustration beigegeben.

Der Autor schreibt selbst, daß er manches auslassen mußte und daß seine Darstellung mit leichter Hand erfolgte. Mitunter vermißt der Leser etwas den roten Faden. Insgesamt trägt die Arbeit von Achterberg mehr den Charakter einer Public-Relations-Schrift als eines wissenschaftlichen Beitrages zur Bankgeschichte.

Bruno Schultz, Berlin

Reinhard Hildebrandt: Die „Georg Fuggerischen Erben“. Kaufmännische Tätigkeit und sozialer Status 1555—1600. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 217 S.

Wenn die Forschung gerade im Bereiche der Wirtschaftsgeschichte die zweite Hälfte des 16. Jahrhunderts stiefmütterlich behandelt hat, so trägt die vorliegende Untersuchung wesentlich dazu bei, diese Lücke zu füllen. Hildebrandt, der sich in der Hauptsache auf ungedruckte Quellen verschiedener Archive stützt, zeichnet die Entwicklung der Firma „Georg Fuggerische Erben“ auf, einer Unternehmung, die von den 1578 aus dem Fuggerischen „gemeinen Handel“, dem Hause „Anthoni Fugger und Bruders Söhne“, ausgelösten Erben Georgs II. gegründet wurde. Ihre Regierer, Philipp Eduard und Octavian Secundus, die nicht nur kaufmännisch, sondern allgemein und gründlich ausgebildet waren, betätigten sich als Grundherren und Angehörige des städtischen Patriziates in dem ihnen standesgemäß erscheinenden möglichst risikolosen und gewinnbringenden Kredit- und Bankgeschäft mit dem Hause Habsburg, mit bayerischen Herzögen und mit einigen Klöstern. Nur widerwillig, gezwungen durch ihre hohen Investitionen in Spanien und Portugal, nahmen sie teil am internationalen Handel, am Pfefferhandel.

Hildebrandt sieht die Geschichte der „Georg Fuggerischen Erben“ stets im Zusammenhange mit der allgemeinen Entwicklung, mit der politischen, sozialen und wirtschaftlichen, und letztlich kommt es, weit über eine „Firmengeschichte“ hinausgehend, ihm darauf an, die sozialen Wertvorstellungen sowie die Verbindungen zwischen der sozialen Stellung und der wirtschaftlichen Betätigung nicht nur der Nachkommen Georgs II., sondern auch anderer Mitglieder der zahlreichen Fugger-Familie sowie einiger ihrer Angestellten aufzudecken. Hier gelangt die Untersuchung zu aufschlußreichen Ergebnissen, die zu künftiger Forschung anregen, und endlich noch ein weiterer Vorzug: Sie bestimmt mit Erfolg die verschiedenen Bezeichnungen für die Diener der Handelsunternehmen, u. a. die Hauptbuchhalter, Agenten und Faktoren.

Eberhard Schmieder, Berlin

Wilhelm Weber (Hrsg.) unter Mitarbeit von *Hubert Neiss*: Konjunktur- und Beschäftigungstheorie. Köln, Berlin 1967. Kiepenheuer & Witsch. 452 S.

Dieser bereits 1957 erschienene Band der „Neuen Wissenschaftlichen Bibliothek“ vereinigt, wie die anderen dieser Reihe, in- und ausländische Aufsätze, welche Entwicklung und Stand des Wissenschaftsbereiches dokumentieren sollen. In dieser Sammlung sind mit gutem Grund deutschschreibende Autoren weit in der Minderzahl (5 von 22 Beiträgen), was wiederum deutlich macht, wie sehr die Angelsachsen gerade auf diesem Gebiet die Führung in der Forschung übernommen hatten. Für den deutschen Leser, den man sich nicht zuletzt als Studenten der Wirtschaftswissenschaften wünschen sollte, sind die Aufsätze in ausländischen Zeitschriften zumeist schwieriger zu beschaffen, weshalb eine solche Sammlung schon deshalb eine gute Studienhilfe sein kann. Die Übersetzungen, für die verschiedene verantwortlich zeichnen (vgl.

Vorwort S. 9), sind im großen und ganzen gelungen. Allerdings hätten manche überflüssigen und unschönen Anglizismen (z. B. *Velozität* S. 168) und englische Ausdrücke (z. B. *state of confidence* S. 162) übersetzt werden können.

Die getroffene Auswahl der Aufsätze kann durchaus als geglückt bezeichnet werden: Die Keynesseche Lehre (*Klein, Fellner*), Beschäftigung (*Kaldor, Pigou, Erich Schneider*), Sparen und Investieren (*Lutz, Lerner*), Multiplikator (*Machlup, Shackle*), Akzelerator (*Matthews, Eckaus*), Oszillationsmodelle (*Samuelson, Metzler*), Monetäre Theorie (*Hawtrey*), Konjunktur und Wachstum (*Schumpeter, Kaldor*), Stochastische Theorie (*Krelle*), Stand der Konjunkturtheorie (*Jöhr, Haberler*), Empirische Konjunkturforschung (*Metzler, Koopmans, Menges*). Dankenswert ist auch die Einleitung unter dem Titel „Entwicklung und Probleme der Konjunkturtheorie“ und der „Beschäftigungstheoretische Exkurs“, beide aus der Feder der beiden Herausgeber. Allerdings vermißt man ein wenn auch nur kurzes Eingehen auf die Bedeutung der einzelnen vorgestellten Beiträge für die Entwicklung, Problemstellung und Problemlösung der Konjunktur- und Beschäftigungstheorie. Auch die Bibliographie hätte man sich vollständiger gewünscht. Der Verlag hätte besser getan, die Fußnoten nicht erst am Ende jedes Beitrags zu bringen und in die Kolumnentitel auch den Namen des jeweiligen Autors aufzunehmen. Trotz allem ist diese Textsammlung ein für das Studium notwendiges und im allgemeinen gut verwendbares Hilfsmittel.

Alfred Kruse, Berlin

Florian H. Fleck: Die Messung des technischen Fortschritts im Rahmen des gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozesses. Wien - New York 1966. Springer-Verlag. VII, 104 S.

Fleck versteht unter technischem Fortschritt erstens die Anwendung neuer Produktionsverfahren, die die Stückkosten bekannter Produkte senken, und zweitens die Erzeugung und Durchsetzung neuer Produkte bzw. neuer Qualitäten (S. 3). Neben diesem technischen Fortschritt im engeren Sinn beeinflussen die Faktorsubstitution aufgrund von Änderungen der relativen Faktorpreise, die Änderungen des Ausnutzungsgrades und die allgemeine Effizienz der Erzeugung die Totalproduktivität, d. h. die Relation des gesamten Output zum gesamten Input an Produktionsfaktoren (S. 31). Der Verfasser ist offenbar hauptsächlich an der Messung des oben definierten technischen Fortschritts im engeren Sinn interessiert. Diese Maßgröße ist allerdings wesentlich informativer als die Totalproduktivität, die alle Wachstumsfaktoren außerhalb des mengenmäßigen Faktoreinsatzes enthält. Die Versuche des Verfassers, eine Maßgröße für den technischen Fortschritt im engeren Sinne zu finden, verfolgen dieses Konzept allerdings nicht konsequent. So hält er auf S. 31 unmittelbar nach der oben angeführten Feststellung, daß der technische Fortschritt nur eine unter mehreren Bestimmungsgrößen der Totalproduktivität sei, diese Total-

produktivität für die geeignete Maßzahl für den technischen Fortschritt. Nach der Erörterung verschiedener Maßstäbe allgemeiner Art (z. B. Wachstumsrate des Sozialprodukts, pro-Kopf-Einkommen, Energieverbrauch, Produktivität der Arbeit und des Kapitals, Lern- und Forschungskosten, Patenterteilungen) kommt Fleck zu dem Ergebnis, daß die meisten der genannten Maßzahlen Hilfsmittel zur Messung der Wirkungen, aber nicht der Triebkräfte des technischen Fortschritts seien (S. 23). Hier scheint wiederum der technische Fortschritt im weiteren Sinne gemeint zu sein, denn die angeführten Maßzahlen werden durch die Wirtschaftsordnung und Betriebsorganisation sowie reine Faktorsubstitution ohne technischen Fortschritt ebenso bestimmt wie durch den technischen Fortschritt im engeren Sinne. Dennoch bezeichnet der Verfasser auf der gleichen Seite die Lern- und Forschungskosten als die Ursachen des technischen Fortschritts, meint also den technischen Fortschritt im engeren Sinn.

Im dritten Kapitel geht Fleck von der Totalproduktivität aus, aus der er diejenigen Effekte auszuschneiden sucht, die nicht dem eigentlichen technischen Fortschritt zugeschrieben werden können. Allerdings trennt er bei der Aufzählung der verschiedenen Effekte, die in dieser Maßgröße enthalten sind, den eigentlichen technischen Fortschritt von den Lern- und Fortschrittskosten, die er an anderer Stelle als Hauptursache des technischen Fortschritts bezeichnet. Entsprechend gliedert er durch Einfügung der Lern- und Fortschrittskosten in die Produktionsfaktoren ihren Einfluß auf den technischen Fortschritt aus der Totalproduktivität aus (S. 39 f.). Wenn man der Ansicht des Verfassers folgt, daß der technische Fortschritt hauptsächlich auf die Lern- und Fortschrittskosten zurückgeführt werden könne, ist der Rest der Totalproduktivität für die Analyse des technischen Fortschritts ohne weitere Bedeutung. Dennoch macht Fleck den interessanten Versuch, den Struktureffekt aus dieser Restgröße der Totalproduktivität auszugliedern. Hierin ist die besondere Leistung des Verfassers zu sehen. Das anschließende Kapitel über die makroökonomische Produktionsfunktion bringt eine gute Zusammenfassung der bisherigen Forschungen, wenn auch die Versuche von *Solow* und *Denison*, die Restgröße durch die Abspaltung des "embodied technical progress" und der Qualitätsverbesserung des Faktors Arbeit zu vermindern, etwas kurz im kritischen Abschlußkapitel behandelt werden. Die Lektüre der Arbeit würde vereinfacht, wenn die kritische Stellungnahme des Verfassers nicht in einem gesonderten Abschlußkapitel zusammengefaßt, sondern jeweils direkt hinter der Darstellung der entsprechenden Maßversuche vorgebracht würde.

Ernst Dürr, Nürnberg

Harry I. Greenfield: Manpower and the Growth of Producer Services.
New York und London 1966. Columbia University Press. XIV/144 S.

Der Autor war zur Zeit der Veröffentlichung der Arbeit Assistant Professor am Queens College New York. Die Studie reiht sich in

ein umfassenderes Forschungsvorhaben der „Conservation of Human Resources Project of Columbia University“, welches den Zusammenhängen zwischen Wachstum einer Branche und der qualitativen und quantitativen Entwicklung ihrer Beschäftigungsstruktur gilt (S. IX). — Die progressive Tendenz des Wachstums im tertiären Sektor ist spätestens seit *Fourastiés* Arbeiten hinlänglich bekannt und empirisch überzeugend belegt worden. Ein Mangel der einschlägigen Analysen war jedoch die unzureichende Differenzierung zwischen einzelnen tertiären Leistungen. Die für Arbeitskräfte-Bedarfsprognosen nötige Klassifizierung verschiedener Arbeitsqualitäten entsprechend ihrer Bedeutung für das industriesektorale und damit auch das gesamtwirtschaftliche Wachstum wird erst durch solche Gruppierung von Arbeitsqualitäten möglich. Greenfield leistet hierzu einen wichtigen Beitrag, indem er an Hand US-amerikanischen empirischen Materials die Entwicklung jener Dienstleistungssparte untersucht (producer services), die von Nicht-Konsumenten nachgefragt wird (Privatunternehmen, gemeinnützige Einrichtungen, öffentlicher Sektor). Die Untersuchung beschränkt sich auf jene Leistungen, die über einen Markt vermittelt werden und somit einen Preis haben; „kostenlose“ producer services, die vor allem vom Staat (faktisch die gesamte Infrastruktur) bezogen werden, bleiben ausgeschlossen. Damit sind der Analyse Grenzen gezogen, die u. U. zu einer gewissen Kurzsichtigkeit und den damit verbundenen Fehlschlüssen führen können.

In Analogie zur Einteilung der Konsum- und Produktionsgüter durch *Kuznets* in kurzlebige, längerlebige und dauerhafte wird versucht, Dienstleistungen in ein gleiches Schema zu ordnen. Als Kriterium dient der zeitliche Wirkungsbereich eines Dienstes: Erziehung, politische Entscheidungen, die Arbeit von Ingenieuren, Architekten und Wissenschaftlern sind dauerhaft wirksam; die Reinigung eines Kleidungsstückes, ein Haarschnitt oder eine Mahlzeit im Restaurant sind im Zweifel als kurzfristig wirksame Leistungen anzusehen.

Die detaillierten Ergebnisse der Studie sind hier weniger interessant, jedoch lassen sich einige allgemeinere Aussagen machen, die für hochentwickelte Volkswirtschaften mit einer der amerikanischen ähnlichen Sozialstruktur übertragbar erscheinen. Entsprechend dem allgemeinen Trend in der Serviceproduktion steigen auch die producer services an. Der markante Unterschied zwischen producer und consumer services zeigt sich aber an dem differierenden Wachstum der auf diese beiden Sektoren entfallenden Anteile des Volkseinkommens: Überproportionaler Anstieg des auf die producer services entfallenden, unterproportionaler Anteil des den consumer services entsprechenden Einkommens. Die Deutung liegt nahe, daß es sich bei den producer services um die qualifizierteren Arbeitsqualitäten handelt, deren Marktpreise relativ stark steigen (relativ hohes Pro-Kopf-Einkommen).

Die regionale Untersuchung ergab einen engen Zusammenhang zwischen Agglomeration (Verstädterung) und überproportionalem

Anstieg der Beschäftigung in den producer services. Von dem Angebot an producer services geht zudem ein selbständiger Agglomerationseffekt aus, der sowohl auf Führungsvorteile infolge des Angebots verschiedener producer services als auch durch den damit verbundenen Austausch von internen durch externe Serviceleistungen in der Industrie zurückzuführen ist. Dieser Austausch ermöglicht den Betrieben eine stärkere Spezialisierung auf ihre eigentlichen Aufgaben, was zu Produktivitätssteigerungen führt. — Nicht zuletzt wird der Wert der vorliegenden Arbeit durch die Anregungen bestimmt, die sie für weitere empirische Untersuchungen gibt.

Karl Georg Zinn, Mainz

Klaus Heinemann: Externe Effekte der Produktion und ihre Bedeutung für die Wirtschaftspolitik. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 149 S.

Zur begrifflichen, systemtheoretischen, quantitativ-analytischen und wirtschaftspolitischen Problematik von externen Effekten der Produktion und des Konsums, Sozialkosten bzw. volkswirtschaftlichen Kosten und Erträgen, external economies and diseconomies of scale — um nur einige der geläufigsten, nicht immer in gleicher Weise interpretierten Benennungen jenes besonders von seiten der Welfare Economics und der neueren Finanzwissenschaft erörterten sozial-ökonomischen Sachverhalts anzuführen, der die begünstigenden und belastenden Drittwirkungen von Produktions- und Verbrauchentscheidungen außerhalb der Rechnungssphäre der disponierenden Wirtschaftssubjekte widerspiegelt — sind in den letzten anderthalb Jahrzehnten auch zahlreiche deutsche Aufsätze und Monographien (darunter mehrere Dissertationen) erschienen. Als eine für Autoren- und Leserschaft betrübliche Begleiterscheinung derart gehäuften Forschungsfleißes taucht bei einer so dichten Publikationsfolge der externe literarische Effekt auf, daß wegen der weithin isolierten Produktion neuer Ansichten und Einsichten die Markttransparenz gering ist und von Zeit zu Zeit Bücher eigens dafür geschrieben werden müssen, um das Meinungsangebot überschaubar zu machen und zu erschließen.

Diesem literaturkundlichen Informationszweck dient zum guten Teil auch die vorliegende Schrift Heinemanns, die nun ihrerseits schon zu Papier gebracht war, als Wolfgang *Michalskis* schöne Dissertation „Grundlegung eines operationalen Konzepts der Social Costs“ (Hamburg 1964, Buchausgabe Tübingen 1965) zur Verfügung stand. Dessenungeachtet blieb Heinemanns Vorhaben, die Bedeutung externer Produktionseffekte als „Aufgabe und Instrument der Wirtschaftspolitik“ darzutun und zuvor eine „Tatbestandsaufnahme und -analyse“ zu bieten (S. 17), anspruchsvoll genug. Nach einem gedrängten dogmengeschichtlichen Überblick setzt der Verfasser die terminologischen und systematischen Grundfragen volkswirtschaftlicher Ko-

sten und Erträge auseinander und schildert sodann die Bedingungen für das Entstehen externer Effekte der Produktion. Heinemann wendet sich hierauf den Möglichkeiten und Grenzen einer Bewertung zu und prüft die Tragfähigkeit des Pareto-Kriteriums, der Kompensationskriterien sowie der gesellschaftlichen Wohlfahrtsfunktion. Dabei erweist sich im Ergebnis, „daß mit diesem Formalapparat allein eine Lösung des Problems der Bewertung externer Effekte der Produktion nicht erbracht werden kann und daß auch aus seinem weiteren Ausbau keine substantiellen Fortschritte zu erwarten sind“ (S. 92), sondern allenfalls durch Verwendung solcher Normen als Ausgangsbasis, denen das individuelle Verhalten auf Grund allgemein anerkannter Minima, Nebenbedingungen oder Toleranzgrenzen unterworfen ist. Der Autor referiert alsdann eingehend über die ökonomischen Wirkungen und die wirtschaftspolitische Beeinflußbarkeit externer Produktionseffekte und hebt ihren instrumentalen Charakter hervor wie auch die politischen Schwierigkeiten, denen die Realisierung der „ökonomisch optimalen Situation“ begegnet. Dennoch braucht ihre theoretische Determination nicht eine spekulative Spielerei zu sein, da sie immerhin „die durch politische Mängel entstehenden Verluste mit aller Deutlichkeit erkennen läßt“ (S. 143).

Im ganzen hat Heinemann eine anerkennenswerte Leistung zuwege gebracht, die von Sachkunde und geschultem Denk- und Urteilsvermögen zeugt und in ihren wirtschaftspolitischen Bezügen nirgends den Bogen überspannt.

Antonio Montaner, Mainz

L. Albert Hahn: Fünfzig Jahre zwischen Inflation und Deflation. Tübingen 1963. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). VII, 247 S.

Ders.: Rückblick und Ausblick. Tübingen 1965. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). 32 S.

Die Schrift „Fünfzig Jahre zwischen Inflation und Deflation“ verdankt ihr Entstehen einem Vortrage, den Hahn in Marburg anlässlich seiner Ernennung zum Ehrendoktor gehalten hat (12. 7. 1962). Er erweiterte ihn, indem er wesentliche Abschnitte aus bisherigen Veröffentlichungen zusammenstellte, sie chronologisch, manchmal auch nach der Materie, ordnete und mit verbindendem Text versah. Dadurch wurde seine Darstellung gewissermaßen „eine Art subjektiver, dafür aber lebendiger privater Dogmen- und Währungsgeschichte“ (S. V). Die Zahl seiner Veröffentlichungen ist — wie auch die der Schrift am Ende beigefügte Bibliographie erkennen läßt — sehr groß, darunter sind viele Aufsätze in Zeitschriften und Zeitungen, die er dann später zum Teil in Schriften zusammenfaßte. Oft ist er den Meinungen der herrschenden Kreise über volkswirtschaftliche, besonders aber geld- und kreditpolitische Fragen entgegengetreten. Während meiner Assistentenzeit erlebte ich in Frankfurt die scharfen Angriffe mit, die Adolf Weber gegen die damals erschienene Schrift Hahns „Volkswirt-

schaftliche Theorie des Bankkredits“ richtete, in der dieser die These von der autonomen Kreditschöpfungsmacht der Banken vertrat.

Hahn will die vorliegende Schrift nicht als eine Rechtfertigung seines praktischen Handelns (Bankier) und theoretischen Denkens (Autor und Dozent) angesehen wissen, denn dazu hätte er „keine Veranlassung“ (S. VI). Vor allem beschreibt er seine Erfahrungen in der Praxis, die ihn immer wieder zur Beschäftigung mit theoretischen Fragen veranlaßten. Es scheint, so schreibt er S. VI, eine Art Gesetz zu walten, nach dem die Welt abwechselnd von Inflationen und Deflationen, die seit dem Ersten Weltkrieg weitgehend das Gepräge der Volkswirtschaften bestimmten, heimgesucht wird; daher auch der Titel seiner Schrift. Im jugendlichen Enthusiasmus war er davon überzeugt, daß er in der Politik des permanent billigen Geldes das Mittel zur Verewigung der Hochkonjunktur gefunden hätte; Zerrüttung der Währung und gegebenenfalls der Staatsfinanzen bagatellierte er wie *Keynes*, den er damals antizipiert zu haben glaubte. Dann überwand er seine Inflationsfreudigkeit und trat „in eine Art gemäßigter Zone ein“ (S. 7). Damit wandte er sich dann später auch gegen *Keynes*. Nach seiner Rückkehr aus der Emigration schrieb er ein Buch über die Grundirrtümer von *Keynes*, indem er auch dessen Diagnose und Therapie der Arbeitslosigkeit ablehnte. Hahn war und blieb ein überzeugter Vertreter der Quantitätstheorie.

Mit Interesse, wenn auch nicht immer mit Zustimmung, verfolgt man den lebendig geschriebenen Rückblick, den Hahn von der großen Inflation nach dem Ersten Weltkrieg bis zum Beginn der sechziger Jahre gibt. Nur einige Gesichtspunkte können hier hervorgehoben werden. Die Sanierung des deutschen Geldwesens bildete 1923, wie er S. 22 mit Recht betont, viel weniger ein Währungs- als ein Staatsfinanzproblem. Ausführlich behandelt er die „schwerste Deflationskrise aller Zeiten“ der Jahre 1929—1933. Der damalige Reichsbankpräsident *Luther* hat nach ihm eine verhängnisvolle Rolle gespielt, was dieser in seiner Biographie auch heute offenbar noch nicht einsähe (S. 81). Im Gegensatz zu *Brüning* und *Luther* forderte Hahn eine antideflationistische Politik. Auch trat er in zahlreichen Vorträgen und Aufsätzen für eine autonome sofortige Abwertung ein. Für ihn ist eines der größten Rätsel der damaligen Zeit, daß die Erfahrungen in England, durch die der Erfolg der Abwertung praktisch demonstriert worden war, in Deutschland ohne Eindruck blieben (S. 104).

Der letzte Abschnitt ist einem Lob der Theorie gewidmet. Hahns Ausführungen lassen immer wieder erkennen, daß er die Vorurteile der meisten deutschen Praktiker gegen Theorie und Theoretiker nicht teilt (S. 134). Auf Grund seiner Erfahrungen hat Hahn sein praktisches Handeln stets nach theoretischen Erwägungen gestaltet.

Im Anhang (S. 143—240) bringt Hahn fünf anderweitig bereits veröffentlichte Arbeiten. In ihnen nimmt er zu aktuellen Problemen der Jahre 1960 und 1961 Stellung. Aus den Erfahrungen der letzten 15 Jahre sollte man, heißt es in seinem am 7. 6. 1961 in Göttingen ge-

haltenen Vortrag, gelernt haben: „Die einzige korrekte und natürliche Lösung des Problems des magischen Dreiecks liegt in der Flexibilität der Wechselkurse“ (S. 238).

Hahn hatte, wie er S. 128 schreibt, ein scharf umrissenes geldtheoretisches Weltbild, das ihn freilich immer wieder zu oppositionellen Äußerungen veranlaßte. Er genoß auf Grund seiner Erfahrungen und seiner Sachkenntnis mit Recht das Ansehen eines Sachverständigen der Geldtheorie und -praxis. Seine Ansicht, daß er nur geringe Erfolge erzielt hätte und daß man das vorliegende Buch als „Memoiren eines Einflußlosen“ (S. VI) bezeichnen könnte, erscheint mir doch allzu pessimistisch. Es ist bedauerlich, daß Hahn zu manchen heutigen Problemen der Geld- und Währungspolitik nicht mehr Stellung nehmen kann; vielleicht würde seine Stimme bei den Verantwortlichen heute mehr berücksichtigt werden, als das in den vergangenen Jahrzehnten vielfach der Fall war.

Die kleine Schrift „Rückblick und Ausblick“ bringt die Rede, die Hahn vor Gästen gehalten hat, die seine alte Bank, die Deutsche Effekten- und Wechselbank in Frankfurt a. M., zu seinem 75. Geburtstag geladen hatte. Hier will er als Praktiker einen Rechenschaftsbericht geben, der sich weitgehend mit den Ausführungen in der vorstehend besprochenen Schrift deckt. Er sah oft Unheil kommen, konnte es aber nicht abwenden. Charakteristisch ist sein Satz: „Ich habe auch nicht zu den großen Missetätern der Währungspolitik gehört, die in den letzten 50 Jahren für Inflation und Deflation verantwortlich waren“ (S. 5).

Bruno Schultz, Berlin

Uwe Westphal: Die importierte Inflation bei festem und flexiblem Wechselkurs. Tübingen 1968. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). IV, 97 S.

Während man sich lange Zeit darüber einig war, daß die Überschüsse in der Zahlungsbilanz über Liquiditätseffekte und eine Erhöhung von Einkommen und Beschäftigung einen Anstieg des heimischen Preisniveaus bewirken, wies *Stützel* im Jahre 1960 auf einen dritten, nicht weniger wichtigen Weg der importierten Inflation hin: auf den internationalen Preiszusammenhang. Nach dieser Theorie ist es vorstellbar, daß selbst bei einer Passivierung der heimischen Zahlungsbilanz als Folge ausländischer Preissteigerungen — dies kann bei einer Importnachfrageelastizität < 1 eintreten — die Inflation des Auslandes über Preiseffekte auf das Inland übergreift. Eine Möglichkeit, die importierte Inflation zu beseitigen, wird im Übergang zu flexiblen Wechselkursen gesehen. Wenn in diesem Fall eine Inflationsübertragung via Liquiditätseffekte auch ausgeschlossen ist, so ist es weniger sicher, ob die importierte Inflation über den internationalen Preiszusammenhang durch den Übergang zu frei beweglichen Kursen ebenfalls beseitigt wird. Aus diesem Grunde ist es nur verständlich, daß der Autor der internationalen Preisansteckung als Ursache für Inflationsübertragungen besonderes Interesse schenkt.

Im ersten Kapitel, das die importierte Inflation bei festen Kursen behandelt, werden die drei Inkubationswege der Inflationsübertragung in aller wünschenswerten Klarheit dargestellt. Indem der Verfasser bei der Behandlung der internationalen Preisansteckung eine sektorale Aufgliederung der inländischen Wirtschaft vornimmt und die Unvollkommenheit der Märkte berücksichtigt, ist es ihm möglich, mit aller Deutlichkeit zu zeigen, wie die ausländischen Preissteigerungen über den Kosten- und Nachfrageeffekt auf die inländische Export- und Importgüterindustrie übergreifen. Anschließend wird gezeigt, wie sich die Preissteigerungen über Liquiditäts-, Einkommens- und Nachfrageeffekte sowie Lohneffekte auf die gesamte inländische Wirtschaft ausbreiten können. Der Schluß dieses ersten Kapitels zeigt deutlich, daß ein relativ kleines Land bei festen Wechselkursen in einer inflationierenden Umwelt langfristig kaum in der Lage sein dürfte, Preisstabilität aufrechtzuerhalten.

Damit wendet sich der Verfasser im zweiten Kapitel der Frage zu, inwieweit flexible Kurse ein Land vor der importierten Inflation schützen können. Westphal zeigt mit Hilfe eines weiterentwickelten Modells von Bent Hansen, daß entgegen einer vielverbreiteten Ansicht auch bei flexiblen Kursen die importierte Inflation über den internationalen Preiszusammenhang keineswegs beseitigt ist. Sobald nämlich die ausländische Preisstruktur sich im Prozeß der Geldwertverschlechterung ändert — und damit muß gerechnet werden —, kann die Inflation des Auslandes je nach den zugrunde gelegten Annahmen über die Änderung der Preisstruktur und die Größe der Außenhandelselastizitäten mehr oder weniger stark auf das Inland übertragen werden. Allerdings kann in einem System flexibler Kurse die Geldpolitik wesentlich wirkungsvoller zur Neutralisierung der vom Ausland importierten Inflationstendenzen eingesetzt werden als bei einem System fester Wechselkurse.

Im Aufbau ist die Arbeit klar und überzeugend. Sie kann als ein gelungener Beitrag zur Weiterentwicklung dieses überaus interessanten und wichtigen Problemkreises angesehen werden.

Jürgen Schröder, Mainz

Hans-Ulrich Franzke: Geldhoheit und Währungssteuerung. Frankfurt am Main 1964. Fritz Knapp. 183 S.

Die vorliegende Schrift ist entstanden aus der Zusammenarbeit eines Gemeinschaftsseminars an der Universität Frankfurt/M., das unter Leitung der Professoren Coing und Veit stand und an dem sich Studierende der Juristischen und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät beteiligten. In mehreren Semestern wurden Diskussionen abgehalten, in deren Mittelpunkt Fragen der rechtlichen und wirtschaftlichen Stellung der Währungsbanken standen. Die beiden genannten Professoren berichten in ihrem Vorwort, „daß die Teilnehmer der beiden Fakultäten aus der gemeinsamen Arbeit wesentliche Anregungen gewonnen

haben“ (S. 10). Gleich hier möchte ich betonen, daß dieses Beispiel Schule machen sollte, d. h. auch andere geeignete Probleme im akademischen Unterricht sollten durch Zusammenarbeit von Nationalökonomien und Juristen in Angriff genommen werden.

Der Ausgangspunkt der beiden Wissenschaften für die Behandlung der gestellten Probleme ist sehr unterschiedlich, worauf der Autor, der an dem umfangreichen Buch von Veit „Grundriß der Währungspolitik“ mitgearbeitet hat, mit Recht hinweist. Während in der Rechtswissenschaft das Geldwesen zersplittert behandelt ist, kann die Nationalökonomie ein imponierendes, sich ständig ausweitendes Lehrgebäude aufweisen. Auch findet sich im juristischen Schrifttum, wie es auf S. 17 heißt, kaum etwas über Zweck und Ziele der Geldhoheit, während das volkswirtschaftliche Schrifttum über das Geldwesen fast unübersehbar ist. Die Gelddefinitionen weichen in beiden Wissenschaften mehr oder minder stark voneinander ab; Geld im volkswirtschaftlichen und Geld im rechtlichen Sinne sind nach *Forstmann*, den Franzke hier zitiert, zwei verschiedene Erkenntnisobjekte (S. 100).

Der Autor gliedert den Stoff in sechs Kapitel, da dadurch seiner Meinung nach der systematischen Erörterung der mit der Geldhoheit und der Währungshoheit, die der Autor unterscheidet, zusammenhängenden Fragen und ihrer begrifflichen Abgrenzung am besten gedient ist. Es ist nicht möglich, auf das, was in diesen sechs Kapiteln gebracht ist, ausführlich einzugehen; nur einige Tatsachen seien herausgehoben.

„Was immer die Geldtheorie fordert“, heißt es auf S. 16, „die staatliche Geldhoheit soll es bewirken.“ Die wirtschaftliche Entwicklung, insbesondere der Wandel in den Zahlungsgewohnheiten der Bevölkerung, führte zur Veränderung, d. h. zur Anpassung des Inhalts der Geldhoheit (S. 30). „An der Entwicklung der Geldarten ist zu erkennen, daß die Probleme der Geldhoheit in dauerndem Fluß sich befinden“ (S. 33). Viele Akte der Währungs- und Bankgesetzgebung sind als Reaktionen der Geldhoheit auf die Veränderungen im Geldgebrauch zu verstehen. — Währungspolitik war mit wenigen Ausnahmen bis 1931 Gesetzgebungspolitik, dagegen ist die moderne währungspolitische Lenkungs politik. — Hinsichtlich des Geldwertes stehen für den Nationalökonom seine Erklärung und die seiner Veränderungen im Vordergrund, für den Juristen dagegen die Möglichkeiten der Sicherung und (oder) der Steuerung des Geldwertes (S. 88). Auf S. 92 meint Franzke, daß die Währungstheorie ihr Rüstzeug, dessen sie in Krisenzeiten bedurft hätte, weniger von der Geldtheorie erhalten habe, „vielmehr ist die Geldtheorie erst durch die Erfahrungen der Währungspolitik zu dem geworden, was sie heute ist“. Im 5. Kapitel wird sehr ausführlich die Geldschuldlehre behandelt; die Streitpunkte dieser Lehre werden von der Währungshoheit entschieden. Eine richtige Beurteilung der Geldschuldlehre setzt die Kenntnis der Währungshoheit und ihrer Wirkung voraus. Im letzten Kapitel zeigt der Verfasser auf S. 160 an acht in Betracht kommenden Rechtssätzen, daß im derzeit geltenden Währungsrecht die Frage nach dem Zweck der Wäh-

runghoheit ungelöst ist. „Statt dessen begegnet man einem System von Generalklauseln, das der Währungsbank und anderen Instanzen (Bundesregierung, Bankenaufsicht) weitgehende Gestaltungsfreiheit in der Verfolgung währungspolitischer Ziele einräumt.“

Der Verfasser zieht jeweils eine umfangreiche Literatur heran. Auf den 154 Seiten der Darstellung befinden sich 411 Fußnoten, bei denen es sich nicht nur immer um Quellenangaben handelt, vielmehr finden sich hier oft längere sachliche Ausführungen, die zum Teil vielleicht besser im Text gebracht worden wären. Das gilt z. B. für die Anmerkung 367 auf S. 145, in der darauf hingewiesen wird, daß *Seidler* schon 1894 in einem Zeitschriftenaufsatz über eine erstaunlich aktuelle Zusammenschau der Probleme von Geldschuldlehre und Geldwertlehre verfügte.

Die Schrift bietet manches Interessante. Der Leser vermißt aber am Schluß eine kurze Zusammenfassung. Auch wenn ein Seminar mit einem Grundthema sich über mehrere Semester hinzieht, wird der Seminarleiter am Schluß den Weg und das erreichte Ziel noch einmal kurz und kritisch zusammenfassen. Das hätte der Autor auch hier tun sollen.

Bruno Schultz, Berlin

Thomas Geer: Die Preisbildung im internationalen Handel mit Rohstoffen. Marburg/Lahn 1967. Eukerdruck KG. 232 S.

Die Untersuchung, eine Marburger Dissertation, versteht sich als wettbewerbstheoretische Analyse der Preis- und Mengenschwankungen auf Rohstoffmärkten. Sie umfaßt die Zeit von 1945 bis 1967. Die empirischen Grundlagen werden anhand von drei wichtigen und hinsichtlich des Abschlusses von Rohstoffabkommen als repräsentativ zu betrachtenden Warenmärkten gewonnen. Untersucht werden der Weltweizen-, -kaffee- und -zinn-Markt. Eine theoretische Analyse der aufgefundenen Preisbewegungen mit dem Ziel einer Kausalerklärung schließt sich an. In einem gewissen Gegensatz zu traditionellen Untersuchungen stellt Geer fest, daß die beobachteten Veränderungen von Preisen und Mengen vielfach die Folge bilateral-oligopolistischer Marktstrukturen sind. Die Ursachen sind vorwiegend in den Marktregulierungen zu sehen, welche die Zahl der handelnden Marktteilnehmer verringern. Komplizierend wirkt die Existenz des Handels und der Spekulation mit eigenen Handlungszielen und Verhaltensweisen als dritter Marktpartei.

Der Verfasser schließt daraus, daß übliche rein statistisch extrapolierende Methoden der Prognose keine wirtschaftspolitisch brauchbaren Ergebnisse liefern können, weil Oligopolverhalten nicht aus Vergangenheitsziffern hergeleitet werden kann. Drei typische Formationen werden als Ursachen von Preisschwankungen erfaßt, die durch unterschiedliches oligopolistisches Zusammenspiel (einschl. seines Fehlens) gekennzeichnet sind und auf allen Märkten vorkamen. Ihre zeitliche

Aufeinanderfolge ist anscheinend regellos, wobei Perioden der Stabilität von extremen Schwankungen abgelöst werden können.

In einer kritischen Behandlung der einschlägigen Fachliteratur urteilt der Verfasser, daß die dort gebotenen Erklärungensthypothesen nicht verifiziert seien, da die methodischen Grundlagen eine eindeutige kausale Zurechnung nicht aufweisen können. Auch seine eigenen Ergebnisse sieht er in vorsichtiger Abwägung vorerst nur als Möglichkeiten, die — vor allem auch auf anderen Weltwarenmärkten — noch zu beweisen seien. Es ist dabei allerdings überraschend, daß er trotzdem glaubt, mit Hilfe der Wettbewerbsanalyse günstigere Voraussagen über Wirkungen von Regulierungsmaßnahmen machen zu können, obwohl ja gerade die oligopolistischen Strukturen derartige Voraussagen wegen mangelnder Gesetzmäßigkeit behindern (Kommt man über eine modellmäßige Erfassung möglicher Verhaltensweisen mit entsprechender theoretischer Schwankungsbreite der Preisbildung hinaus?).

Es fragt sich, ob der kritisierte, jede Generalisierungsmöglichkeit verneinende „commodity approach“ tatsächlich so wirksam ersetzt wird, daß die Exaktheit wirtschaftspolitischer Steuerungsmaßnahmen im Sinne höherer Rationalität gesteigert werden kann. Die Verhaltenstypen können ja ebenfalls zahlreiche Varianten aufweisen. Im übrigen stellt Geer die prüfenswerte Frage, inwieweit die Instabilität von Rohstoffmärkten erst durch die Oligopolisierung — d. h. teilweise künstlich — hervorgerufen wurde.

Der Versuch, die statistisch-messende Elastizitätsanalyse durch den in bezug auf die Ursachenforschung aussagefähigeren Weg der Marktformen und -verhaltensweisen zu ersetzen, weist in eine theoretisch zweifellos interessante Richtung. Über die dabei notwendigen Vorbehalte ist der Verfasser sich trotz der erwähnten, operational vielleicht zu optimistischen Schlüsse weitgehend im klaren.

Hans Böhme, Göttingen

Günter Palm: Die Kaufkraft der Bildungsausgaben. Olten 1966. Walter-Verlag AG. 183 S.

Im ersten Teil seiner Veröffentlichung berechnete der Verfasser Preisindices für das Bildungswesen (formale Ausbildung ausschließlich private Ausgaben), um mit ihrer Hilfe die Bildungsausgaben der Bundesrepublik Deutschland im Zeitraum 1950 bis 1962 zu deflationieren. Preisindices wurden sowohl für verschiedene Ausgabe- als auch Schularten ermittelt. Palm kam dabei sowohl in bildungsökonomischer als auch indextheoretischer Sicht zu interessanten Ergebnissen.

In dem Zeitabschnitt 1950 bis 1962 waren die Preise bei den Gesamtausgaben für das Bildungswesen um 114% gestiegen, wobei sich die Preissteigerungen im ersten Drittel des Zeitraums wesentlich rascher vollzogen als in der übrigen Zeit. Sie waren ungewöhnlich hoch im Vergleich zur Preisentwicklung des Bruttosozialprodukts, die 1962

nur knapp um die Hälfte höher lag als im Jahre 1950, und zum Preisindex der Lebenshaltung, der 1962 128 Punkte (Basis 1950) erreichte. Differenziert man nach Ausgabearten, so lag die Preisentwicklung bei den fortdauernden Ausgaben wesentlich höher (133 %) als bei den Investitionsausgaben (72 %), was vor allem auf die Zunahme des Preisindex der Personalausgaben zurückzuführen ist. Gliedert man die Preisindices nach Schularten, so hatten die größte Preissteigerung die Berufsschulen (138 %), die Volksschulen (126 %) und die Realschulen (123 %) zu verzeichnen. Die Hochschulen lagen dabei mit 80 % an letzter Stelle.

Die Anwendung jener Indices für das Bildungswesen bei der Deflationierung der Gesamtausgaben zeitigte Ergebnisse, die für die bildungsökonomische Diskussion neu sind. Während die Gesamtausgaben für Schulen und Hochschulen in jeweiligen Preisen von 1950 bis 1962 um 315 % stiegen, verzeichnete die reale Zunahme nur ein Wachstum von 83 % (Basis 1954). Eine Gegenüberstellung der Wachstumsraten der Ausgaben nach Schularten in jeweiligen und konstanten Preisen von 1954 zeigte eine ähnliche Diskrepanz zwischen nomineller und realer Ausgabensteigerung, wobei die geringste reale Zunahme die Volksschulen mit 50 % (nominell 261 %) und die höchste die Hochschulen mit 244 % (nominell 530 %) aufwiesen. Auch die Steigerungsraten der Investitionsausgaben und fortdauernden Ausgaben im Untersuchungszeitraum sind gegenüber der nominellen um etwa die Hälfte gesunken. Durch die von Palm entwickelten Preisindices bekommt auch das allgemein als Maßstab bildungsökonomischer Aktivität angesehene Verhältnis Bildungsausgaben zu Bruttosozialprodukt ein neues Gesicht: Der Anteil der Bildungsausgaben am Bruttosozialprodukt (in konstanten Preisen) ging während der Untersuchungsperiode kontinuierlich von 3,0 % auf 2,3 % zurück.

Zur kritischen Würdigung dieser Ergebnisse muß beachtet werden, was bei der Gewinnung der Indices unterstellt wurde. Da in vielen Fällen keine Marktpreise für Güter und Dienstleistungen im Bildungswesen existieren, mußte mit statistischen Substituten gearbeitet werden. Während es bei den fortdauernden Ausgaben in Form der Sachausgaben und bei den investiv verwendeten Ausgaben noch relativ einfach ist, geeignete Substitutionsgrößen zu finden, ist dieses Verfahren bei den Personalausgaben äußerst schwierig. Die von Palm zur Deflationierung der Personalausgaben der Schulen verwendeten Preisindices erfassen nur jene Preissteigerungen, die durch das allgemeine Ansteigen der Lebenshaltungskosten bedingt sind; die darüber hinausgehenden Preissteigerungen aufgrund von Qualitätsverbesserungen, die eine reale Erhöhung der Lehrergehälter bedeuten, werden nicht berücksichtigt. Die im Untersuchungszeitraum enthaltenen Gehalts- und Lohnerhöhungen wirken sich deshalb in voller Höhe als Preissteigerungen aus, was zur Folge hat, daß die deflationierten Ausbildungsausgaben zu niedrig ausgewiesen werden. Hier hätte man eine Rate der Produktivitätssteigerung annehmen sollen. Hinzu kommt noch,

daß der Methode der Indexverkettung Preisindices nach *Paasche* zugrunde gelegt wurden, was ebenfalls zu einer Überhöhung der Indices führen kann. Die sogenannte Rundprobe, die eine erfolgreiche multiplikative Verknüpfung von Indices gewährt, ist eben nur unter Verwendung von Indices nach *Lowe* erfüllt. Aufgrund dieser Einwände und des Arbeitens mit Substituten wäre es sehr verdienstvoll gewesen, wenn der Verfasser eine quantitative Abschätzung des Fehlerbereichs seiner Berechnungsergebnisse unternommen hätte.

Im zweiten Teil versuchte Palm eine Quantifizierung der Bestimmungsfaktoren für die Ausgabensteigerung der Bildungseinrichtungen (1950—1962), wobei er drei Faktoren für entscheidend hielt. Die Zunahme der Ausgaben war dabei zu 80 % verursacht durch Preissteigerungen, die ihrerseits wieder zum größten Teil durch eine Real- (59 %) und Nominaleinkommenssteigerung (12 %) der Lehrergehälter zustande kamen. Die Veränderungen der Schülerzahlen in den einzelnen Schularten erforderten nur geringe Mehrausgaben, wohingegen der dritte Bestimmungsgrund, die Qualitätsverbesserungen der Ausbildung, eine Ausgabensteigerung von 18 % in Anspruch nahm.

Kritisch wäre gegen diesen Ansatz zunächst anzumerken, daß aus der Vielzahl der Bestimmungsgründe, die für die Steigerung der Ausbildungsausgaben verantwortlich sind, mehr oder weniger willkürlich drei Faktoren ausgewählt wurden. Zum anderen setzt der Verfasser stillschweigend bei der Quantifizierung der Faktoren voraus, daß sie voneinander unabhängig wirksam sind.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß Palm mit der vorliegenden Untersuchung weitgehend Neuland beschritten hat und daß insbesondere der erste Teil der Arbeit erstaunliche Ergebnisse brachte, die aber noch einer kritischen Prüfung der Methode und einer Abschätzung des Fehlerbereichs bedürfen.

Walter Krug, Wiesbaden

Helga Grote: Mittelstandsförderung durch „Planification“? Dargestellt am Beispiel Frankreichs. Köln und Opladen 1966. Westdeutscher Verlag. 70 S.

Die Arbeit behandelt die Möglichkeiten und Wirkungen einer Mittelstandspolitik bei längerfristiger Rahmenplanung der Wirtschaft. Die Erörterung erfolgt ausschließlich anhand des speziellen Beispiels Frankreich, weshalb u. U. Fehler und Fehlentwicklungen in der französischen *Planification* als schlechthin mit der *Planification* verbunden erscheinen; Korrekturmöglichkeiten werden somit nicht berücksichtigt.

In Frankreich machte sich eine gewisse Konzentrationstendenz bei Klein- und Mittelbetrieben bemerkbar, die die Verfasserin negativ beurteilt und auf die staatlichen Maßnahmen zurückzuführen sucht. Eine Ausnahme bildet allerdings der Verteilungssektor: Der übersetzte und unwirtschaftlich arbeitende Handel wurde durch fixierte Handelsspannen am Leben erhalten. Der Staat sicherte damit zwar

selbständige Existenzen, belastete aber Verbraucher durch überhöhte Preise und verhinderte mögliche Produktivitätsfortschritte.

Es zeigte sich, daß die Planification also sehr unterschiedliche Wirkungen haben kann. Die Verfasserin unterläßt es leider, daraus die nötigen Folgerungen zu ziehen: So, wie es in der Marktwirtschaft „gute und schlechte“ Politik geben kann, lassen sich auch im planifizierten System Maßnahmen qualitativ beurteilen.

Das negative Urteil der Verfasserin über die Planification unter dem Aspekt der Mittelstandsförderung basiert vor allem auf der angeblichen Notwendigkeit, daß sich in einem solchen System bestimmte Konzentrationskräfte durchsetzen würden (S. 60 f.). Es sollte bei einer solchen Aussage aber doch wohl unterschieden werden, ob die Konzentration vom Staat bewußt gefördert wird oder ob sie sich zwangsläufig aus der Planification ergibt. Für den zweiten Fall ergeben sich keine Belege; vielmehr zeigt die von 1959 bis 1965 von 53 auf 33 (S. 23) absinkende Zahl der Sociétés Conventionnées, in denen sich Klein- und Mittelstandsbetriebe zu steuer- und kreditpolitisch geförderten, aber auch damit staatlich beeinflussten Rationalisierungskartellen (S. 42) zusammenschließen konnten, daß der Staat die mittelständische Wirtschaft gerade nicht an die Kandare bekam. Ob in der gleichen Zeit in verstärktem Maße Konkurse klein- und mittelständischer Betriebe erfolgten, und wenn, aus welchen Gründen, versäumt die Verfasserin mitzuteilen!

Jedenfalls wirkt die von der Untersuchung beschworene Vision einer möglichen Wirtschaftsdiktatur in Frankreich (S. 36) recht weit hergeholt und wenig plausibel — sieht man von Notstandsmaßnahmen ab, wie sie auch in der BRD in „vollkommenem“ Maße möglich sind.

Einige Überlegungen zur Mittelstandsförderung scheinen wenig einleuchtend. So ist nicht einzusehen, warum Betriebsverlegungen und Neuerrichtungen, die durch Steuer- und Kreditbegünstigungen (20 % der Investitionssumme) gefördert werden, für Klein- und Mittelbetriebe aus soziologischen Gründen (S. 42) schwieriger sein sollen als für Großbetriebe. Dies steht auch mit der viel gepriesenen Flexibilität der mittelständischen Unternehmen im Widerspruch. Die Erörterungen über diese Frage bleiben denn auch ohne jegliche empirische Fundierung. Eindeutig ist jedoch, daß die von der französischen Regierung für Zweigbetriebe auf 15 % der Investitionssumme begrenzte Förderung gegenüber der 20 %igen bei der Neugründung einen Vorteil gerade für Mittel- und Kleinbetriebe darstellt.

Die von der Verfasserin zu Beginn ihrer Arbeit übernommene Doktrin, der Mittelstand sei quasi die Hauptstütze der westlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung (S. 7), erscheint durch die in dieser Untersuchung mitgeteilten Fakten — im Gegensatz zu der subjektiven Interpretation — durchaus als konform mit der französischen Planification gaullistischer Prägung. Was mißbehagt, sind eher sich verstärkende korporative, nicht planwirtschaftliche Tendenzen.

Karl Georg Zinn, Mainz

Firmin Oulès: Economic Planning and Democracy. Harmondworth 1966. Penguin Books. 398 S.

W. Birmingham and A. G. Ford (Hrsg.): Planning and Growth in Rich and Poor Countries. London 1966. Allen & Unwin Ltd. 267 S.

W. Arthur Lewis: Development Planning. The Essentials of Economic Policy. London 1966. Allen & Unwin Ltd. 278 S.

Euckens Argument von der Interdependenz der Ordnungen hat in den Diskussionen um wirtschaftliche Planung an Gewicht verloren. Das Schrifttum über Wirtschaftsplanung in den letzten Jahren hatte sich meist weniger aus derartigen ordnungspolitischen Diskussionen heraus ergeben, sondern war eher an den praktischen Bedürfnissen der Wirtschaftspolitik in den sozialistischen Wirtschaftssystemen und den Entwicklungsländern sowie an den ehrgeizigen Wachstumszielen westlicher Volkswirtschaften ausgerichtet. Dabei hatte der Schwerpunkt auf den vornehmlich technischen Fragen der Planungsinstrumente und Programmierungsverfahren gelegen. Liberale Dogmatiker fanden hier keine Gesprächspartner. Sie mußten sich darauf beschränken, die entwickelten Planungskonzepte als mechanistisch und ihren marktwirtschaftlichen Prinzipien inadäquat abzulehnen. Neuerdings bietet die Planungsliteratur wieder Ansatzpunkte für ordnungspolitische Diskussionen. Unter dem Einfluß der Implementationsproblematik hat sich der Akzent von der reinen „Planometrie“ stärker zu institutionellen Gesichtspunkten und zu Fragen des Verhältnisses von Programmierungsverfahren und Wirtschaftsordnung verlagert. Einmal fragt man sich dabei, wie weit man die Organisation einer Volkswirtschaft (den „Datenkranz“) als gegeben hinnehmen muß oder selbst als variabel unterstellen sollte. Zum anderen geht es um die Verträglichkeit von Planung und Wirtschaftsordnung.

Die zweite Frage stellt sich *Oulès*: Planung und Demokratie. Er geht sogleich zum Angriff über und formuliert seine These, daß der Fortbestand der Demokratie unmittelbar mit der planmäßigen Gestaltung des Wirtschaftsablaufs zusammenhängt. „It will be seen that planning does not necessarily lead to nationalization of industry, still less to bureaucratization of the economy. Planning is not synonymous with State control“ (S. 9). Dieses apologetische Programm des Buches führt *Oulès* vielberedt und elegant durch. Zunächst wird gefragt: Was ist wirtschaftliche Planung? Beispiele werden geliefert. Titel und Vorwort des Buches zeigen an, daß diese Schrift für einen größeren Leserkreis gedacht ist. Der Fachmann kann diese längere Einführung daher getrost überspringen. Der erste Hauptteil „Why Western Economies must be planned“ besteht im wesentlichen darin, durch Hinweis auf soziologische Gegebenheiten (etwa pressure groups) das Vertrauen auf den Marktmechanismus und die daraus resultierende Harmonievorstellung zu erschüttern. Planung wird notwendig, subsidiär zunächst. Darüber hinaus zur Lösung von Aufgaben, für die der „Markt“ nur beschränkt zuständig ist (Wachstum). Nachdem Zweck-

mäßigkeit und Notwendigkeit der Planung begründet wurde, erhebt sich die Frage: „How to plan a western economy without endangering freedom?“ Der zweite Hauptteil befaßt sich daher zunächst mit der Auswahl von Planungsmethoden, die mit der persönlichen Entscheidungsfreiheit der Wirtschaftssubjekte kompatibel sind. Diese „flexible Planung“ wird nun in Aktion beobachtet: In Frankreich, wo sie offiziell akzeptiert ist. In Italien, in der Bundesrepublik und in Österreich, wo Planung offiziell zwar nicht vorhanden ist, nichtsdestoweniger aber ausgeübt wird. Der deutsche Leser wird sich dem Abschnitt über Erhardsche Wirtschaftspolitik mit besonderem Interesse zuwenden. Oulès führt eine scharfe Feder gegen die Heilsbotschaft: Wirtschaftswunder durch den Markt. Thesenartig werden zum Schluß die politischen Schwierigkeiten und Barrieren aufgezählt, denen sich die Wirtschaftsplanung in westlichen Demokratien gegenüber sieht. Ein interessantes Buch, das den Rahmen der reinen Planungstechnik verläßt und Positionen des liberalen Dogmas angreift. Damit stellt es sich aber auch selbst dem Angriff. Der Dialog kann weitergehen. Aber die „Planer“ haben inzwischen gute Argumente auf ihre Seite geschafft.

Wie solche Argumente aussehen, zeigt die Aufsatzsammlung, die von *Birmingham* und *Ford* unter dem Titel „Planning and Growth in Rich and Poor Countries“ herausgegeben wurde. Alle Beiträge beschränken sich auf Probleme von Wachstum und Planung in westlichen Volkswirtschaften und Entwicklungsländern. Wirtschaftssysteme sowjetischen Typs werden nicht behandelt. Zunächst gibt Ford eine theoretische Einführung in die Probleme des Wirtschaftswachstums. Das Schwergewicht dieses Buches liegt aber bei den Fallstudien. Planung und Wachstum unter verschiedenen Bedingungen. Diese Verschiedenheit liegt zuerst in den unterschiedlichen Pro-Kopf-Einkommen der betrachteten Länder. Als zweiter Indikator wird die Bevölkerungsdichte herangezogen. England als entwickeltes, dicht bevölkerter Land gibt den ersten Studienfall für Wachstums- und Regionalplanung ab. Neuseelands Wirtschaftsentwicklung dient als Beispiel für ein entwickeltes Land mit niedriger Bevölkerungsdichte. Die Entwicklungsländer sind durch Indien (hohe) und die westafrikanischen Staaten Ghana und Sierra Leone (niedrige Bevölkerungsdichte) vertreten. Insgesamt also eine wertvolle Materialsammlung. Darüber hinaus aber der begrüßenswerte Versuch, die theoretischen Konzepte von Planung und Wachstum in praktischer Bewährung vorzuführen, wobei die Anwendungsbereiche stark voneinander abweichen. Solche Beiträge sind geeignet, zu einer Versachlichung der Planungsdiskussion beizutragen.

Das gilt in besonderem Maße für das Buch von W. Arthur *Lewis*. Der Titel seiner Schrift könnte auch heißen: Wie entsteht ein Entwicklungsplan? Die Antwort wird nicht nur mit dem Hinweis auf die schon geläufigen Planungstechniken gegeben. Vorausgeschickt wird eine Erörterung der möglichen Planziele und Planstrategien. Dabei wird hingewiesen auf die Rolle des Außenhandels, auf die Alternative kapital- oder arbeitsintensive Investitionen, auf das Problem der

optimalen regionalen Verteilung der Investitionen, auf das Verhältnis von planmäßiger Entwicklung und Einkommensverteilung; ferner auf die Bedeutung der Staatsausgaben im Entwicklungsprozeß, auf die Steuerpolitik und das Sparverhalten, auf die Inflationsgefahr und schließlich auf die Rolle der Entwicklungshilfe von außen. Das alles wird in einer Klarheit und mit einer derartigen Informationskonzentration vorgetragen, wie man es bisher in der Planungsliteratur selten angetroffen hat. Der zweite Teil „The Arithmetic of Planning“ befaßt sich zunächst mit der Länge der Planperiode, der Projektion der Wachstumsrate und der Ressourcen. Sodann wird vorgeführt, wie eine konsistente Planabstimmung mit Hilfe der Input-Output-Methode zu erreichen ist und wie schließlich Optimierungstechniken wie die Linearprogrammierung die Auswahl optimaler Planungsalternativen gestatten. Die wichtige Frage: Wer stellt den Plan auf, und wie wird er realisiert? ist Gegenstand des letzten Teils. Über das Verhältnis der Organisationsstruktur des Planungsträgers (etwa des Staates) und dem (technischen) Konzept eines Entwicklungsplanes ist bisher noch nicht sehr viel bekannt. Auch bei Lewis ist dieser Abschnitt nur kurz, dafür inspekulativ und nicht informationsreduzant. „I have written for the intelligent layman“, sagt der Autor in seinem Vorwort. Wirklich bietet das Buch eine Chance für denjenigen, der zu den mehr planungstechnisch ausgerichteten Schriften nur schwer Zugang findet. Unverständnis aber nährte Mißtrauen und Ablehnung. So kann beides abgebaut werden. Trotz der Attraktivität der Problemdarstellung und des einfach-eingängigen Stils geht dieses Buch niemals unter das Niveau, das man für ein gutes Fachbuch postuliert und das man von dem Autor der „Theory of Economic Growth“ erwarten kann. Nicht so apologetisch angelegt wie die Schrift von Oulès, und trotzdem muß man sich fragen, ob man nicht so überzeugender für den Gedanken einer planmäßigen Wirtschaftsführung sprechen kann.

Werner Meißner, Darmstadt

Manfred Dittmar: Inflation in Entwicklungsländern als strukturbedingtes Problem. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 163 S.

Im Rahmen der weltwirtschaftlichen Entwicklung nehmen die Probleme der Entwicklungsländer immer mehr eine besondere Bedeutung ein. Deshalb kommt es auch sehr darauf an, bestimmte Fragen zu klären, die in diesem Zusammenhang öfter in den Vordergrund treten. Dazu gehört u. a. auch die Frage der Entstehung und der Bekämpfung der Inflation in diesen Ländern. Wie aus der „Grundlegung“ der vorliegenden Schrift hervorgeht, zeigen sehr viele Entwicklungsländer eine „besondere Gefährdung der Geldwertstabilität“ (S. 34): Während in den USA der Index der Konsumgüterpreise von 1953 bis 1960 nur von 100 auf 111 gestiegen ist, zeigen z. B. Argentinien (590), Brasilien (439), Laos, Paraguay, die Türkei und Uruguay (338) in der gleichen Zeit Ziffern von mehr als 200, also eine Geldentwertung von mehr als 100 % in sieben Jahren! Beson-

ders schlimm ist das Ausmaß des Preisauftriebs in Bolivien mit 3352 und in Chile mit 1164. Die genannten Tatsachen gaben dem Verfasser Anlaß, vor allem im lateinamerikanischen Raum der Erklärung inflationärer Erscheinungen aus strukturellen Bedingungen nachzugehen. Gerade „dieser Raum schaut in weiten Teilen auf eine anhaltende und nachhaltige inflationäre Entwicklung zurück. Versuche, der Preisauftriebenden mit den traditionellen Mitteln der Inflationsbekämpfung — der globalen Regulierung der Gesamtnachfrage — Herr zu werden, scheiterten im allgemeinen... Das Ausmaß dieser mit der Preisstabilisierung offenbar zwangsweise verbundenen Drosselung der ökonomischen Aktivität ließ darauf schließen, daß die Eingriffe auf einer falschen theoretischen Grundlage basierten“ (S. 9). Die eingehenden Untersuchungen des Verfassers brachten ihn zu dem Ergebnis, daß „bei vernünftiger Interpretation die Theorien der nachfrage- und der kostenbedingten Inflation als einander ergänzende, nicht als einander ausschließende Inflationserklärungen zu verstehen“ sind (ibid.).

Im ganzen gliedert sich die Untersuchung in vier Teile: Ansätze einer strukturellen Inflationserklärung in der Literatur (Einleitung); Grundlegung; Allgemeine Preissteigerungen als Folge von Störungen in der Funktions- und Reaktionsweise sich entwickelnder Volkswirtschaften (S. 37—154); Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen. In dem Hauptteil, der allein 118 Seiten für sich in Anspruch nimmt, werden ausführlich drei Ursachengebiete geschildert: 1. Das Nachhinken der landwirtschaftlichen Produktion und seine Wirkungen auf das Preisniveau, 2. Die Reaktion sich entwickelnder Wirtschaften auf kurzfristige Fluktuationen und langfristige Trendbewegung der Auslandsnachfrage, 3. Einseitige und unelastische Produktionsstrukturen als Ursache einer Entwicklung mit Inflation.

In der „Grundlegung“ bemüht sich der Verfasser noch besonders um eine treffende Definition des Begriffes Entwicklungsländer. Im Zusammenhang mit dem „Nachhinken der Landwirtschaft“ gelangt er zu dem Ergebnis, daß „eine Abwanderung aus der Landwirtschaft den ökonomischen Notwendigkeiten entspricht“ (S. 61). Eine besondere Schwierigkeit für die Entwicklungsländer sieht der Verfasser darin, daß ihre Fähigkeit, „sich in Umfang und Zusammensetzung ihres Auslandsabsatzes den jeweiligen Bedingungen auf den Weltmärkten anzupassen, außerordentlich gering“ ist (S. 85), woraus sich eben die bekannte „Fehlentwicklung der Auslandsnachfrage“ ergibt. Diesem Problem der Regelung der Auslandsnachfrage widmet die Untersuchung mit Recht besonders viel Interesse, vor allem auch im Zusammenhang mit der Devisenversorgung und der Gestaltung des Staatshaushaltes. Schließlich geht der Verfasser auch noch näher auf bestimmte Probleme des Unternehmers ein, dessen „Einsatzwille und Bereitschaft ... in Entwicklungsländern durch vielerlei Einflüsse gehemmt oder paralytisch werden“ (S. 139), ein Tatbestand, der noch dadurch erschwert wird, daß der Masse der arbeitsfähigen Bevölkerung in Entwicklungsländern die Eigenschaften qualifizierter Arbeits-

kräfte fehlen (S. 143). Besondere Schwierigkeiten ergeben sich auch noch hinsichtlich der Bildung von Realkapital (S. 146 f.), bei der sogar „gegebene Möglichkeiten schlecht genutzt werden“, so daß auch hierdurch die Preisstabilität gefährdet wird. Zur Beseitigung aller genannten Schwierigkeiten fordert der Verfasser mit Recht am Schluß seiner Ausführungen konkrete Maßnahmen zur Erhöhung der Elastizität der Produktion in der Landwirtschaft und überhaupt in Engpaßbereichen, zum Abbau der Abhängigkeit von der Außenwirtschaft und zur besseren Ausnutzung des noch ungenutzten Produktionspotentials. Gerade hiervon erwartet er eine wirksame Bekämpfung der strukturbedingten Inflationserscheinungen (S. 158).

Peter Quante, Kiel

Morris Bornstein und *Daniel R. Fusfeld* (Hrsg.): *The Soviet Economy, A Book of Readings*. Homewood, Ill., 1966. Richard D. Irvin. 389 S.

Die meisten „westlichen“ ökonomischen Lehrbücher übersehen die Tatsache, daß eine ganze Reihe von Volkswirtschaften einen Lenkungsmechanismus installiert haben, der sich nur bedingt des Marktkalküls bedient. Das ist aus zwei Gründen zu bedauern. Erstens erweist sich die Kenntnis der Grundzüge der Organisation von Wirtschaftssystemen sowjetischen Typs selbst als notwendig — und zwar spätestens seit der teilweisen Verlagerung des Machtwettbewerbs zwischen den rivalisierenden Blöcken auf das Gebiet der Wirtschaft, also etwa seit Verkündung der „Überholungsthese“ auf dem XX. Parteitag der KPdSU und der sich daran anschließenden Forcierung des volkswirtschaftlichen Wachstumsaspektes. Zweitens aber stellt die Diskussion planwirtschaftlicher Steuermechanismen eine ausgezeichnete Gelegenheit zur Darlegung und zum Verständnis von allgemeinen volkswirtschaftlichen Prinzipien dar, die heute vielfach nur unter dem Gesichtspunkt der Marktwirtschaft lehrbuchmäßig abgehandelt werden. Tatsächlich ist die Dichotomie „Marktwirtschaft — Befehlswirtschaft“ heute für die Bewältigung volkswirtschaftlicher Lenkungsprobleme nicht mehr von großem Interesse, wie einerseits die Aufnahme der Global- oder Rahmenplanung in marktwirtschaftliche Konzeptionen beweist. Zum anderen zeigen die zahlreichen Reformen in sozialistischen Volkswirtschaften in den letzten Jahren eine verstärkte Hinwendung zu dezentralen Entscheidungstypen marktwirtschaftlicher Provenienz. Beide Entwicklungen münden schließlich in die Frage nach der besten Organisation eines Wirtschaftssystems, d. h. nach der optimalen Kombination zentraler und dezentraler Entscheidungsbefugnisse. Kann die geläufige Lehrbuchliteratur nur ungenügend auf diese Problemstellung vorbereiten, so muß die Testfrage für den vorliegenden Sammelband lauten: Ist dieses Buch ein vollwertiges Pendant, welches das sowjetische Wirtschaftssystem so beschreibt, daß seine Lektüre den oben skizzierten Mangel ausgleichen vermag? Die Antwort ist ein bedingtes Ja. Bedingt deshalb, weil es einer Aufsatz-Sammlung nicht gelingen kann, jene systematische Geschlossenheit zu erreichen, welche man sich für die Zusammenfüh-

rung der theoretischen Planungskonzepte und mathematischen Planungstechniken mit der realen Planungspraxis in der Sowjetunion wünschte. Ansonsten jedoch ist die Zusammenstellung der verschiedenen Aufsätze in der hier anzuzeigenden zweiten Auflage glücklich gelöst.

Im ersten Teil befassen sich drei Beiträge mit den Grundlagen der Sowjetwirtschaft: Rolle des Marxismus; Ziele; Entscheidungsprinzipien, die in Abwesenheit eines Marktmechanismus explizit formuliert werden müssen. Eine ausgezeichnete Übersicht über die traditionelle sowjetische Planungspraxis vermittelt dabei der Aufsatz des vor einigen Jahren verstorbenen marxistischen Ökonomen Paul A. Baran über „National Economic Planning: The Soviet Experience“.

Der zweite Teil, „How the Soviet Economy Operates“, beginnt mit einem Beitrag von H. S. Levine, der den Übergang von diesen traditionellen Planungsmethoden zur Bestimmung des Angebots (etwa durch Materialbilanzen) zu mathematischen Verfahren (Input-Output-Analyse) beschreibt, welche den langwierigen iterativen Abstimmungsprozeß durch alle Planungsinstanzen durch die Möglichkeit zu konsistenten Entscheidungsverfahren ablöst. Pflichtlektüre war bisher auch der Aufsatz von M. Bornstein über „The Soviet Price System“. Gerade bei dem Einbau dezentraler marktmäßiger Entscheidungsprinzipien in den Planungsprozeß gewinnt das Preissystem hervorragende Bedeutung, da es nicht mehr länger nur Grundlage für Vergleichbarkeit von vorgeplanten Mengen ist, sondern entscheidungsorientierend wirken soll. Weiter finden sich hier neun Aufsätze, die sich mit speziellen Problemen befassen: Banksystem, Arbeitsmarkt, Landwirtschaft, Konsum, Einkommen, Außenhandel.

Das Wirtschaftswachstum bildet den Gegenstand des vierten Teils. Unerlässlich für die Messung des Wachstums und für den internationalen Vergleich sind Vorstellungen über die Genauigkeit und Zuverlässigkeit sowjetischer Statistiken: Dazu ein Aufsatz von A. Nove. Bornstein stellt einen Vergleich des amerikanischen und des sowjetischen Sozialprodukts an. Drei weitere Beiträge beleuchten Entwicklungen und Aussichten des sowjetischen Wirtschaftswachstums.

Die neuesten Entwicklungen des Planungssystems, die ökonomischen Reformen also, werden im vierten Teil angesprochen. Im Mittelpunkt stehen zwei Beiträge von Liberman, darunter der Aufsatz „The Plan, Profits and Bonuses“, der ursprünglich am 9. September 1962 in der Prawda erschien und heute allgemein als Startschuß für die umfangreichen Wirtschaftsreformen in den sozialistischen Ländern angesehen wird.

Schließlich soll noch der Aufsatz von P. Wiles genannt werden, in welchem der Autor der These von der Konvergenz der beiden Wirtschaftssysteme aufgrund der Angleichung der Lenkungsverfahren und Planungstechniken mit dem Hinweis auf die tiefgehenden ideologischen Differenzen entgegentritt.

Werner Meißner, Darmstadt

Gudrun Lemân: Stellung und Aufgaben der ökonomischen Einheiten in den jugoslawischen Unternehmungen. Berlin 1967. Duncker & Humblot. 141 S.

Auf dem Wege zu einem demokratischen Sozialismus hat das jugoslawische Wirtschaftssystem in den letzten anderthalb Jahrzehnten tiefgreifende Wandlungen erfahren, die als Ausdruck des Bemühens um eine optimale Synthese von Humanisierung und Rationalisierung der Arbeit inzwischen immer deutlicher auch auf andere kommunistisch regierte Länder auszustrahlen beginnen. Das erscheint um so bemerkenswerter, als die Konsequenz, mit der das Steuerungssystem der jugoslawischen Wirtschaft vor allem seit Beginn der 60er Jahre mit marktwirtschaftlichen Elementen durchsetzt worden ist, zum Teil sogar schon weit über das hinausgeht, was westliche Gewerkschaften noch unwidersprochen hinnehmen würden. So bestimmt beispielsweise Artikel 12 der jugoslawischen Verfassung aus dem Jahre 1963, daß jedem Werktätigen gemäß dem Prinzip der leistungsgerechten Verteilung ein persönliches Einkommen gebührt, das den Ergebnissen seiner Arbeit sowie der Arbeit seiner ökonomischen Einheit und seiner Unternehmung in ihrer Gesamtheit entspricht. Dieser Grundsatz schließt nicht nur eine Gewinn- und Verlustbeteiligung aller Arbeiter am wirtschaftlichen Erfolg oder Mißerfolg ihrer Unternehmungen ein, sondern auch die Möglichkeit, je nach der Marktlage zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen oder überflüssige zu entlassen.

Der ständigen Suche nach neuen und wirksameren Leistungsanreizen entspricht auch die Schaffung der sogenannten ökonomischen Einheiten. Dabei handelt es sich nach Lemân um „organisatorisch abgerundete Teile der Unternehmung, für die sich ein Betriebserfolg errechnen läßt, die eigene Organe der Arbeiterselbstverwaltung haben, in der Regel über den in ihrem Bereich befindlichen Teil der Produktionsmittel verfügen und die nach eigenen Richtlinien den ihnen zustehenden Teil des Ertrages der Unternehmung auf ihre Fonds und in Form von persönlichen Einkommen an ihre Mitglieder verteilen“ (S. 132).

Nach einer Skizzierung des jugoslawischen Wirtschaftssystems, in das sich die ökonomischen Einheiten als Leistungsgemeinschaften und als soziale Gruppen einfügen, analysiert die Verfasserin die seit 1961 entstandene neue Organisationsform als betriebswirtschaftliche Kategorie und als Einheit im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens, um dann anschließend die Frage nach der Möglichkeit ihrer pretialen Lenkung im *Schmalenbachs*chen Sinne zu erörtern. Der Grundsatz zentraler Planung gehört zwar auch in Jugoslawien noch keineswegs der Vergangenheit an, aber im Vergleich etwa zum sowjetischen oder polnischen Wirtschaftssystem hat, wie aus den Darlegungen von Lemân hervorgeht, der Dezentralisierungs- und Verselbständigungsprozeß auf der Unternehmungsebene in Jugoslawien inzwischen einen Entwicklungsgrad erreicht, der in mancher Hinsicht bereits erhebliche Koordinierungsschwierigkeiten und Reibungsverluste zwischen den

ökonomischen Einheiten und damit innerhalb der Unternehmungen erkennen läßt.

Die vorliegende Studie, mit der das breiter angelegte Werk des tschechoslowakischen Nationalökonomen Ota Sik über „Plan und Markt im Sozialismus“ (1967) eine wertvolle Ergänzung erfahren hat, erscheint um so beachtlicher, als es der Verfasserin trotz offenkundig großer Schwierigkeiten hinsichtlich der literarischen Fundierung gelungen ist, eine der interessantesten Reformen des jugoslawischen Wirtschaftssystems und die damit verbundenen Probleme klar und prägnant darzustellen und zu durchleuchten.

Karlheinz Kleps, Linz

Rudolf C. Klein: Marktwirtschaft und Finanzsystem. Grundansichten über das Rationale Finanzsystem einer funktionsfähigen Marktwirtschaft. Stuttgart 1966. Gustav Fischer. 132 S.

Im Vordergrund dieser Bonner Dissertation stehen die Begriffe „funktionsfähige Marktwirtschaft“ und „rationales Finanzsystem“. Die Arbeit besteht aus zwei Teilen. Im ersten Teil versucht Klein, unter dem Titel „Grundlegung“ den Begriff einer „funktionsfähigen Marktwirtschaft“ und den Begriff eines „rationalen Finanzsystems“ abzugrenzen und diese Begriffe in den Rahmen der Finanzwissenschaft einzuordnen. Eine funktionsfähige Marktwirtschaft ist nach Klein dann gegeben, wenn eine Reihe von Voraussetzungen, die im einzelnen genannt werden, erfüllt sind. Zu diesen Voraussetzungen zählt Klein folgende: Wettbewerbsordnung, Privateigentum, Geldwertstabilität, Einkommensredistribution, Stabilisierung des Systems, Bezogenheit auf Mensch und Gesellschaft sowie die Aktivität des Staates. Man wird nicht fehlgehen, wenn man unter den genannten Punkten zu den Voraussetzungen einer „funktionsfähigen Marktwirtschaft“ die Sicherung des Wettbewerbs und das Institut des Privateigentums an den Produktionsmitteln rechnet, allenfalls auch soziale Rücksichtnahmen, wie sie bei Klein in dem Punkte „Bezogenheit auf Mensch und Gesellschaft“ zum Ausdruck kommen. Dagegen sind Punkte wie Geldwertstabilität, Einkommensredistribution, Konjunkturstabilität eindeutig Zielsetzungen einer Wirtschaftspolitik und nicht Voraussetzungen einer Wirtschaftsordnung. Klein gibt dann auch im weiteren Verlaufe seiner Abhandlung diese Position auf und behandelt die zuletzt genannten Punkte unter den „öffentlichen Aufgaben in der Marktwirtschaft“. Wenn man, wie notwendig, die vorhin genannten Punkte nicht zu den Voraussetzungen, sondern zu den Zielsetzungen zählt, dann verliert der von Klein konstruierte Begriff einer „funktionsfähigen Marktwirtschaft“ seine spezifische Bedeutung.

Der zweite bestimmende Begriff dieser Arbeit, der Begriff des „rationalen Finanzsystems“ wird nur kurz behandelt. Klein knüpft dabei an die Gerloffsche Definition des Finanzsystems an, die das Finanzsystem als „die Gesamtheit der Quellen, die für die Deckung des Finanzbedarfes einer öffentlichen Körperschaft in Anspruch ge-

nommen werden“ bezeichnet, wobei Klein allerdings diese Definition erweitert, indem er die öffentlichen Ausgaben in den Begriff des Finanzsystems mit einbezieht. Ob das sinnvoll ist, kann bezweifelt werden. Das Finanzsystem soll nach Klein „rational“ sein, was man allerdings üblicherweise von einem System erwarten sollte.

Im zweiten Teil seiner Arbeit, den Klein als den Hauptteil bezeichnet, untersucht er zunächst die öffentlichen Aufgaben sowie das Instrumentarium, das zur Erreichung dieser Aufgaben dient. Als Instrumente erscheinen dabei die öffentlichen Ausgaben und die öffentlichen Einnahmen. Anschließend treten die öffentlichen Ausgaben und die öffentlichen Einnahmen nochmals — aber dieses Mal als selbständige Kapitel — in Erscheinung, wobei auch hier wiederum die Möglichkeiten untersucht werden, sie als Instrumente der Finanzpolitik einzusetzen. Hieraus ergeben sich Überschneidungen und gelegentlich auch Wiederholungen, die auf eine mangelnde Straffheit in der Disposition hindeuten. Im ganzen läuft die Arbeit im wesentlichen auf eine Untersuchung der Finanzpolitik eines modernen Interventionsstaates hinaus. Die Darstellung der einzelnen Probleme erfolgt im allgemeinen treffend, wobei sich die Arbeit auf dem Stand der modernen finanzwissenschaftlichen Erkenntnis bewegt, ohne allerdings grundsätzlich Neues zu bieten.

Im einzelnen wäre u. a. zu bemerken, daß es überrascht, wenn *Gerloff* zur „älteren Finanzwissenschaft“ gezählt wird (S. 11). Weiterhin trifft es nicht zu, daß die ältere Finanzwissenschaft die öffentlichen Ausgaben in die finanzwissenschaftliche Untersuchung nicht einbezogen habe (S. 4, S. 10). Man denke hierbei insbesondere an *Adolph Wagner*. Ferner dürfte die Ablehnung einer öffentlichen Sozialversicherung (S. 62, S. 104) auf den Widerspruch der Fachleute auf dem Gebiet der Sozialpolitik stoßen. Auch wird Klein mit dieser Ansicht der großen Leistung der *Bismarckschen* Sozialversicherung nicht gerecht. Des weiteren fällt es auf, daß Klein unter der Überschrift „Sozialpolitik und öffentliche Ausgaben“ auch die Subventionen behandelt (S. 98). Bekanntlich gehören Subventionen im Unterschiede zu Unterstützungen nicht zu Maßnahmen der Sozialpolitik. Abschließend eine Bemerkung zur Arbeitsweise: Das Buch enthält auf knapp 120 Seiten Text 562 Zitate! Hierzu wäre zu sagen, daß Erkenntnisse, die Allgemeingut der Wissenschaft sind und in den Lehrbüchern nachgeschlagen werden können, nicht durch Zitate besonders belegt zu werden brauchen.

Harry Runge, Stuttgart

Jörg Ufer: Die demokratischen Grundlagen der funktionalen Finanzwirtschaften. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 105 S.

Hinter dem oben genannten, wenig aussagenden Titel verbirgt sich eine Untersuchung der Entstehung parafiskalischer Gebilde. Ufer bezeichnet dabei als „Hauptzweck der Arbeit“ eine „theoretische Durchdringung, Erfassung und Darstellung des Grundlagenbereiches der

Parafiskalität“ (S. 19). Allerdings geht er dabei in seiner Untersuchung recht eigenwillig vor und dürfte den Erwartungen des Lesers in mancher Hinsicht nicht gerecht werden. Ufer geht in seiner Abhandlung von der Auffassung aus, daß parafiskalische Gebilde „keine Geschöpfe der Finanzwirtschaft“ sind. Dementsprechend könne nach Ufer „die finanzwissenschaftliche Theorie nicht den ausreichenden Bezugspunkt für eine vollständige Erfassung des Grundlagenbereiches dieser Gebilde bilden . . .“ (S. 10). Als Grundthema seiner Arbeit behandelt Ufer die Fragen „nach dem Wo, dem durch Wen und dem Warum der Parafiskalität“ (S. 16). Unter dem „Wo“ versteht er den Bereich, in dem sich die Parafiskalität bildet, unter dem „durch Wen“ die Initiativorgane, die die Parafiskalität begründen, und unter dem „Warum“ die Motive, die zur Begründung parafiskalischer Gebilde führen.

Die etwa 100 Seiten umfassende Arbeit zerfällt in zwei Hauptteile. Der erste Teil befaßt sich im wesentlichen mit den Entstehungsbereichen und den Initiativorganen der Parafiskalität. Hierbei nennt Ufer drei mutmaßliche Bereiche, in denen sich die Parafiskalität bilden kann, nämlich den politischen, den soziologischen und den wirtschaftlichen Bereich. Unter dem politischen Bereich versteht er den Staat, unter dem soziologischen Bereich „die Gesellschaftsorganisation von Teilbereichen“ (S. 51). Im politischen Bereich vollzieht sich nach Ufer die Bildung der Parafiskalität „von oben nach unten“, im soziologischen Bereich über die Verbände „von unten nach oben“. Ufer gelangt dabei zu dem Schluß, daß für einen wirtschaftlichen Bereich bei der Entstehung der Parafiskalität kein Raum bestehe, da dieser „in eindeutiger Weise dem soziologischen Bereich zuzuordnen“ ist (S. 51). Unter den Faktoren, die die Parafiskalität hervorrufen und begründen können, behandelt er Regierung, Parlament, Parteien, Politiker, Wähler und Verbände.

Im zweiten Teil befaßt sich der Autor mit den Motiven, die zur Entstehung der Parafiskalität führen. Die Parafiskalität bezeichnet er dabei als ein Mittel, das in einem demokratischen Staat einer Reihe von Zielsetzungen, die im einzelnen besonders genannt werden, zugeordnet ist.

In seiner Untersuchung beschränkt Ufer den Begriff des Nebenfiskus nur auf die Verbände. Er übersieht dabei, daß es neben den Körperschaften des öffentlichen Rechtes auch rechtsfähige Anstalten und rechtsfähige öffentliche Stiftungen gibt, die mit als Nebenfiskus in Erscheinung treten, wie z. B. die sehr wichtigen Landesversicherungsanstalten. Eine präzise Abgrenzung des parafiskalischen Bereiches unter besonderer Berücksichtigung rechtlicher Gesichtspunkte und Merkmale wäre für die Arbeit von Nutzen gewesen. Das entscheidende Bedenken gegenüber der Arbeit von Ufer scheint mir jedoch in folgendem zu liegen: Die von Ufer im Zusammenhang mit der Parafiskalität angeführten Erscheinungen und Ursachen sind im allgemeinen geeignet, öffentliche Körperschaften außerhalb der Ge-

bietskörperschaften schlechthin zu begründen, nicht aber speziell eine Parafiskalität. Die Parafiskalität entsteht dabei bei diesen intermediären Gebilden gewöhnlich erst als sekundäre Erscheinung. Es löst Bedenken aus, wenn Ufer „über die Parafiskalität“ zur Selbstverwaltung gelangen will (S. 95 Anm.). Die eigenständige Finanzwirtschaft der Selbstverwaltungskörperschaften dürfte dabei doch vielfach nur Ausdruck der Selbstverwaltung sein und nicht umgekehrt. Allerdings gibt es Fälle, bei denen finanzwirtschaftliche Überlegungen unmittelbar zur Schaffung einer Parafiskalität führen, wie es häufig das Streben demokratischer Regierungen ist, durch die Schaffung von parafiskalischen Gebilden ihre Ausgaben, Steuern und Schulden kleiner erscheinen zu lassen, als sie in Wirklichkeit sind, aber diese Überlegungen stehen in der Arbeit von Ufer nicht im Vordergrund.

Abgesehen von den geäußerten Bedenken sowie einigen mitunter recht störenden Wiederholungen weist die Arbeit im ganzen gesehen, unter besonderer Betonung politischer und soziologischer Gesichtspunkte, manche interessante Überlegungen auf und regt zum Nachdenken über den Problemkomplex der Parafiskalität an.

Harry Runge, Stuttgart

Peter Knief: Steuerfreibeträge als Instrumente der Finanzpolitik. Köln und Opladen 1968. Westdeutscher Verlag. 206 S.

Das deutsche Steuerrecht kennt nicht weniger als 41 Frei- und Pauschbeträge. Diesen nachzuspüren und ihre Wirkungen aufzuzeigen unternimmt Knief in der vorliegenden ausführlichen Untersuchung. Im ersten Abschnitt der Arbeit wird ein Überblick über die geltenden Freibeträge gegeben. Dabei beschränkt sich Knief nicht auf die Abgrenzung von Freibeträgen, Freigrenzen und steuerfreien Beträgen und die Durchforstung des deutschen Steuerrechts nach Freibeträgen im Sinne der erarbeiteten Definition. Vielmehr wird in diesem Abschnitt auch auf die Analyse der Freibeträge eingegangen. Besonderes Interesse verdient hierbei die detaillierte Untersuchung der tariftechnischen Wirkungsweise der Freibeträge. An Hand von Tabellen und graphischen Darstellungen werden die verschiedenen Freibetragsarten bei proportionalen und progressiven Steuertarifen verdeutlicht. Anzumerken ist, daß die Wirkungen der Freibeträge in den Graphiken nicht immer mit den gleichen Beziehungen dargestellt sind, was den Vergleich erschwert. So wird z. B. in Abb. 6 die Wirkung nur durch die Steuerersparnis in v.H. des Freibetrags angegeben, nicht aber durch die eigentliche Belastung wie in den vorangehenden Abbildungen. Gegenstand des ersten Abschnitts ist auch die Beschreibung der Zielsetzungen der Freibeträge. Die Höhe der Freibeträge wird haushaltsmäßig dargestellt und durch Berechnungen über den Umfang der Entlastung der Steuerpflichtigen wertvoll ergänzt. Allerdings wäre bei den Beispielen auf S. 84 und 85 ein Hinweis wünschenswert gewesen, wie diese zusammenhängen, d. h. darauf, daß einmal Sonderausgaben und

Werbungskosten berücksichtigt sind, das andere Mal nicht. Zudem beginnt die Steuerbelastung für Verheiratete ohne Kind bei der Lohnsteuer 1965 bei 5160, nicht 5450 DM (S. 85). Der Beginn der Einkommensteuerbelastung (ohne Sonderausgaben und Werbungskosten) liegt bei Unverheirateten 1965 bei 1710, nicht 1170 DM (S. 84). Ergänzt wird die Untersuchung der Wirkungsweise noch durch Überlegungen bezüglich der politischen Willensbildung und der Variationsmaßstäbe der Freibeträge. Hier wiederum ist es die Geldentwertung, die zu Recht in den Vordergrund gestellt wird.

Mit der Analyse der Wirkungsweise der Freibeträge sind auch die Kriterien für ihre Beurteilung als Instrumente der Finanz- und Wirtschaftspolitik im zweiten Teil der Arbeit gewonnen. Zunächst werden Überlegungen über die Stellung der Freibeträge im Wirtschafts- und Steuersystem angestellt. Knief kommt zu dem Ergebnis, daß die Freibeträge oft dem Wirtschaftssystem, noch öfter aber dem Steuersystem widersprechen. Die Aussage allerdings, daß die Freibeträge solange nicht der gelenkten Marktwirtschaft widersprechen, als sie den Wettbewerb nicht hindern, bleibt bis zur Untersuchung, ob und unter welchen Voraussetzungen dies der Fall ist, eine Leerformel (S. 116). Ebenso kritisch äußert sich Knief über die Freibeträge als Mittel der Sozial- und Strukturpolitik. Freibeträge wirken uneinheitlich; die absolute Steuerersparnis im Verhältnis zum Freibetrag ist bei progressivem Tarif unterschiedlich und steigt mit wachsendem Einkommen; ihre Wirkung ist unmerklich; sie sind wenig zielsicher und werden nicht differenziert genug angewandt — um nur die wichtigsten Ergebnisse kurz anzudeuten, die Knief sorgfältig und anschaulich herausarbeitet. Störend macht sich auf S. 117/118 ein Druckfehler bemerkbar: Einer der zitierten Autoren heißt nicht Grundlach, sondern *Gundlach*, wie auch im Literaturverzeichnis richtig angegeben ist. Bei der Gewerbeertragsteuerbelastung, die mit 15 % angegeben wird, wäre zu beachten gewesen, daß die Gewerbeertragsteuer bei sich selbst abzugsfähig ist, was zu einer effektiven Belastung von nur 13,04 % führt (S. 145).

Den Abschluß der Arbeit bildet der Abschnitt Kritik der Freibeträge und Reformvorschläge. Hier wird auf die Gefahr der Überdimensionierung der Freibeträge eingegangen, ihre psychologischen Aspekte und ihre steuertechnische Umgestaltung erörtert sowie der Ersatz der Freibeträge durch direkte Zuwendungen diskutiert.

Die nicht immer leicht zu lesende Arbeit Kniefs ist gründlich angelegt und bietet einen umfassenden Überblick über die vielschichtige Problematik der Freibeträge. Ihre Bedeutung liegt darin, daß sie das von der Finanzpolitik gern gebrauchte Instrument der Freibeträge eingehend durchleuchtet und so vielleicht dazu beitragen kann, die vielen, in ihren Wirkungen uneinheitlichen und sich überschneidenden deutschen Freibeträge in ein rationales System umzuformen.

Dieter Stilz, Berlin

OECD (Hrsg.): *Promoting the Placement of Older Workers*. Paris 1967. *OECD*. 95 S.

Die vorliegende Veröffentlichung erscheint als vierter Band einer von der *OECD* herausgegebenen Reihe, die sich mit Problemen der Berufsarbeit älterer Menschen befaßt. Die Frage, wer zu dieser Gruppe gehört, wird in unserer Gesellschaft keineswegs einheitlich beantwortet. Während eine steigende Lebenserwartung für die Hinausschiebung der biologischen Altersgrenze sorgt, macht sich das Altersproblem im Arbeitsleben bereits bei vergleichsweise jungen Jahrgängen geltend. Nach dem zu besprechenden Untersuchungsbericht liegt die kritische Grenze bei etwa 45 Jahren.

Diese Disparität impliziert zwei unterschiedliche Fragestellungen. Einmal handelt es sich um Probleme, die mit der Weiterbeschäftigung von Arbeitnehmern zusammenhängen, die bereits die gesetzliche Altersgrenze erreicht haben, aber noch nicht aus dem Berufsleben ausscheiden wollen. Diese Entscheidung ist häufig weniger durch Einkommensüberlegungen bedingt, als durch die Unfähigkeit, sich nach langjähriger Berufstätigkeit auf einen neuen Lebensstil umzustellen. In diesen Fällen wird man von der gerontologischen Relevanz des Problems im engeren Sinne sprechen können.

Nicht ganz so eindeutig liegen die Dinge bei denjenigen Erwerbspersonen, die zwar noch nicht die gesetzliche Altersgrenze erreicht haben, die aber trotzdem infolge ihres fortgeschrittenen Lebensalters unter einem erhöhten Berufs- und Beschäftigungsrisiko stehen und insofern nach einer in dem Untersuchungsbericht gebrauchten Formulierung eine „marginale Gruppe“ bilden.

Die *OECD* sieht es aus gesamtwirtschaftlichen und sozialen Gründen als eine vordringliche Aufgabe an, diesen Stellensuchenden, die aus sich selbst oder mit Hilfe der dafür zuständigen behördlichen Einrichtungen nicht in der Lage sind, eine passende Beschäftigung zu finden, in jeder nur möglichen Form zu helfen. Zu diesem Zweck werden Maßnahmen wie Testverfahren und Ausbildungsprogramme erörtert, die in den Mitgliedsländern der *OECD* bereits erfolgreich angewendet wurden.

Wenn auch der arbeits- und sozialpolitische Wert dieser Anregungen außer Zweifel steht, rufen die ihnen zugrunde liegenden Ursachen Bedenken wach. Im allgemeinen wird man einen Mittvierziger noch nicht der älteren Generation zurechnen. Wie kommt es dann, daß dennoch die Stellenvermittlung dieser Altersgruppe bereits in einer nennenswerten Zahl von Fällen zum Problem wird? Diese Frage stellt sich um so mehr, als Produktivitätsuntersuchungen des United States Department of Labor nur ein geringfügiges Nachlassen der körperlichen Leistungsfähigkeit gewerblicher Arbeitnehmer nach Überschreiten des fünfundvierzigsten Lebensjahres ergeben haben. Bei Bürotätigkeit wurde bis zum sechzigsten Lebensjahr ein kaum merklicher und nach dem fünfundsechzigsten Lebensjahr nur ein geringer Leistungsabfall festgestellt.

Diese Ergebnisse deuten darauf hin, daß die Gründe für altersbedingte Arbeitslosigkeit vielfach nicht im biologischen Bereich zu suchen sind. Diese Vermutung wird dadurch gestützt, daß solche Erwerbspersonen einem erhöhten Berufsrisiko ausgesetzt sind, die entweder als Ungelernte eingestuft werden oder deren Berufsqualifikation unter dem Einfluß des technischen Wandels obsolet geworden ist. Die zweite Ursache für die Diskriminierung des älteren Arbeitnehmers dürfte mit der Präferenz zusammenhängen, die das Attribut der Jugendlichkeit in der geltenden Wertvorzugsordnung unseres Gesellschaftssystems genießt. Dieser Einfluß wird ganz besonders deutlich am Beispiel des älteren Angestellten, dessen Unterbringung selbst in Zeiten der Vollbeschäftigung vielfach Schwierigkeiten bereitet.

An dieser Sachlage wird sich solange nichts Wesentliches ändern, als die Rolle der Jugend ihren augenblicklichen Stellenwert in der sozialen Wertschätzung behält. Was die arbeitsmarktpolitische Seite des Problems der Unterbringung älterer Arbeitnehmer anbelangt, so ist die Initiative der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit gewiß zu begrüßen. Dem Kritiker liefert sie jedoch einen weiteren Beweis dafür, daß es in unserer Wirtschaftsordnung noch nicht in befriedigender Weise gelungen ist, rechtzeitig für die Anforderungen einer sich wandelnden Welt Vorsorge zu treffen.

Hans Wilhelm Hetzler, Berlin

Institut für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster (Hrsg.):
Marktmacht und marktbeherrschende Verhaltensweisen im Verkehr.
Göttingen 1966. Vandenhoeck & Ruprecht. 115 S.

Die vorliegenden Beiträge enthalten vier Arbeitsberichte, die einer Diskussion über die Bedeutung marktbeherrschender Verhaltensweisen bei einer wettbewerblichen Ordnung des Verkehrs zugrunde lagen. Die Verfasser sind Mitarbeiter des Instituts für Verkehrswissenschaft an der Universität Münster.

Die erste Abhandlung von Helmut Schuster befaßt sich mit den Begriffen Marktmacht und Marktbeherrschung in der Wirtschaft schlechthin. Während die Marktmacht eine Fähigkeit und damit eine Voraussetzung zur Marktbeherrschung ist, ist diese eine effektive Verhaltensweise, ausgelöst durch das Streben nach Gewinnmaximierung, das aber häufig durch andere Motive überlagert wird. Es mutet zunächst eigenartig an, daß der Autor gerade die Bestimmung der Marktbeherrschung, die im Vordergrund des wirtschaftspolitischen Interesses steht, als besonders problematisch ansieht. Die Behandlung der wenigen, hierfür in Betracht kommenden Kriterien wie der Stück- oder Gesamtgewinn sowie das Verhalten am Markt erklärt den Sachverhalt. Der Verfasser warnt daher davor, erkannte Macht bereits als Marktbeherrschung anzusehen und entsprechend zu behandeln.

Der zweite Beitrag von Reinhard *Stadali* behandelt das Entstehen von Marktmacht speziell im Bereich des Verkehrs. Die Marktsituation wird unter sechs Gesichtspunkten, darunter dem der Konzentration, der Preiselastizität und Substitutionsmöglichkeit, der Kostenstruktur und der finanziellen Potenz betrachtet. Während für die Konzentration auf der Angebotsseite bei einigen Verkehrsarten z. B. technische Überlegungen sprechen, ist der Antrieb hierfür auf der Nachfrageseite erheblich geringer. Trotzdem kommen Konzentrationen auf der Nachfrageseite vor. Die starke Substitutionselastizität zwischen den Verkehrsarten steht der Bildung von Marktmacht auf seiten der Anbieter entgegen. Die Substitutionselastizität macht die Nachfrage auch dann preiselastisch, wenn es sich um relativ transportkostenunempfindliche Güter handelt.

Die Kostenstruktur ermöglicht es der Eisenbahn und Binnenschifffahrt, im gewissen Rahmen eine aktive Marktbeeinflussung zu betreiben. Anders ist die Lage beim Kraftverkehr, der weniger Möglichkeiten besitzt, seinen Marktanteil durch Preissenkung zu erweitern. Für eine Preissenkung ohne Berücksichtigung der Kostenstruktur spielt die finanzielle Stärke eine besondere Rolle. Hier bietet auch wieder die Eisenbahn die besten Voraussetzungen, nicht zuletzt dank ihrer Stützung durch den Staat, selbst wenn die Wirtschaftslage des Unternehmens insgesamt unbefriedigend ist. Bei den anderen Binnenverkehrsträgern können eine ähnliche Position nur kombinierte Unternehmungen etwa aus Schifffahrt, Straßenverkehr und Spedition erreichen.

Der Aufsatz von Horst *Erbguth* befaßt sich mit der schwierigen Frage, wie die Marktbeherrschung im Verkehr nachzuweisen ist. Hierbei wird keine globale Analyse des Verkehrssektors vorgenommen, sondern es werden Teilmärkte betrachtet. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht der Transportmarkt für die Erze der eisenverarbeitenden Industrie, der eine starke Ähnlichkeit mit anderen Massengutmärkten aufweist. Der Verfasser kommt nach ausführlicher Analyse zu dem Ergebnis, daß im Erzverkehr über Rotterdam und Emden die eigentliche Marktbeherrschung (infolge des internen Wettbewerbs der Schifffahrt und der Substitutionskonkurrenz der Schiene) auf der Nachfrageseite liegt. Sie wird von ihr aber nicht einseitig ausgenutzt, weil die Hüttenwerke auch an einer langfristigen Versorgung mit Transportleistungen interessiert sind.

Im vierten Beitrag werden schließlich von Helmut *Wölte* die Folgerungen über die Wettbewerbswirkungen beim Vorliegen von Marktbeherrschung im Verkehr gezogen. Der Verfasser unterscheidet friedliche und kämpferische Marktbeherrschung. Während er der erstgenannten vor allem bei freiem Marktzugang gewisse positive Seiten zuerkennt, lehnt er die Marktbeherrschung ab, die sich in erster Linie durch Preissenkungen unter die Grenzkosten äußert (Vernichtungswettbewerb), weil die optimale Allokation der Produktionsfaktoren nicht erreicht wird. — In einem abschließenden Kapitel werden

schließlich die Möglichkeiten einer Politik gegen marktbeherrschende Verkehrsunternehmungen behandelt. Der Verfasser erkennt an, daß dem Verkehr entgegen manchen modernen extremen Anschauungen eine gewisse Sonderstellung innerhalb des marktwirtschaftlichen Systems zukommt. Ob in jedem Fall die Einführung von Margentarifen eine Vervollkommnung des Wettbewerbs auf den Verkehrsmärkten und eine Einschränkung der Macht marktbeherrschender Unternehmungen bedeutet, ist nicht unbestritten, hängt doch unseres Erachtens die Wirkung von Margentarifen wesentlich davon ab, woran diese Tarife ausgerichtet werden und welche Bandbreite sie aufweisen.

Heinz Otto, Berlin

G. Jándy: Optimale Transport- und Verkehrsplanung, Anwendung der mathematischen Programmierung. Würzburg 1967. Physica-Verlag. 276 S.

Transport- und Verkehrsplanung wurde zum ersten Mal der mathematischen Programmierung zugänglich, wo sich Verteilungsaufgaben stellten, die im Modell des sogenannten Transportproblems formuliert werden konnten, welches selbst eine der ersten Problemstrukturen der Linearen Programmierung war. Inzwischen gehen die relevanten mathematischen Verfahren im Verkehrssektor über das herkömmliche LP-Modell hinaus. Sie werden im ersten Teil des Buches „Einführung in die mathematische Theorie verkehrswirtschaftlicher Vorgänge“ (94 S.) dargestellt. Im wesentlichen geht es dabei um die Suspension der linearen durch eine quadratische Zielfunktion: Quadratische Programmierung.

Der zweite Teil „Die optimale Transportplanung“ (169 S.) zeigt die Anwendungsgebiete der Programmierungsverfahren. Dabei erweist sich, wie breit der Aufgabenkreis ist, welcher unter die Modellstruktur des klassischen Transportproblems subsumiert werden kann. Und zwar handelt es sich dabei natürlich in erster Linie um die Einteilung und Verteilung von Transportmitteln und Ladekapazitäten. Es lassen sich aber so auch Probleme der Standort- oder Kapazitätsbestimmung von Verkehrseinrichtungen oder von transportkostenintensiven Produktionsstätten selbst behandeln.

Der Autor widmet sich dann der Frage nach dem zu wählenden Optimalitätskriterium bei der Transportplanung, welche ohne Rückgriff auf den volkswirtschaftlichen Gesamtzusammenhang nicht entschieden werden sollte: „Wenn ein Transportproblem auf die Produktion Rückwirkungen ausüben kann, so muß nicht nur der minimale Aufwand des Transportes allein, sondern der Produktion und des Transportes gemeinsam gesucht werden“ (S. 129).

Diese makroökonomische Ausrichtung steht von Anfang an im Vordergrund bei der Planung von Verkehrsströmen, welche aus der Verflechtung der verschiedenen Verkehrsströme in den verschiedenen

Querschnitten eines Netzes entsteht. Zur Behandlung der Stromplanung werden neben der mathematischen Programmierung auch Verfahren der Statistik und der Simulation verwendet, die aber unter diesem Titel nicht behandelt werden können. Der Autor führt hier vielmehr Erweiterungen des Transportmodells vor (Netz-Transportproblem, quadratische Zielfunktion). Einige weitere theoretische Modifikationen des Transportproblems schließen das Buch ab, dessen Titel auch lauten könnte: Variationen über die Grundstruktur des klassischen Transportproblems.

Werner Meißner, Darmstadt

Hans Scheib: Branchenbesonderheiten. Falsche und richtige wirtschaftspolitische Argumente. Heidelberg 1967. Quelle & Meyer. 194 S.

Hans Scheib behandelt in dieser Monographie nicht in erster Linie, wie es der Haupttitel zu versprechen scheint, die wirtschaftlichen Bedingungen und Folgen von Branchenbesonderheiten im allgemeinen, vielmehr geht es ihm in der Hauptsache um die Feststellung von wirtschaftlichen Besonderheiten bei Landwirtschaft und Verkehrswesen und um daran geknüpfte wirtschaftspolitische Folgerungen.

In einem einleitenden und ersten Kapitel werden die üblicherweise von Brancheninteressenten vorgetragenen Argumente für wirtschaftspolitische Eingriffe ad absurdum geführt: Vergrößerung des Gemeinwohls — in der Hauptsache bei unkritischer Gleichsetzung von Brancheninteresse mit Gesamtinteresse der Volkswirtschaft —, Vorliegen von Wettbewerbsverzerrungen und sog. Branchenbesonderheiten. Der Verfasser versteht es, den Leser zu überzeugen, daß alle Wirtschaftszweige Besonderheiten aufweisen. Somit — so wird richtig gefolgert — kann daraus auch nicht die notwendig hinreichende Erklärung für eine ungünstige Lage schlechthin abgeleitet werden, ganz abgesehen davon, daß die Befürworter wirtschaftspolitischer Interventionen zugunsten einzelner Branchen zumeist nicht von klar formulierten wirtschaftspolitischen Zielen ausgehen.

Das zweite Kapitel des Buches enthält die Klärung der Fragestellungen, Begriffe und Methoden der weiteren Untersuchung.

Im dritten Kapitel wendet sich Scheib dann ausschließlich der Landwirtschaft und dem Verkehr zu, wobei beispielhaft die in den ersten beiden Kapiteln aufgestellten Thesen erhärtet werden. Der Wettbewerb müßte, falls er sich voll auswirken könnte, überall allen die gleichen Chancen bieten. Folgerichtig erörtert der Verfasser daher die Wettbewerbshemmnisse und kann dabei insbesondere auf übergroße Anpassungsschwierigkeiten hinweisen, die verhindern, daß der theoretisch zu erwartende Ausgleich zustande kommt. Dabei gelten als theoretische Bedingungen: gleiche Marktform, keine Über- und Unterkapazitäten, gleiche Streuung der durch unterschiedliche Unternehmerqualitäten bedingten Differentialgewinne und keine fördernde oder hemmende Wirtschaftspolitik. Mit Recht weist der Verfasser im

weiteren auf das Versagen der Auslese im Wettbewerbsprozeß hin (S. 76 ff.)

Das vierte Kapitel behandelt wieder generell, also nicht auf Landwirtschaft und Verkehr beschränkt, die Ursachen von Gewinn disparitäten einzelner Wirtschaftszweige, und im fünften Kapitel schließen sich dem die wirtschaftspolitischen Folgerungen an.

Ein Ergebnis der interessanten und instruktiven Studie läßt sich wie folgt fixieren: Langfristig könne es nur eine Ursache für disparitätische Einkommen einer Produzentengruppe geben: „Höhere Einkommen in anderen Beschäftigungen versagen dauerhaft als Anreiz, die ‚benachteiligte‘ Branche zu verlassen. Die Annahme jedoch, es gäbe in einer dynamischen Industriegesellschaft, deren Wirtschaft über den Markt und die dort erzielten Einkommen gelenkt wird, derartige Dauerimmobilität bestimmter Produzentengruppen, ist wenig stichhaltig“ (S. 184).

Alfred Kruse, Berlin

Klaus W. Busch: Strukturwandlungen der westdeutschen Automobilindustrie. Berlin 1966. Duncker & Humblot. 208 S.

Der Verfasser möchte „den Entwicklungsprozeß der westdeutschen Automobilindustrie in seiner ganzen Breite“ aufzeichnen und stellt dabei fest, daß diese Industrie sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt im Übergang vom produktionsorientierten zum marktorientierten Wachstum befindet. Nach einem historischen Überblick vom Jahre 1900 an widmet sich der Verfasser einem Vergleich des Produktionsumfanges mit anderen Ländern, um dann die einzelnen Bereiche Produktion, Absatz (Markt) und Finanzierung zu untersuchen. Standortfragen, Verbindungen zu Zulieferanten, Marktanteile, Investitionssummen, Anlagevermögen und viele andere Kriterien mehr werden anhand reichhaltigen Zahlenmaterials analysiert, einige Bemerkungen zur Konzentrationsfrage schließen sich an. Der Betrachtung der Strukturelemente folgt im 3. Kapitel die Analyse der Determinanten der Struktur. Entsprechend den bereits geschilderten Bereichen Produktion, Absatz und Finanzierung werden hier die Veränderungen in der Produktionstechnik, die Einflüsse der Unternehmensgröße, die Wandlungen des Marktes und ihre Bestimmungsgrößen, die Überlegungen bei Investitionen u.a.m. untersucht. Sorgfältig werden mögliche oder bereits getroffene unternehmerische Entscheidungen und abschließend die Tendenzen zur Strukturänderung, zur Anpassung an den Markt, erörtert. Der immer mehr in den Vordergrund tretende Markt ist es, der mit seinen Problemen der Absatzprognose, Geschmackswandlungen, Überkapazitäten usw. das Wachstum der Automobilindustrie bestimmt. Die produktionstechnischen Fragen dagegen treten zurück.

Alles in allem gibt das Buch einen ausgezeichneten Einblick in die westdeutsche Automobilindustrie, sowohl in der Schilderung ihrer

Situation und ihrer Probleme als auch durch die übersichtlichen Tabellen mit interessantem Zahlenmaterial.

Harald Winkel, Mainz

Herbert Ehrenberg: Entwicklung der Tariflöhne und Effektivlöhne im Baugewerbe von 1950—1965. Bonn 1967. Domus-Verlag. VII, 75 S.

Das Schwergewicht der Arbeit liegt bei der statistischen Erfassung der Lohndrift im Bauhauptgewerbe. Zunächst wird gezeigt, daß die Abweichung der Effektivverdienste von den Tariflöhnen mit steigendem Qualifikationsgrad zunimmt und bei den qualifizierten Gruppen auch früher eingesetzt hat. Trotz gelegentlicher Nivellierungstendenzen in der Tarifpolitik hat sich bei den Effektivlöhnen die Relation zwischen den einzelnen Leistungsgruppen fast unverändert erhalten. Anschließend wird der Verlauf der Entwicklung der effektiven Stundenverdienste in den einzelnen Regionen untersucht. Es ergeben sich sehr große Differenzierungen, die weit über die Abweichungen hinausgehen, die bei anderen Wirtschaftszweigen beobachtet werden konnten. Da während des Untersuchungszeitraumes Änderungen in der wöchentlichen Arbeitszeit eintraten, werden nach der Entwicklung der Stundenverdienste die Entwicklung der effektiven Bruttowochenverdienste und des errechneten „tariflichen Wochenlohnes“ einander gegenübergestellt. Dadurch kann sowohl die effektive Einkommensentwicklung in der Bauwirtschaft wie auch der Anteil der „Überstundenkomponente“ an der Lohndrift exakter dargestellt werden. Dabei zeigt sich deutlich die tarifliche Arbeitszeitpolitik als eine der Ursachen der Lohndrift. Die schließlich festgestellte Lohndrift im Baugewerbe beträgt für das Frühjahr 1965 10 bis 12 Prozent (wobei knapp 2 Prozent auf Überstundenzuschläge fallen dürften) bzw. auf Wochenbasis 15 bis 16 Prozent.

Bei dem abschließenden Versuch, die Zusammenhänge zwischen Konjunkturentwicklung und Lohndrift aufzuzeigen, wird auf Lohnstrukturerhebungen der Jahre 1929 und 1932, also zweier Jahre mit völlig unterschiedlicher konjunktureller Situation, zurückgegriffen.

Bemerkenswert scheint der Hinweis auf die auffallende Kontinuität der Differenzierung nach regionalen und Qualifikationsgesichtspunkten. Der Verfasser kommt zu dem Schluß, „daß die übertarifliche Bezahlung im Baugewerbe weniger ein generelles Konjunkturphänomen ist, als ein Instrument des regionalen Arbeitskräfteausgleichs“.

Der Zusammenhang zwischen Lohndrift und Konjunktur scheint jedoch in der vorliegenden Arbeit noch nicht voll geklärt zu sein, was zum Teil damit zusammenhängen dürfte, daß in dem untersuchten Zeitraum Konjunkturabschwächungen im Bereich der Bauwirtschaft offenbar nur geringen Einfluß hatten und jedenfalls vom Autor nicht untersucht werden. (Die Analyse einer extremen Wirt-

schaftskrise dürfte kaum Aussagen über eine Rezession moderner Prägung liefern.) Jüngste Untersuchungen zeigen jedenfalls gerade im Baugewerbe eine Entwicklung, die auf ein elastischeres Verhalten der Effektivlöhne hinweist, als es der Autor (im Gegensatz übrigens zum Text der Einleitung der Untersuchung) annehmen dürfte.

Zur Klärung des behandelten Problems wäre vielleicht eine Untersuchung weiterer, in der Literatur genannter Bestimmungsgründe der Lohndrift von Interesse gewesen, wie Einfluß der betrieblichen Lohnbemessungspraxis, insbesondere der Akkordlohnquote, der Produktivitätssteigerung, der allgemeinen Arbeitsmarktlage u. ä. Das wesentliche Ziel der Arbeit, die Feststellung der tatsächlichen Verhältnisse im Bereich der Baulöhne ist jedoch voll und ganz gelungen und hat wertvolles, detailliertes Material für weitere theoretische wie praktische Arbeit erbracht.

Ewald Nowotny, Linz

Deutsches Handwerksinstitut e. V. (Hrsg.): Das Handwerk in der modernen Wirtschaft und Gesellschaft. Bad Wörishofen 1966. Hans Holzmann. 239 S.

Unter den Aspekten Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft, Betriebstechnik, Berufsbildung und Handwerksrecht befassen sich in dieser Beitragssammlung Vertreter der verschiedensten Disziplinen mit ausgewählten Einzelfragen zum Problemkreis „Handwerk“, die in ihrer Vielfalt, wie Wilhelm Wernet in der Einleitung betont, keineswegs den ganzen Forschungsumfang der angeschnittenen Bereiche zu Fragen des Handwerks umfassen, sondern lediglich aktuelle Beiträge sind, die noch einer Verknüpfung nach übergeordneten Gesichtspunkten bedürfen.

In einem einführenden Beitrag von Wernet, „Grundzüge der Handwerkswirtschaft“, werden die gegenwärtige Struktur des Handwerks, seine Stellung zu Fragen des Wettbewerbs, Absatzes, Marktgeschehens untersucht und somit die spezifischen Eigenarten der Handwerkswirtschaft herausgearbeitet. W. Abel läßt dann eine Ortsbestimmung des Handwerks vor dem Hintergrund seiner Geschichte folgen, die die Ursachen mancher Fehleinschätzungen zeigt und dem immer wieder prophezeiten Untergang des Handwerks optimistischere Ansichten entgegensetzt. Th. Beckermann beschäftigt sich in seinem Beitrag „Konjunktur und Konjunkturbeobachtung“ mit den Auswirkungen wirtschaftlicher Wechsellagen auf das Handwerk in einer industrialisierten Welt, wobei solche konjunkturellen Einflüsse noch durch Strukturveränderungen gerade innerhalb des Handwerks verstärkt werden können.

Die betriebswirtschaftlichen Beiträge werden angeführt durch eine Untersuchung von K. Laub über „Entfaltungsmöglichkeiten handwerklicher Unternehmen“. Gerade die zunehmende Größe handwerklicher Betriebe, ihre Position in einem wachsenden Markt, werfen besondere

betriebswirtschaftliche Fragen auf, die vom Handwerker heute weit differenziertere kaufmännische Kenntnisse verlangen als jemals zuvor. Dies wird besonders deutlich in dem folgenden Beitrag von K. *Mellerowicz* „Übertragungsmöglichkeiten industrieller Methoden auf den Handwerksbetrieb“. Der Verfasser schildert hier am Beispiel des Marketing und neuer Kalkulationsmethoden, wie ein handwerklicher Betrieb von neuen Erkenntnissen der Betriebswirtschaft profitieren kann, wenn er es versteht, sie für seine spezielle Situation zu nutzen.

Im Abschnitt Betriebstechnik werden von E. *Fritz*, W. *Oberthür* u. a. der Einfluß der Technik auf die Aufgaben der handwerklichen Berufe an einer Reihe von Beispielen dargestellt und die Weiterentwicklung bestimmter Handwerksberufe im Bereich der Elektronik erörtert. E. *Hotz* und W. *Duchardt* geben schließlich einen umfassenden Einblick in die Möglichkeiten der rationellen Betriebsführung durch REFA im Handwerk. Die Arbeitsintensität handwerklicher Fertigung zwingt ja in besonderem Maße zu einer rationellen Produktionsgestaltung. Auch der Beitrag von A. *Kaufmann* „Kunststoffverarbeitung im Handwerk“ zeigt, welche vielfachen Probleme sich der handwerklichen Technik heute stellen.

Daß dieser Anpassung an neue Gegebenheiten auch die Berufsbildung nicht nachsteht, beweist der Beitrag von F. *Schlieper* über die Fallmethode im handwerklichen Unterricht. Gerade diese technischen und berufsbildenden Betrachtungen begründen den von W. *Abel* ausgesprochenen Optimismus, daß das Handwerk auch in Zukunft seine Chancen zu nutzen weiß.

Der letzte Beitrag von L. *Fröhler* über Gestalt und Aufgaben des Handwerksrechts in der modernen Wirtschaft rundet das Bild ab über die kontinuierliche Veränderung und Anpassung des Handwerks an die Erfordernisse des Wirtschaftsleben, wenn er den statischen Handwerksbegriff ablehnt und dem Handwerksbetriebe neue, zeitgemäßere Rechtsformen erschließen möchte.

Abschließend kann man feststellen, daß diese Beitragssammlung ein überzeugendes Bild des modernen Handwerks und seiner Probleme liefert und mit mancher in der Vergangenheit wurzelnden Vorstellung über Möglichkeiten und Umfang handwerklicher Betätigung bricht.

Harald Winkel, Mainz

Hans-Jürgen Brink: Die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks in der Bundesrepublik Deutschland. Köln-Opladen 1967. Westdeutscher Verlag. 173 S.

Ein wesentliches Element zur Stärkung der Wettbewerbskraft im Handwerk ist die Kooperation. Brink hat sich in der vorliegenden Studie mit der Zusammenarbeit im Bereich des Einkaufs befaßt und schließt damit für das Handwerk eine Lücke, die bisher gegenüber Handel, Landwirtschaft u. a. bestand. Nach einem Überblick der bestehenden Einkaufsgenossenschaften des Handwerks wird im zweiten

Teil der Arbeit Organisation und Arbeitsweise dieser Genossenschaften untersucht, wobei besonders auf die juristischen Probleme eines solchen Zusammenschlusses eingegangen wird. Für den selbständigen Handwerker, der seine Unabhängigkeit bewahren will, wird hier deutlich, wie sehr Selbsthilfeeinrichtungen dieser Art geeignet sind, ihm Vorteile zu bringen, ohne daß er Gefahr läuft, seine Eigenständigkeit zu verlieren. Umfassend, durch praktische Beispiele unterstützt, berichtet der Verfasser über die Arbeitsweise der Einkaufsgenossenschaften, die Möglichkeiten günstiger Einkaufsbedingungen, die Lager- und Vorratshaltung für die angeschlossenen Handwerker u. a. m. Abschließend geht der Verfasser auf die mannigfachen wettbewerbspolitischen Auswirkungen ein, die durch Handwerker-genossenschaften ausgelöst werden können. Nicht nur, daß der Aufgabenbereich der Genossenschaft erweitert werden kann, um zum Beispiel über einen Betreuungs- und Beratungsdienst dem Handwerker bessere Marktübersicht zu verschaffen, auch das vereinigte Auftreten als Nachfrager bringt für den einzelnen eine bessere, dem industriellen Großnachfrager vergleichbare Position. Als Fazit bleibt wohl festzustellen, daß Handwerkereinkaufsgenossenschaften manchen Nachteil des „Kleinen“ in unserer Wettbewerbswirtschaft aufheben können, ohne daß dafür gleichzeitig die Unabhängigkeit aufgegeben werden muß, daß diese Form der Kooperation durchaus geeignet ist, manche Klagen des Handwerks zu beseitigen. Die vom Verfasser angeführten Statistiken über Ausdehnung und Umsatz der bestehenden Einkaufsgenossenschaften beweisen dies.

Harald Winkel, Mainz

Peter Brückner: Die informierende Funktion der Wirtschaftswerbung. Probleme und Problemwandel. Berlin 1967. Duncker & Humblot. 203 S.

Die vorliegende Studie zielt darauf ab, die Informationsfunktion der Wirtschaftswerbung an Hand psychischer Maßstäbe und Methoden zu determinieren und die Reichweite ihres Einflusses auf das Marktgeschehen zu untersuchen. Dem Verfasser geht es in erster Linie darum, die Bedingungen aufzudecken, die erfüllt sein müssen, damit ein motivierender Erfolg zustande kommen kann (S. 17). Der erste Hauptteil des Buches rekapituliert den gegenwärtigen Stand des Informationsproblems in der Wirtschaftswerbung und trägt die analytischen Bauteile zusammen, die Stück für Stück zur Erschließung dieses Forschungs- und Anwendungsbereichs der Werbepsychologie geführt haben. Der Autor schildert zunächst die Krise der „Sachinformation“ und die Emotionalisierung der Wirtschaftswerbung, den Wandel der Bezugssysteme sowie den Einfluß der Aktualgenese und neuerer Untersuchungsverfahren auf das Informationsproblem. Nationalökonomisch besonders interessant sind die Ausführungen über die Rolle strategischer Konzeptionen in der Werbemittelforschung (S. 93 ff.), sobald der in der Fachpsychologie weniger bewanderte Leser erst einmal hinter den „Informationswert“ ihres Begriffsapparats gekommen

ist, wie er sich beispielsweise im folgenden Satz (S. 99) darbietet: „Die Aufforderungsgröße eines Meinungsgegenstandes am Markt, die für Zuwendungsleistung und Kaufentschluß des informierten Verbrauchers ausschlaggebend ist, ergibt sich im strategischen Modell einer Marktpsychologie, nach Einführung der an *Lewin* sich anlehnenen Gradienten-Betrachtung, zum Teil aus der Bedürfnishöhe in der angesprochenen Population.“ Der zweite Hauptabschnitt vermittelt alsdann ein systematisches Gesamtbild der Informationen in der Wirtschaftswerbung, das von der Unterscheidung zwischen thematischer und unthematischer Information ausgeht, die Wirkungsbedingungen, Wirkungsweisen und Ziele von Werbeinformationen veranschaulicht und die Kriterien des Informationswertes in der Werbemittelforschung bestimmt.

Die gedankenreiche, literaturkundlich wohlfundierte Schrift liefert zweifellos ein Exempel dafür, wie viel die Psychologie dazu beitragen kann, der Wirtschaftswissenschaft neue fruchtbare Einsichten jenseits von Angebot und Nachfrage zu erschließen. Was die oben angedeuteten Verständigungsschwierigkeiten betrifft, so wird sich der Ökonom, jedenfalls als der empfangende Partner, so gut er kann auf das psychologische Vokabular einstellen müssen, und er ist dankbar, wenn ihm dabei so wie hier (etwa S. 104 ff.) durch eine terminologische Unterweisung geholfen wird. Allein er wird die Befürchtung nicht los, daß auch die Psychologen unter sich über manche Sprachregelungen uneins sind und daß seinem Kooperationswillen hier ganz ähnliche Hindernisse im Wege stehen wie im Verkehr mit seinen Nachbarn von der Soziologie. Anscheinend ist die Psychologie als solche ebenso ein psychologisches Phänomen wie die Soziologie ein soziologisches.

Antonio Montaner, Mainz