

Besprechungen

Chamberlin, Edward Hastings: *Towards a More General Theory of Value*. New York 1957. Oxford University Press. 326 p.

Genau ein Vierteljahrhundert alt wird in diesen Tagen Chamberlins zumindest provokativ-anregendes, für viele revolutionierendes Werk über die monopolistische Konkurrenz. Es hat im Februar 1933 als ein Band der international angesehenen Schriftenreihe „Harvard Economic Studies“ — die neben weniger oder unbedeutenden Arbeiten auch Samuelsons theoretisch-grundlegendes Buch, die „Foundations of Economic Analysis“ und Duesenberys klärend-kritische und einflußreiche Abhandlung „Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior“ publiziert hat — zwar nicht das Licht der Welt erblickt, sich aber in diesem Gewand erstmals einer breiten Öffentlichkeit präsentiert. Nicht nur dieses Jubiläum, wenn man es so bezeichnen will, und damit, weit wesentlicher, die genügend große zeitliche Distanz, sondern auch die Publikation eines neuen Buches mit dem Titel „Towards a More General Theory of Value“¹ regen zu einer kritischen Würdigung der Chamberlinschen Grundgedanken geradezu an, zumal die Neuerscheinung zum Ziele hat, zu zeigen, wie die erste Formulierung der Theorie zwischenzeitlich geklärt, verfeinert, weiterentwickelt und vor allem gegen ihre Kritiker (zäh, wenn auch nicht immer mit dem gewünschten Erfolg) verteidigt worden ist.

Habent sua fata libelli! Das gilt eigentlich in ganz besonderem Maße für Chamberlins Buch wie für seine Theorie, nicht zuletzt im Lichte eines langjährigen, hartnäckigen, dogmengeschichtlich immerhin interessanten Bemühens um die nicht nur zeitliche Priorität der neueren marktformen- und preistheoretischen Ideen, ja sogar einzelner Begriffe (worüber der unkundige Leser in der jüngsten Schrift Neues erfährt).

Gehen wir von dem augenblicklichen Rang des Werkes und dann von seiner „Entstehung“ aus! Im Jahre 1956 erlebte das Geburtstagskind bereits seine siebte Auflage, offensichtlich ein untrügliches Zeichen, ja ein unbestreitbarer Beweis zumindest für das nachhaltige Interesse, das ihm im positiven wie negativen Sinne allseitig bezeugt worden ist. Wenngleich das Buch bis heute noch in keine Fremd-

¹ Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge (Mass.) 1941.

sprache übersetzt wurde — was übrigens nicht immer zum Vorteil gereichen muß —, so genießt es dennoch auch im nichtenglischen Fachschrifttum über Marktformen, Marktverhalten und Preisbildung den Ruf eines klassischen Werkes; es gehört weitgehend zum Handwerkszeug in Forschung und Lehre. Das trifft sicherlich auch für das deutsche Sprachgebiet zu, in dem in den letzten drei Dezennien einige originäre Beiträge zur modernen Preistheorie erschienen sind (ohne daß Chamberlin — abgesehen von von Stackelbergs Arbeit — näher darauf eingeht), in dem allerdings auch Chamberlins Theorie von einer Gruppe mit ähnlichen, ja auf dieselben Wurzeln zurückzuführenden Argumenten strikt verworfen wird, wie sie die sogenannte Chicago-Schule in ihrer radikalen Ablehnung verwendet. Wie man auch immer zu Chamberlins Fragestellungen und deren theoretischer und praktischer Zweckmäßigkeit sowie zu seinen jeweiligen Antworten stehen mag — nicht unbedeutende Nationalökonomien, um nur Knight, Hicks und Eucken zu nennen, lehnen sie nach wie vor mehr oder weniger entschieden ab —, so kann doch die auffallende Fruchtbarkeit seiner sachlichen Problembestimmung und seiner Lösungsversuche nicht geleugnet werden, wenn man allein die rund 1500 einschlägigen Arbeiten heranzieht, deren Titel er in einem bibliographischen Anhang seiner siebten Auflage in dankenswerter Weise beifügt. Ohne Einschränkung kann wohl behauptet werden, daß das Studium der Monopolistischen Konkurrenz einfach notwendig ist, will man die theoretische Entwicklung in den vergangenen drei bis vier Jahrzehnten in den entsprechenden Bereichen verstehen und tiefgründig sowie ausgewogen beurteilen.

Chamberlin hat seine Theorie in einer Zeit der sich anbahnenden Umwälzung in der modernen Preistheorie konzipiert, und dieser einen, wenn nicht den entscheidenden Impuls zur Weiterentwicklung gegeben. Wie wir den in seinem neuen Buch zusammengefaßten Arbeiten entnehmen können, und zwar jenen Teilen, die seinen nunmehr fünfundzwanzigjährigen, unermüdlichen, für manche unverständlichen Anstrengungen um die Wesensunterscheidung zu Mrs. Robinsons „Imperfect Competition“ gewidmet sind, hat er sein Werk im Jahre 1924—26 verfaßt, es als Doktorarbeit 1927 vorgelegt und bis zu jener Veröffentlichung im Februar 1933 laufend überarbeitet, à jour gebracht. Diese ergänzenden Abänderungen, so stellt er ausdrücklich fest (S. 65, Fußnote 15), beziehen sich in keiner Weise auf jene Diskussionen der späten Zwanzigerjahre — gemeint sind wohl der Sraffa-Artikel des Jahres 1926 „The Laws of Returns under Competitive Conditions“ und die sich anschließenden Kontroversen über das Problem eines Wettbewerbsgleichgewichts bei abnehmenden Kosten —, die die Wurzeln für Mrs. Robinsons Buch sind. Wörtlich sagt er: „... its (die Änderungen der Dissertation, HCR) connection with specific controversies of the late 'twenties and early 'thirties which form the background

of Mrs. Robinson's book is literally nil. Not even in the revision was there any attempt made to integrate its content with post-1926 materials" (S. 65). Dies läßt sich auch an Hand der angegebenen Einfügungen vergleichend nachprüfen. Chamberlins Grundlagen oder Anregungen gehen tatsächlich letztlich auf den Cournotschen „Wettbewerb der Produzenten“, also auf jene Preisbildungsvorgänge zurück, die wir heute als Duopol und Oligopol zu bezeichnen pflegen und die von Edgeworth, Fisher, Moore, Pigou, Bowley und Wicksell kritisch, aber damals ohne breite Beachtung und Wirkung untersucht worden sind.

Wer den preistheoretischen Umbruch in der Gegenwart im einzelnen in seiner ganzen Breite verfolgt hat, kann die sachliche Kluft zwischen Robinson und Chamberlin auch ohne den langjährigen Disput nüchtern feststellen. Warum dann dieses intensive, wiederholende Eingehen auf die Herkunft, die Grundlagen und das Trennende beider Theorien? Zweifellos wird auch heute noch in einem recht beachtlichen Teil der internationalen Literatur monopolistische und imperfekte Konkurrenz, teils mißverstanden, teils mißgedeutet, in einen Topf geworfen, nicht selten in salopper, ja oberflächlicher Art, meist in der Anwendung oder in Lehrbüchern bei notwendig gestraffter Abhandlung der modernen Preistheorien. Die Folgen dieser, teilweise auf die bekannte Gegenüberstellung in Triffins Beitrag¹ zurückzuführenden Konfusion sind: Jede Kritik an Robinsons Thesen — etwa aus der Beibehaltung des „Industrie“begriffes in der Monopolbestimmung erwachsend — trifft dann implicite auch Chamberlin. Es kann daher auch dessen Recht nicht verkannt werden, sich aus sachlichen Erwägungen und um der Wahrheit willen gegen eine Gleichsetzung zur Wehr zu setzen. Chamberlin tut das ausgiebig, auch Mrs. Robinson gegenüber, und zwar in ungewöhnlich scharfer, aber immerhin auch scharfsinniger Kritik. Dennoch erscheint dem „Außenstehenden“ die amerikanisch-britische Rivalität um das Erstlingsrecht, die Priorität der modernen preistheoretischen Ideen, in diesen Auseinandersetzungen ein klein wenig mitzuschwingen — Kontroversen, die im übrigen wie ein roter Faden die „More General Theory of Value“ durchziehen und die hier gleichsam ein zusammenhaltendes Band für die vier neuen und die zwölf wiedergedruckten Abhandlungen der letzten zehn Jahre sind.

Worin besteht das Allgemeine der Chamberlinschen neuen Wertlehre? Im ersten, unveröffentlichten Kapitel, dem der Titel des Besprechungsbuches entnommen ist, versucht der Autor nachzuweisen, inwiefern und inwieweit seine Theorie den Namen einer allgemeinen Werttheorie (a) ebenso wie und (b) eher als jene der reinen Konkur-

² Vgl. Recktenwald, Horst C., Zur Lehre von den Marktformen, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 67, 2 (1951), S. 298—326, und Erich Gutenberg, Die Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Berlin-Göttingen 1951.

renz (mit gelegentlichem Monopol) verdiene. Zu (a) unterstreicht der Autor die Anwendungsfähigkeit seiner Lehre auf viele Bereiche der Wirtschaft. Er zählt auf: die Industrie und den Handel, vornehmlich die Absatzwirtschaft, mit ihren zahlreichen Beispielen für Produktdifferenzierung, Oligopol, Verkaufs- und Reklamekosten und so weiter, die Landwirtschaft und die ökonomische Standort- und Raumklärung, die internationalen und monetären Wirtschaftsbeziehungen sowie den Arbeitsmarkt. Weiterhin eigne sie sich gleichermaßen für statische wie dynamische, partielle wie allgemeine, mikro- wie makroökonomische Analysen, wenn sie auch bislang wegen der ursprünglichen Formulierung überwiegend mit dem erstgenannten Teil der Begriffspaare in Beziehung gebracht worden ist, also mit der statischen, partiellen und mikroökonomischen Betrachtungsweise. In diesem Zusammenhang erscheint mir eine briefliche Äußerung von Tinbergen über den Grund, weshalb die monopolistische Konkurrenz oftmals in makroökonomischen Untersuchungen und in quantitativen Studien mißachtet wird, von besonderem Interesse. Tinbergen meint, weil sie, um anwendbar zu sein, den Gebrauch von Verhaltensparametern (von mir gesperrt) erfordere, von denen die meisten noch nicht gemessen worden sind. In Fällen, wo sie geschätzt worden seien, zum Beispiel für Substitutionselastizitäten, bestände keine Schwierigkeit in ihrer Anwendung, im Gegenteil, wiesen sie viele Vorteile wegen der Wirklichkeitsnähe auf. Die Schwierigkeit scheine daher in dem Nachhinken der Messungen hinter der Theorie zu liegen, was den Ökonometriker zwingt, sich an die alte und einfache Theorie zu halten. Sicherlich spielt für den vorwiegend praktisch interessierten Ökonomen die Kompliziertheit der monopolistischen Konkurrenz eine hemmende Rolle in ihrer alltäglichen Verwertung.

Wenn auch die Anwendung einer Theorie nicht ausschließlich Quantifizierung bedeutet, so geht Chamberlin doch auf das sehr ernste und bedeutsame Problem der Meßbarkeit des Wettbewerbs- und Monopolgrades in einem vierten Kapitel (mit Anhang) ein. Er kommt dort zu dem bekannten, bereits auf der Konferenz der International Economic Association 1954 vorgetragenen Schluß, daß bestimmte Aspekte der beiden Kategorien und ihre vielfältigen Beziehungen zueinander überhaupt nicht zu messen seien. Soweit Indizes konstruiert werden können, verlangt ihre begrenzte Bedeutung weitere Interpretationen und Vergleiche. Und wir können wohl noch ergänzen: je mehr sich die moderne Preistheorie zu einer Theorie des Marktverhaltens hin entwickelt (vergleiche unter anderen die einschlägigen Arbeiten von Frisch, Triffin, (selbst) Eucken, Schneider) und die Marktformen mehr oder weniger in den Hintergrund treten², um so schwieriger gestaltet sich trotz oder wegen ihrer größeren Wirklichkeitsnähe die Messung.

Zu (b), nämlich ihrer Überlegenheit über die Theorie des voll-

ständigen Wettbewerbs bezüglich der Allgemeingültigkeit, weist Chamberlin auf sechs Gebiete hin:

- (1) Die Monopolistic Competition verbindet Monopol und Wettbewerb in allen ihren Graden mit dem Ziel, diese Kategorien vollständig zu erfassen und begrifflich zu subsumieren, wobei der Wert eines jeden Elementes anerkannt wird;
- (2) sie schließt jeden Grad von Produktdifferenzierung ein, also nicht nur den niedrigsten oder den Null-Grad, auf den sich die vollständige Konkurrenz beschränkt;
- (3) sie ist an eine bestimmte Zahl von Marktteilnehmern nicht gebunden, beinhaltet somit auch das Oligopol;
- (4) sie umfaßt die Verkaufstätigkeit, deren Kosten logisch mit dem vollständigen Wettbewerb unvereinbar sind;
- (5) sie erstreckt sich auch auf die Produktvariation, insonderheit auf die räumlichen Einflüsse;
- (6) sie schließt auch andere Ziele neben der Gewinnmaximierung ein, speziell das Vollkostenprinzip.

Um weiterhin den fundamentalen Unterschied zu Mrs. Robinson zu demonstrieren, weist der Autor in einem Addendum in gedrängter Weise nach, warum die sechs Gründe nicht auf die Imperfect Competition zutreffen. Da seine Argumente weitgehend aus dem Hauptwerk bekannt sind und wir am Ende in anderem Zusammenhang auf die Frage zurückkommen, verzichten wir hier auf eine kritische Behandlung.

Gleich im zweiten Kapitel, einem eben erst in „The Economic Journal“ veröffentlichten Aufsatz, erfährt der Leser Näheres über Ursprung und allgemeinen Gebrauch des Ausdruckes „Oligopol“ in der heutigen Sprache der Ökonomen, vor allem auch Amüsantes über Chamberlins mißglückten ersten Versuch, das Wort in die wissenschaftliche Literatur der zwanziger Jahre einzuführen. Nicht selten kann man auch heute noch die Meinung hören, der Name Oligopol werde schon seit alters, zumindest seit Cournot, allgemein verwandt. Das ist ein weitverbreiteter Irrtum. Tatsächlich gebrauchte ihn Chamberlin erstmals 1933 in den preispolitischen Diskussionen dieser Zeit, ohne allerdings von der im übrigen auch in Deutschland nicht oder kaum beachteten Benutzung des Wortes „oligopolistisch“ in Karl Schlessingers „Theorie der Geld- und Kreditwirtschaft“ (1914) und des Ausdruckes „oligopolium“ in St. Thomas More's „Utopia“ (1518) gewußt zu haben. „I was unaware of any prior use of it in print“ (S. 33). H. v. Stackelberg hat dann auch die erste Verwendung des modernen Oligopolbegriffes durch Chamberlin in seiner Abhandlung „Marktform und Gleichgewicht“, (S. 2, Fußnote 1) ausdrücklich anerkannt. Zu der verhinderten früheren Einführung in das Schrifttum schreibt Chamberlin interessanterweise: „It is at least an amusing story why it was that my own use of oligopoly in print did not date from 1929

(instead of 1933), when Chapter III of *Monopolistic Competition*, entitled ‚Duopoly and Oligopoly‘, appeared as an article in the *Quarterly Journal of Economics*. The reason is that it was vetoed by F. W. Taussig, then editor of the *Journal*, who thought the word a monstrosity and crossed it out. Since my own bargaining power was weak at the time, protests were of no avail, and the article bore the title: ‚Duopoly: Value Where Sellers Are Few.‘

When, freed from the Taussigian veto, the word did finally appear in *The Theory of Monopolistic Competition*, in February 1933 . . .“ (S. 33). Und um das für die ältere wie jüngere Generation wohl gleichermaßen reizvolle der Geschichte noch um einen Grad zu steigern: Chamberlin editiert heute selbst das angesehene ‚*Quarterly Journal*“.

Von den anderen Abschnitten sollen nur noch die bisher unveröffentlichten kurz gewürdigt werden, da die übrigen, wie *Monopolistic Competition Revisited*, *Product Heterogeneity and Public Policy* (*Welfare Economics*), *Nonprice Competition*, *The Impact of Recent Monopoly Theory on the Schumpeterian System*, *An Experimental Imperfect Market*, *The Monopoly Power of Labor and ‚Full Cost‘ and Monopolistic Competition*, als selbständige Abhandlungen in den führenden wissenschaftlichen Zeitschriften publiziert worden sind.

In einem vierzehnten Kapitel geht Chamberlin auf Harrod's Beitrag ‚*The Theory of Imperfect Competition Revised*“ (in: *Economic Essays*, 1952) näher ein. Harrod widerruft hier seine früheren Ansichten über Überkapazitäten und verwandte Probleme. Obwohl seine Angriffe die Grundlagen der Chamberlinschen Analyse nicht unmittelbar berühren, geht dieser auf sie ein, indem er jenen Vorwurf gegen die „herrschende Doktrin“ untersucht, wonach für die Unternehmerentschlüsse nicht die kurzfristigen Grenzerträge maßgebend sind, sondern nur die Erträge in der langen Periode. Er benutzt hierzu seine D- und d-Kurven, berücksichtigt auch die von Harrod ausgeklammerte Oligopol-situation und geht auf Hicks' neuerliches Lob und m. E. schwache Verteidigung der 1934-Position von Harrod ein. Der ganze Abschnitt befriedigt eigentlich wenig.

Im folgenden Kapitel setzt sich Chamberlin mit der sogenannten Chicago-Schule auseinander, deren Existenz er nachzuweisen beabsichtigt. Sie glaube an die „Wettbewerbstheorie“, was auch andere tun, aber sie sei offensichtlich überzeugt, die Theorie der Monopolistischen Konkurrenz leugne den hohen Wettbewerbsgrad der heutigen Wirtschaft (weshalb sie mit Stumpf und Stil ausgerottet werden sollte); ihre Anhänger zeichneten sich durch ihren Eifer aus, mit der sie seine Lehre attackierten, insbesondere durch eine außergewöhnliche Reihe von Mißverständnissen („misconceptions“). Er rechnet ihr als „intellectual parent“ Knight (übrigens Cham-

berlins Lehrer), dann Simons, Friedman, Stigler, Bronfenbrenner und andere zu. Diese Schulbildung beziehe sich nicht nur, wie verschiedentlich angenommen wird, auf die Wirtschaftspolitik, sondern auch auf die Wirtschaftstheorie.

Schaltet man einmal das mitschwingende Gefühl und das (hintergründige) glaubensmäßig Bekennende und Ideologisch-Kämpferische in den oftmals hitzigen Debatten aus und betrachtet man die Positionen sine ira et studio, sachlich nüchtern — was im deutschen Sprachbereich gottlob die Regel ist —, so lassen sich die Argumente letztlich auf eine Wurzel zurückführen, die sowohl bei Knight und Hicks wie bei Eucken zu finden ist. Es ist der Gedanke, der Bruch mit der Dichotomie zwischen Konkurrenz und Monopol und die Verbindung beider Elemente in einer geschlossenen Theorie führten zu unabsehbaren, destruktiven Folgen im praktischen wie theoretischen Bereich. Nach Knight ist das axiomatische Gesetz, das alle hochkomplexen Marktlagen im wirklichen Leben beherrscht, das des „perfectly competitive market“. Folglich sind alle Marktunvollkommenheiten keine Kategorien der Wirtschaftstheorie. Die Phänomene der monopolistischen Konkurrenz sind „unsystematisch“ und einfach ein nichtunterscheidbarer Teil eines großen Durcheinanders von Abweichungen der vollkommenen Konkurrenz, die überhaupt nicht generalisiert werden können. Hicks' Ablehnung ist in seinem Buch „Value and Capital“ (S. 83—85) nachzulesen. „... it has to be recognized that a general (von mir gesperrt) abandonment of the assumption of perfect competition ... must have very destructive consequences for economic theory.“ Eucken, der der neueren Preistheorie aufgeschlossen gegenübersteht und selbst einen beachtlichen Beitrag geleistet hat, erklärt sich mit einem Teil der Chamberlin-Analyse nicht einverstanden. Er meint: „Selbstverständlich sind die Erzeugnisse der einzelnen Anbieter meist nicht genau gleich. ... Aber diesen lebenswichtigen (von mir gesperrt) Unterschied (zwischen Monopol und Konkurrenz, HCR) kann die Nationalökonomie nicht genau bestimmen, wenn sie nach Homogenität oder nach mangelnder Homogenität der Waren fragt, welche die einzelnen Verkäufer anbieten³.“ Auch die Verhaltensweisen lehnt er als Merkmale ab⁴. Und schließlich: „Den Unterschied von Konkurrenz und Monopol zu verwischen, liegt im Interesse wirtschaftlicher Machtgruppen⁵.“

Zweifellos hat die Theorie der vollständigen Konkurrenz eine weit größere Bedeutung, als einzelne Autoren infolge ihrer Überbetonung mancher Abweichungen von ihr annehmen. Ähnliche Einseitigkeiten und Übertreibungen liefern übrigens manche methodologischen Diskussionen über Statik und Dynamik. Man kann aber

³ Die Grundlagen der National-Ökonomie, 5., veränd. Auflage, Bad Godesberg 1947, S. 161.

⁴ a.a.O. S. 400.

⁵ a.a.O., S. 162.

auch andererseits sicherlich nicht allen Theoretikern, die in verdienstvoller Weise in den letzten Jahrzehnten die Unvollkommenheiten des Wettbewerbs oder, mit anderen Worten, alle Konkurrenz- und Monopolelemente der wirtschaftlichen Wirklichkeit¹⁰ zu erkennen und systematisch zu ordnen versucht haben, vorwerfen, sie seien Nur-Empiriker, sie strebten danach, die negativen Wirkungen des Monopols zu verniedlichen, oder sie wollten mit einer Verfeinerung, einer Aufspaltung der beiden Elemente und ihrer anschließenden Vermischung irgendwelchen Interessentengruppen dienen oder, milder ausgedrückt, diesen unbewußt entgegenarbeiten. Der überwiegende Teil der „modernen“ Preistheoretiker bejaht aus ökonomischen, nicht aus ideologischen Überlegungen eine Stärkung aller Wettbewerbsselemente, nicht zuletzt, um die Elastizität der Gesamtwirtschaft zu kräftigen. Auch Chamberlin wehrt sich gegen jede unterstellte Affinität seiner Theorie zu ideologisch begründeten „Muß-Theorien“.

In jüngster Zeit scheint sich nun eine Annäherung beider preistheoretischer Richtungen anzubahnen. So hat beispielsweise Lutz in seinen vielbeachteten „Bemerkungen zum Monopolproblem“ (Ordo VIII, S. 33) nicht nur die größere Wirklichkeitsnähe der monopolistischen Konkurrenz unterstrichen, sondern auch die zu Eucken gegensätzliche Meinung vertreten, daß der monopolistische Wettbewerb „auf die Dauer wahrscheinlich mehr zur Erhöhung des Lebensstandards beiträgt als die vollständige Konkurrenz“. Die zweite Schwenkung vollzog, wenn auch weniger auffällig, Chamberlin selbst, indem er seine Vorstellung, in jedem Streben der Unternehmer, der Preiskonkurrenz zu entgehen, eine Flucht in das Monopol zu sehen, etwas korrigierte. Vor allem die zunehmende dynamische Betrachtung der Markt- und Preisverhältnisse nahm dem monopolistischen Wettbewerb jenes Odium der Konkurrenzfeindlichkeit, das ihr unter stationären Aspekten anhaftet. Schließlich zeigt die umfassende Durchleuchtung des Wettbewerbs in unserer heutigen industriellen Wirtschaftsgesellschaft, daß Präferenzen und andere Marktunvollkommenheiten um so weniger wirksam sind, je stärker der Grad der Markttransparenz ist. Sie werden aufgehoben oder zurückgedrängt, wenn der Preisunterschied eine bestimmte Höhe übersteigt.

Es bleibt noch das sechzehnte Kapitel, in dem der Autor zu Mrs. Robinsons *Recent Visit* (nach zwanzig Jahren) to Monopolistic Competition einiges sagt, was übrigens teilweise und im Ansatz auch schon in Machlups grundlegend klärender, bedeutsamer und scharfsinniger Abhandlung „Monopoly and Competition, A Classification of Market Positions“ (in: *American Economic Review*, 1937) anklingt. Chamberlin betont immer wieder die unterschiedlichen Annahmen und daher Aussagen beider Theorien. Bei der „Tangentenlösung“ beispielsweise sind die sich berührenden Nachfrage- und Kostenkurven verschieden definiert, weshalb auch ihre Tangentialpunkte verschieden sind. „To hold other-

wise is simply to confuse economics with geometry“ (S. 309), eine grundsätzliche Unterscheidung, auf die übrigens auch Eucken großen Wert legt (S. 361). Auch die beiden wichtigen Probleme der welfare-Vergleiche und der Ausbeutung der Arbeitskraft betrachtet er unter dem Aspekt unterschiedlicher Prämissen. Robinsons bekannte Schlußfolgerung beispielsweise, daß die „hired factors“ von den Unternehmern ausgebeutet würden, beruht auf einer Kombination der beiden Annahmen, (a) daß innerhalb einer „Industrie“ das Produkt homogen ist und (b) daß der Unternehmer eine unteilbare Einheit sei, eine für jedes Unternehmen. Da Chamberlin gerade das Umgekehrte annimmt, sind seine Antworten auf die Ausbeutung auch grundverschieden. „Her (Mrs. Robinsons) analysis actually ‚proves‘ (under her assumptions) that hired factors are exploited by entrepreneurs; yet we never hear of such hired factors as rent receivers or interest receivers among the victims of exploitation. It is always labor. . . monopolistic competition as such is ‚neutral‘ with respect to exploitation“ (S. 310/11). In ihrem neuen Beitrag macht Mrs. Robinson vier wesentliche Änderungen ihrer bisherigen Voraussetzungen, nämlich (a) begrifflich gibt sie das Kriterium des einzelnen homogenen Gutes zur Charakterisierung eines Marktes und einer „Industrie“ auf, womit übrigens die Ausbeutung hinfällig wird; (b) Produktdifferenzierung spielte früher keine Rolle in ihrer Theorie, sie ist sogar in der Diskussion von ihr zurückgewiesen worden, jetzt ist sie eines der „main vehicles of competition“ (S. 584); (c) unter den sieben „main vehicles“ kommt dem tieferen Preis nur noch eine, nicht die Stellung zu; und (d) sie anerkennt die Vernachlässigung des Oligopols, findet aber noch keine Lösung für dieses Problem. Was bleibt dann noch von der Imperfect Competition Robinsonscher Prägung?

Wenn auch das neue Buch Chamberlins eine Sammlung von selbständigen Abhandlungen ist, die überwiegend bereits veröffentlicht worden sind, und daher Überschneidungen und Wiederholungen — die im übrigen bei der Lektüre nicht störend wirken — einfach unvermeidbar werden, so führte die sachliche Orientierung der einzelnen Teile an seiner zentralen Theorie doch zu einer mehr oder weniger geschlossenen Einheit, wobei der erste Abschnitt und das Antikritische als Tenor eine weitere Klammer um die sechszehn Kapitel legen. Jeder, an den modernen preistheoretischen Erkenntnissen interessierte Praktiker und Theoretiker — welches auch immer seine Grundeinstellung sein mag — wird es dankbar begrüßen, daß Chamberlin seine verstreuten Beiträge zur Klärung und Weiterentwicklung seiner Theorie in einem Buche vereint vorlegt, das eine beachtliche Interpretation und Ergänzung seiner Monopolistic Competition ist. Horst Claus Recktenwald - Mainz

H a e r r y , H a n s : *Die Intensität des Wettbewerbs*. Ein theoretischer Beitrag. Winterthur 1954. Verlag P. G. Keller. VII, 113 S.

In dieser Züricher Dissertation wird — wie es heißt: im Anschluß an das Manuskript der Vorlesung „Ökonomik des Wettbewerbs“ von Jürg Niehans — der Versuch unternommen, ein theoretisch sinnvolles und zugleich wirtschaftspolitisch brauchbares Maß des Wettbewerbs zu entwickeln. Hierbei wird abweichend vom Konkurrenz-begriff der bisherigen Theorie der Konkurrenz des Alltags (der „Konkurrenz der Geschäftswelt“) die Vorzugstellung eingeräumt, wie dies, zumindest in den Ansätzen, bei Marx und Schumpeter bereits geschehen ist. Im I. Kapitel untersucht Haerry das Wesen des Wettbewerbs und zeigt, daß der vieldeutige Begriff der Konkurrenz in seiner häufigsten Anwendung einen vor allem historisch zu erklärenden Inhalt aufweist, so daß „wir heute in der Ökonomie über keine allgemeine, vom analytischen Apparat und von ethischen oder ideologischen Wertungen unabhängige Definition des Wettbewerbs verfügen“ (S. 11). Während die Soziologie vom Wettbewerb als einem Verfahren spricht, das sich als „soziale Auslese“ auf die relative Knappheit der verfügbaren „Belohnung“ gründet und dessen Hauptmerkmale das Bewußtsein eines Interessengegensatzes und die Ungewißheit über den Ausgang bilden (S. 15), bedeutet der Konkurrenz-sachverhalt ökonomisch „ein Ausleseverfahren auf Grund der relativen Leistungen der Beteiligten, das sich durch Reaktivität in der Planung und Ungewißheit über das Ergebnis auszeichnet“; „die von einem Wirtschaftssubjekt empfundene Intensität echten Wettbewerbs ist eine Funktion der konkurrenzbedingten Bedrohung“ (S. 20). Die sog. echte Konkurrenz ist als „fortwährender Zwang zur Anstrengung und Bewährung“ aufzufassen. Das II. Kapitel, „Echter Wettbewerb und heutige Theorie“, gibt eine Übersicht der Marktformen als realen Organisationsformen der Wirtschaft, deren ursprüngliches statisch-theoretisches Rahmenwerk durch die Kräfte echten Wettbewerbs (der nur in den Oligopolen möglich ist, S. 40) gesprengt wird, und geht den Gründen nach, die in einzelnen Marktformen das subjektive Empfinden echten Wettbewerbs unmöglich machen. Im III. Kapitel läßt der Verfasser die vorhandenen Wettbewerbsmaße (von Triffin, Küng, Weintraub, Rothschild, Morgan, Papandreou, Lerner, Bain sowie Schultz, Whitman und Kalecki) Revue passieren und nimmt sodann kritisch zur dynamischen Reichweite der von Zimmerman in die Marktanalyse eingeführten „propensity to monopolize“ Stellung. Da dieser Tatbestand „nicht eingeordnet wird in den von den einzelnen Unternehmern in Gang gehaltenen langfristigen Prozeß ‚schöpferischer Zerstörung‘, muß notwendigerweise seine Erklärung und damit auch seine Messung unbefriedigend bleiben“ (S. 72 f.). Im IV. Kapitel sucht der Autor seinerseits „ein Maß echten Wettbewerbs“ ausfindig zu machen, wobei als Grundlage die Ursache der Reaktivität in der Planung — nämlich die „Bedrohung“ des Anbieters — herangezogen wird. Haerry erklärt das Streben nach Gewinn-

maximierung zur einzigen Richtschnur unternehmerischen Handelns. Falls die Erreichung dieses Zieles bedroht und ungewiß ist, stellt sich zwangsläufig eine entsprechende Abwehrreaktion ein, die „auf Sicherheit gerichtet“ ist (S. 79). Der Verfasser unterscheidet zwischen dauernder und konjunktureller Bedrohung erfolgreichen Gewinnstrebens. Da der echte Wettbewerb jedoch nur eine Ursache solcher Gewinnminderungen ist, wäre es theoretisch falsch, jegliche Bedrohung des Unternehmers als Ausdruck der Wettbewerbsintensität anzusprechen (S. 80, 87). „Nur eine bei subjektivem Empfinden echten Wettbewerbs gleichzeitig vorhandene Gewinnbedrohung soll also als Ausdruck der Stärke dieses Wettbewerbs herangezogen werden“ (S. 88). Zur Konstruktion brauchbarer Hypothesen für die theoretische Messung der Wettbewerbsintensität wird davon ausgegangen, daß die Absatzstrategie keinen Veränderungen unterliegt und daß alle Handlungen unterbleiben, die sich auf eine Variation des technischen, sozialen, juristischen und politischen Rahmens richten würden; dies alles bedeutet m. a. W., daß die Produktionsfunktion konstant gehalten wird und daß die Aktionsparameter des Unternehmers derart beschränkt sind, „daß er gegen die hinter der Bedrohung stehenden Kräfte nicht aktiv vorgehen, sondern sich den aufgezwungenen Umständen nur bestmöglich anpassen kann“ (S. 90 f.). Die hierbei obwaltenden Gewinnerwartungen als Maß des Wettbewerbs lassen sich sowohl von der Rentabilität (R), d. h. dem am Kapital (K) gemessenen Gewinn (G), wie auch von der Zeitdauer (t) des Wirkens der Bedrohung abhängig denken, weswegen denn auch das Maß der Intensität (I) des echten Wettbewerbs durch die Formel definiert

$$\text{werden kann: } I = \frac{G / K}{t} = \frac{R}{t}$$

Die abschließenden Betrachtungen gelten dem Problem praktischer Messung der Wettbewerbsintensität. Der um seine Gewinnerwartungen befragte Unternehmer müßte fähig sein, alle seine Erwartungen in entsprechender Form zu rationalisieren, aber „eine ökonomisch befriedigende Lösung dieser Aufgabe durch den Unternehmer kann wohl kaum erwartet werden“ (S. 102). Unterstellt man, daß Pläne und Verhaltensweisen bekannt sind, so ist eine genaue Messung des Wettbewerbs an den Planungszeitraum gebunden. Im übrigen braucht das unternehmerische Verhalten keineswegs ausschließlich durch den Wettbewerb bestimmt zu sein; doch kann die empirische Forschung solche Überlegungen nicht berücksichtigen. Das letzte Ziel des gewinnstrebigen Unternehmers, mag er aus einer Position der Schwäche oder Stärke handeln, liegt darin, sich aus der Zone stärkster Bedrohung zurückzuziehen bzw. einen eigenen Markt zu sichern, wobei die tatsächlichen Wirkungen seiner Strategie auch vom Verhalten seiner Konkurrenten abhängig sind. Da Haerry geeignete Indikatoren der Wettbewerbsintensität ermitteln möchte, nimmt er an, daß in der Form des für eine bestimmte Strategie (Absatzstrategie, technische Strategie, politische und Koalitionsstrategie, Preis- und

Mengenstrategie) gemachten Geldaufwandes das Verbindungsglied zwischen erwarteter Wirkung und Wettbewerbsstärke gefunden sei; es zeigt sich aber, daß auch dieser Geldaufwand seine Indikatorfunktion nur beschränkt erfüllen kann, vor allem weil es bei Preis- und Mengenstrategie im allgemeinen keinen Aufwand gibt, „der als Ausdruck der Intensität dieser Strategien im Dienste des Wettbewerbs dienen könnte. Unser bisheriger Indikator fällt damit dahin“ (S. 106), wenn man von der Möglichkeit großer Preisstarrheit und einigen anderen Sonderfällen absieht.

So bleibt diese eindrucksvolle konkurrenzanalytische Studie von A bis Z ganz überwiegend das, was sie ursprünglich auch sein will: ein theoretischer Beitrag. Ob nun aber „diese Arbeit erst in der empirischen Anwendung des Intensitätsmaßes ihre eigentliche Rechtfertigung finden würde“, wie Haerry im Schlußwort S. 108 meint, steht sehr dahin. Man müßte ja sonst ob mancher Höhen- und Holzwege unserer Theorie — und nicht nur der neueren — in Resignation verfallen. Das Zahlenmäßige ist eine Folge, aber nicht das Wesen der Wirtschaft. Antonio Montaner-Mainz

Abbott, Lawrence: *Qualität und Wettbewerb*. Ein Beitrag zur Wirtschaftstheorie, München und Berlin 1958. C. H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung. 270 S.

Es ist eine wertvolle Eigentümlichkeit gerade der USA-Wirtschafts-Literatur, mit einem liebevollen Einfühlungs- und Darstellungsvermögen von den verschiedensten Standpunkten aus in die Vorgänge und Zusammenhänge einzudringen und mit unendlicher Geduld die Erscheinungen zu beleuchten. Ein Neuling im Wirtschaftsstudium ist leicht geneigt, eine solche Methode mit der Bemerkung abzutun, daß man diesen Vorgang besser in einem Zehntel oder Hundertstel an Zeit und Raum ausdrücken könnte, ohne zu ahnen, welche neuen Erkenntnisse eine solche Methode hervorbringen kann. So war man in weiten Kreisen daran gewöhnt, den Wettbewerb der Marktwirtschaft nur als einen Kampf um den Preis anzusehen und dabei die Qualität höchstens als Beiwerk zu berücksichtigen. Im Höchsthalle sprach man von Nominal- und Realpreis. In welchem anderen Lichte aber der Wettbewerb erscheinen kann, wenn man der Qualität eine den Preis ergänzende oder gar selbständige Stellung neben dem Preise einräumt, zeigt der Verfasser vorliegender Studie.

Ausgehend von der heutigen Wirtschaftstheorie behandelt Abbott im ersten Teil die Qualität als variable Größe, indem er die Unzulänglichkeit des heutigen Wettbewerbsbegriffes, die Unvollständigkeit der Preistheorie und die Grundlagen einer Theorie der Qualität erörtert. Im zweiten Teil werden die Bedürfnisse und Verhaltensweisen von Verbraucher und Produzent untersucht. Dieser Teil wird als Theorie der Qualitätswahl bezeichnet. Der dritte Teil, der die Qualität als variable Größe im Modell einer Wettbewerbswirtschaft vorführt, geht aus vom Wesen des Wettbewerbs, gliedert ihn in Preis-

und Nichtpreis-Wettbewerb, untersucht den Qualitäts-Wettbewerb und sein Gleichgewicht, prüft das Zusammenwirken von Preis- und Qualitäts-Wettbewerb, weist auf den unvollständigen Wettbewerb hin und zieht Schlußfolgerungen.

Eine solche selbständige Untersuchung des Qualitäts-Wettbewerbs führt im Gegensatz zu den früher üblichen reinen Preistheorien, wie sie z. B. von Chamberlin oder von Eucken mit seiner Freiburger Schule vertreten werden, zu neuen Einstellungen z. B. in der Markt-Theorie und der Kontrolle des Marktes und seines Wettbewerbs durch die USA-Antitrust- und die deutsche Kartellgesetzgebung.

Abbott, der sich dabei vorwiegend auf die USA-Literatur und die USA-Trust-Aufsicht stützt, gelangt so zu dem Ergebnis, daß die „Marktformenlehre, wie sie die moderne Preis-Theorie entwickelt ... keine Unterschiede zwischen den ‚Monopolgewinnen‘ aus der konstruktiven Arbeit des Wirtschaftspioniers ... und den ihrem Wesen nach davon völlig verschiedenen Gewinnen macht, die man mit ‚Briganten-Methoden‘ erzielt, indem man den Konkurrenten den Weg mit Straßensperren verlegt“.

Abbott hofft mit seiner Qualitäts-Wettbewerbs-Theorie einen Beitrag zur Hebung des Netto-Sozial-Produktes und damit zur Förderung des Gemeinwohls zu leisten. Wenn man auch in minder wichtigen Einzelpunkten abweichender Auffassung sein kann, muß man gestehen, daß der Verfasser in seinen geistvollen wirtschafts-psychologischen Untersuchungen zu Ergebnissen gelangt, die nicht allein geeignet sind, die Markt-, Wettbewerbs- und Preistheorie in eine bemerkenswerte, neue Bahn zu lenken, sondern gleichzeitig mit seiner Theorie der Praxis wichtige Impulse liefert, die geeignet sein können, Theorie und Praxis der Wirtschaft wieder eine stärkere Annäherung zu gestatten.

Max Metzner - Berlin

Isard, Walter: *Location and Space-Economy*, a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure. Published jointly by the Technology Press of Massachusetts Institute of Technology and John Wiley and Sons, Inc. New York 1956. XIX, 350 S.

Der Autor dieses Buches ist eine international so bekannte Persönlichkeit, daß sein Werk schon um dessentwillen besondere Beachtung verdient. Er ist derjenige, der sich in den USA während der letzten 1½ Jahrzehnte am stärksten — neben E. M. Hoover und diesen an Vielseitigkeit seines Wirkens noch übertreffend — für die Entwicklung der Standorttheorie und damit zugleich der regionalen Wirtschaftswissenschaft eingesetzt hat. Eine Fülle von Aufsätzen, die recht weit verstreut und deshalb oft nicht leicht zugänglich sind, zeugt dafür. Nicht zufällig ist er daher auch Präsident der vor wenigen Jahren gegründeten und vermutlich von ihm weitgehend stimulierten Regional Science Association geworden. Nach der Vielzahl von Vorarbeiten und einer, wie der Autor selbst erklärt, 10jäh-

rigen Ausarbeitungszeit legt er jetzt erstmals eine zusammenfassende Darstellung seiner Konzeption vor. Das Buch hat deshalb für den heutigen Stand der Forschung und besonders für die US-amerikanische Sicht repräsentativen Charakter.

Wer allerdings die früheren Arbeiten des Autors oder wenigstens einen beträchtlichen Teil von ihnen kennt, wird durch dies Werk nicht überrascht werden. Man trifft in ihm die Grundvorstellungen des Autors wieder, er greift zum Teil direkt auf ältere Aufsätze zurück, nur daß der Zentralbegriff, durch den er den Raum ökonomisch einzufangen sucht, derjenige des *distance input*, durch die Rede vom *transport input* ersetzt worden ist, eine rein sprachliche Neuerung. Der Autor bemüht sich um die Entwicklung einer allgemeinen Theorie des Standorts und der Raumwirtschaft, die sich der allgemeinen Wirtschaftstheorie einfügt. Diese wird als Gleichgewichtstheorie gesehen, die mit Transportkosten gleich null und vollständiger Mobilität aller inputs und outputs der Produktion rechnet. Die Standortstheorie beachtet demgegenüber die geographische Verteilung der inputs und outputs sowie die geographische Variation von Preisen und Kosten, sucht die Bedingungen für ein räumliches Gleichgewicht zwischen verschiedenen geographisch getrennten Marktgebieten herauszuarbeiten. Dabei wird das von Predöhl übernommene, aber erweiterte Substitutionsprinzip angewandt, indem nach der optimalen Kombination der Produktionsfaktoren einschließlich der sog. *transport inputs*, der Aufwendungen für Transportkosten, hier und dort gefragt wird. Es geht dem Autor darum, das Zustandekommen einer geographischen Spezialisierung zwischen verschiedenen Gebieten und die kritische Bedeutung der Transportkosten dafür klarzumachen.

Der Gedankengang wird im einzelnen so entwickelt, daß nach einer Übersicht über bisherige Versuche zum Ausbau einer allgemeinen Standortstheorie einiges empirische Material ausbreitet wird, das Regelmäßigkeiten in den räumlichen Wirtschaftsbeziehungen veranschaulicht. Während etwa Viner noch vor wenigen Jahren (in seinem Buche „*The Customs Union Issue*“ von 1950) sagte, daß nicht einzusehen sei, warum eine Arbeitsteilung mit den nächsten Nachbarn größere Vorteile als diejenige mit weit entfernten Marktpartnern haben soll, so wird hier gezeigt, wie räumliche Nähe die Tendenz zu einer Intensivierung der Austauschbeziehungen mit sich bringt. Es folgt dann die theoretische Grundlegung durch Einführung und Erläuterung des Begriffs der *transport inputs*, woran sich zwei Kapitel schließen, die sich mit den auf den rationalen Unternehmensstandort hinwirkenden Kräften befassen. Dem werden zwei weitere Kapitel der eigentlich regionalen Betrachtung gegenübergestellt, zunächst durch Darstellung der Marktgebiete und der sich unter Wettbewerbsbedingungen zwischen ihnen ergebenden Aufteilung des Raumes, danach durch Analyse der *Agglomerationsprobleme*, von wo aus einigermaßen ver-

kürzt und unter besonders hohem Abstraktionsgrad ein Blick auf die landwirtschaftlichen Standortprobleme geworfen wird. Den Abschluß des Buches bilden drei einen Gesamtüberblick vermittelnde Kapitel. Das eine gilt der zentralen These des Autors, daß Standorttheorie gleichzeitig eine „Trade Theory“ bedeutet, das Wort im Sinne der Theorie des internationalen „Handels“, als Lehre von der Arbeitsteilung im Raume verstanden, wie er an anderer Stelle betont, daß Standorttheorie und Theorie der unvollständigen Konkurrenz sich weitgehend überschneiden. Das vorletzte Kapitel sucht in mathematischer Formulierung die Zweckmäßigkeit des Grundprinzips der transport input-Analyse darzutun. Das Schlußkapitel faßt das Ganze zusammen und gibt dabei noch zur besseren Veranschaulichung eine Reihe von graphischen Darstellungen.

Das ganze Buch zeugt von der überlegenen Stoff- und Literaturbeherrschung des Autors. Darstellungen, die von gleicher Gewissenhaftigkeit und vorsichtiger Abwägung des Urteils getragen sind wie hier, sind in unserem eilfertigen Zeitalter selten geworden. Der Autor bezeichnet seine Betrachtungsweise als eklektisch. Das gilt jedoch nur in einem ganz bestimmten engeren Sinne des Wortes, des Aufbaus auf möglichst vielen Vorarbeiten am gleichen Problem, nicht in dem weiteren und negativen Sinne des bloßen Zusammentragens vieler Gesichtspunkte, denen die innere Einheit fehlt. Das eigentliche Merkmal des Isard'schen Buches besteht darin, daß es sich ganz auf der Linie der heute tonangebenden Theorie bewegt und deshalb die Standorttheorie unter dem Dach der Gleichgewichtstheorie unterzubringen sucht. Das vollzieht sich trotz des Rückgriffes auf frühere Autoren in durchaus origineller Weise mit Hilfe des Prinzips der transport inputs.

Zu den Eigenheiten des Buches hier noch einige kurze Bemerkungen. Zunächst fragt es sich, ob Idee und Begriff der transport inputs wirklich zur Grundlegung der Standorttheorie so geeignet sind, wie der Autor das annimmt. Gewiß spielen der Transport und die Transportkosten bei der Standortsverteilung eine wichtige Rolle. Die Parallelisierung der Kapitaleinsätze mit den Transporteinsätzen derart, daß die einen durch Produktionsumwege der Erschließung der zeitlichen Dimension, die anderen in entsprechender Weise der Erschließung der räumlichen Dimension dienen, daß beide dafür ihre Preise in Form des Zinses und der Transportrate erhalten, ist wohl geistreich, aber nur mit Einschränkung richtig. Die Transportfunktion ist, wie der Autor selbst erkennt, nicht Leistung eines eigenen Produktionsfaktors. Eigentlich handelt es sich dabei um nichts anderes als Kapitaleinsätze, die hier in Richtung auf bestimmte Dienstleistungen vorgenommen werden. Die Transportkosten sind außerdem nur ein, dazu oft noch schwer isolierbarer Faktor unter anderen für die räumliche Konfiguration der Wirtschaft. Wenn der Autor trotzdem an seinem Grundprinzip festhält, so erklärt sich das aus seiner be-

sonderen Problemsicht, die auf die Bestimmung eines räumlichen Gleichgewichts des Marktes hinausläuft.

Das hat schwerwiegende Konsequenzen. Zunächst erfährt der Leser, der sich über ein so essentiell dynamisches Problem wie die unterschiedliche Wirtschaftsentwicklung mehrerer Teilräume unterrichten will, daß in diesem Buche nur eine statische Theorie geboten wird, während alle Entwicklungsprobleme ausgeschlossen bleiben. Sie sollen erst in einem später folgenden zweiten Bande behandelt werden. Noch schwererwiegend als das ist die Tatsache, daß hier zugleich auch alle strukturellen und institutionellen Fragen ausgeklammert werden, obwohl mir eine Gleichgewichtsbetrachtung nur sinnvoll erscheint, soweit man mit einer Gleichheit dieser Voraussetzungen rechnen kann. Sie ist in der Wirklichkeit aber oft nicht gegeben, fehlt dort nicht nur im Verhältnis der sog. unterentwickelten zu den entwickelten Volkswirtschaften, sondern vielfach auch im Verhältnis der verschiedenen Regionen innerhalb der alten Industriestaaten. Diese Tatsachen sind hinreichend bekannt. Deshalb muß man aber einer Theorie gegenüber, die solche Probleme gar nicht ins Auge faßt, die Frage nach ihrer Wirklichkeitsbedeutung stellen. Verliert sie nicht den festen Boden unter ihren Füßen? Angesichts der Methodik des Autors und des bewußt „nicht-operationellen“ Charakters seiner Theorie ist es ferner überraschend, daß er mit ihrer Hilfe sogar zu wirtschaftspolitischen Folgerungen zu gelangen hofft, wie er am Schluß des Buches durchblicken läßt. Hier muß erst recht gefragt werden, wie man von quantitativ rechenbaren, ideellen Gedankenschematen her den Zugang zu so qualitativ bestimmten Aufgaben wie der räumlichen Gestaltung der Wirtschaft finden kann. Läßt sich die entwicklungsmäßige, die strukturelle und institutionelle, die wirtschaftspolitische Betrachtung hinterher in ein Gedankenschema einbauen, das zunächst ohne diese Gesichtspunkte konstruiert ist? Oder müssen sie nicht schon vom Ansatz der Untersuchung her in ihrer Wirklichkeitsbedeutung gesehen und berücksichtigt werden, sofern man ontologische Fehlgriffe vermeiden will?

Alle diese Schwierigkeiten ergeben sich allerdings nicht nur für das Isard'sche Denken, sondern sind eine Folge des sich von Walras und Pareto herleitenden Theoretisierens einerseits, der ihm entsprechenden Ausformung der Standorttheorie auf dem Wege von Predöhl über Palander zu Lösch hin andererseits. Isard's Buch stellt einen Höhepunkt im Ausbau dieser Theorie dar. Das ist eine Leistung, die nicht verkleinert werden soll. Deshalb darf man auch dem zweiten Bande seines Werkes mit großem Interesse entgegensehen. Trotzdem bestätigt sich aber an Isard die alte Erfahrungsregel, daß mit fortschreitender Ausarbeitung der Konsequenzen eines theoretischen Prinzips auch seine Grenzen immer deutlicher hervortreten.

Erich Egner - Göttingen

Beiträge zur Theorie des Sparens und der wirtschaftlichen Entwicklung. Von Fritz Voigt, Fritz Huhle, J. Heinz Müller, Werner Ehrlicher, Eberhard Floss (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Schriftenreihe des Instituts für das Spar-, Giro- und Kreditwesen, hrsg. von Prof. Dr. Dr. Fritz Voigt, Band 1), Berlin 1958. Verlag Duncker und Humblot, 227 S.

Die im 1. Band der obigen Schriftenreihe erschienenen fünf Abhandlungen haben darin ihre einheitliche Grundidee, daß sie die moderne Wirtschaftstheorie, insbesondere die moderne Kredittheorie, nicht kritiklos übernehmen wie manche Keynes-Anhänger in Deutschland auch heute noch, sondern die Erkenntnisgrenzen, Mängel und Einseitigkeiten dieser modernen Theorie aufzuzeigen versuchen. Der gemeinsame Anlaß hierzu ist durch die Forschungsrichtung des genannten Institutes gegeben.

Voigt bringt in seinem Beitrag „Aussagefähigkeit und Erkenntnisgrenzen der modernen Wirtschaftstheorie“ Hinweise auf die Mängel Keynes'scher Modellbetrachtungen und die Abweichungen gegenüber der Wirklichkeit in ihren „mannigfaltigen Verhaltensweisen, Funktionen und Entwicklungen“. Der Entwicklungsgedanke ist ja im Titel dieses 1. Bandes aufgenommen. So ganz zeitgemäß ist er nicht. Die Jahrzehnte seit Joseph Schumpeter's „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ mit ihren Kriegen, Krisen und Katastrophen legen die Frage nahe, was von unserem Zeitalter ständiger Unruhe, wie es Johann Plenge vorausschauend bereits 1903 nannte („Das System der Verkehrswirtschaft“) durch endogene Wirtschaftsursachen überhaupt wissenschaftlich zugänglich erklärt werden kann und was einer solchen Erklärung spottet. Die Frage nach den Grundlagen einer stabilen Friedenswirtschaft wird an mehreren Stellen des Bandes berührt, bei E. Floss im Hinblick auf die Liquiditätsvorsorge der Geschäftsbanken und der Sparkassen sogar eingehend untersucht.

Voigt will neben den Werkzeugen der Nationalökonomie auch die der Betriebswirtschaftslehre zuhilfe nehmen. Sein umfangreiches Literaturverzeichnis (S. 69—83) mit 260 Autoren und 350 Werken wirkt in dieser Hinsicht nicht überzeugend. Nicht einmal die beiden jüngsten Hauptwerke von Erich Gutenberg oder die einschlägigen Abhandlungen von H. Nicklisch, W. Prion, W. Rieger, E. Schmalenbach, F. Schmidt, E. Walb sind auch nur zitiert, von einer Reihe spezieller Veröffentlichungen zur Kreditwirtschaft gar nicht zu reden.

Voigt kritisiert die Definition des Sparbegriffs in der modernen Theorie, umschreibt den „Unsicherheitsbereich makroökonomischer Größen“, bleibt aber selbst reichlich vage, wenn er das Abschreibungsproblem und die Ermessensentscheidungen der Unternehmensrechnung erörtert (S. 16 f.). Er hält den zeitlichen Ausgangspunkt der modernen Wirtschaftslehre fest und kennzeichnet ihn „als Reaktion auf die Weltwirtschaftsdepression 1929—1934“ (S. 20). Von der modernen Lehre sagt er zutreffend, sie vernachlässige die sozialen Prozesse. „Im Modell ist ihr gleichgültig, wer spart und in welcher Form der

einzelne spart; gleichgültig, wer investiert, wenn nur möglichst viel investiert wird“ (S. 21). Unter der Verhaltensweise des Sparers behandelt Voigt die Persönlichkeitskomponente, den Lebensrhythmus, jeweils mit ausführlichen Quellenhinweisen, dann das „Verhältnis zwischen Sparen und Verbrauchen und die Abhängigkeit des Sparens von der Höhe des Einkommens“. Schließlich erörtert Voigt die „Reaktionen auf Geldwertänderungen“. Im Abschnitt „Vernachlässigte Problembereiche in den Modellen der modernen Theorien“ behandelt Voigt „soziale Schichtung, räumliche Reflexe im Ablauf des Prozesses, die prägende Kraft der Institutionen“; er berührt hierbei Fragen der Kreditsoziologie, die seit langem der Bearbeitung harren und um so wichtiger als Ergänzung der reinen Theorie werden, als diese auf globale und homogene Größen angewiesen ist, folglich empirische Unterschiede außer acht läßt.

Der Beitrag von F. Huhle „Sparwille und Sparfähigkeit als Komponenten der Spartätigkeit“ ist als Untersuchung der Entwicklung des privaten Kontensparens gedacht. Er beginnt mit der erstaunlichen Entwicklung der Sparkasseneinlagen nach der Währungsreform und untersucht die Sparfähigkeit und Sparwilligkeit, wobei das Sparen zu eng nur als wirtschaftliches Verhalten aufgefaßt und in diesem wirtschaftlichen Verhalten dem Zins so gut wie keine Wirkung eingeräumt wird. An dieser wie an mancher anderen Stelle der vorliegenden Beiträge ist die Anhänglichkeit an die sog. moderne Kredittheorie noch beträchtlich. Das Generalthema der „wirtschaftlichen Entwicklung“ ist in diesem an sich kurzen Beitrag so gut wie nicht aufgegriffen, bei der allzu knappen Würdigung der Steuerpolitik fehlen die sonst so eifrig gesammelten Literaturhinweise völlig!

J. Heinz Müller untersucht „Das Sparen als Investitions-Voraussetzung und als Nachfrage-Ausfall“ und schlägt schon im Thema eine kritische Note gegenüber der sog. modernen Wirtschafts- und Kredittheorie an. Er stützt seine Ausführung weitgehend auf Böhm-Bawerk, teilweise auf H. v. Stackelberg, „der im wesentlichen die Anschauungen Böhm-Bawerks übernimmt“ (S. 108). Die Zinsfrage wird hier eingehend erörtert unter Gegenüberstellung der Hauptargumente der Klassik und der Keynes'schen Zinstheorie. Die moderne Wachstumstheorie hat nach J. H. Müller gezeigt, daß die klassische und die moderne Wirtschaftslehre nur Teilaspekte des Gesamtphänomens zeigen (S. 113). In diesem Beitrag kommt die Wachstumstheorie stärker zur Geltung, ohne daß jedoch dargelegt wird, was in der Wirtschaftstheorie Wachstum ist. Die Eulen wachsen doch wohl mit den Nachtigallen, die Flöhe mit den Hunden.

W. Ehrlicher behandelt „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Formen des Sparens“, beginnt aber zuvor mit der Darstellung der „Formen des Investierens“. Er unterscheidet hierbei die Wirkung des Einkommenseffektes und des Kapazitätseffektes und kommt zu der Feststellung: „Die Investitionen mit kürzerer Lebensdauer sind hinsichtlich ihrer Bestimmungsgründe ‚konjunkturabhängig‘, d. h. sie wer-

den vom augenblicklichen oder kurzfristig erwarteten Stand der Nachfrage induziert . . . Die längerlebigen Investitionen sind bezüglich ihrer Bestimmungsgründe ‚kreditabhängig‘, d. h. ihre Durchführung hat nicht nur ein entsprechendes Aufkommen langfristiger Kredite zur Voraussetzung, sondern sie wird auch unmittelbar dadurch ausgelöst“ (S. 128, vgl. S. 125 f.). Das stimmt nicht. Zur Klärung des Sachverhalts ist die Frage der Eigen- und Fremdfinanzierung vorweg zu untersuchen. Erst hieraus läßt sich die Zinsunempfindlichkeit bei der kurzfristigen Eigenfinanzierung und die Zinsempfindlichkeit bei der langfristigen Fremdfinanzierung begründen. Es stimmt nicht, daß kurzfristige Investierung mit Eigenkapital, langfristige Investierung mit Fremdkapital finanziert wird. Dafür gibt es in der Geschichte der Industriefinanzierung seit 100 Jahren bis in die Gegenwart genug Beweise. Das Einlagensparen versteht Ehrlicher aus dem regulären Konsumverzicht (S. 130), die „Depositentillegung“ erklärt er als „Unterbrechung des dauernden Flusses der Geschäftsdepositen infolge Einschränkung der Geschäftstätigkeit“ (S. 130). Die Ausführungen hierzu sind geeignet, eine beträchtliche Einseitigkeit der modernen Theorie richtigzustellen. Dies dürfte Ehrlicher überzeugend gelungen sein (S. 144 f.). Damit ist erwiesen, daß die Moderne genauso auf Vereinfachungen angewiesen ist wie die Klassik.

Der letzte und umfassendste Beitrag von E. Floss bringt eine „Theorie der Sparkassen-Liquidität“. Der Verf. fundiert sie mit ausgreifenden historischen Daten der deutschen Sparkassengeschichte, insbesondere seit der Scheckfähigkeit und Errichtung der Deutschen Girozentrale. Er befaßt sich eingehend mit dem sog. „Liquiditätszug“, worunter die vertikale Gliederung der Kassenhaltung von Sparkasse, regionaler und überregionaler Girozentrale und Zentralnotenbank mit den entsprechenden Liquiditätsregelungen verstanden wird. Die Grundgedanken bewegen sich um die organisatorische Umbildung der gesamten privatwirtschaftlichen Kassenhaltung durch die organisierte Kassenhaltung der Geschäftsbanken und Sparkassen, sowie durch die Barreserven der Zentralnotenbank. Bei Floss spielen die qualitativen Gesichtspunkte in der Auswahl der Wertpapieranlagen und in der Kreditauslese mit Recht eine erhebliche Rolle. Er irrt bedenklich, wenn er unter Berufung auf W. Henze meint, die Sicherheitsvorstellungen und Sicherheitsbemühungen der einzelnen Bank seien heute weniger wichtig, weil Staat und Notenbank ein Übriges tun (S. 191). Die berechtigten Vorstellungen der Sparkassen und ihrer Girozentralen gegen ihre echte Benachteiligung in der bisherigen Regelung der Mindestreserven auf Grund der durchaus nicht überzeugenden Argumente von der Gleichmäßigkeit in der Behandlung aller Geschäftsbanken haben trotz der guten Gegenargumente in der Gesetzgebung nicht durchgeschlagen und jüngst im Bundesbankgesetz vom 26. 7. 1957 in Wortlaut und Begründung erneut eine Ablehnung gefunden. Die Anregungen von Floss zur verstärkten Unterhaltung von Beständen an Warenwechslern bei den Sparkassen,

um dadurch eine Doppelbelastung zu vermeiden, sind beachtlich, erleiden jedoch durch den Bedeutungsschwund des Wechsels und den geringen Anfall von Wechselmaterial bei den Sparkassen eine erhebliche praktische Einbuße.

Zusammenfassend darf dieser 1. Band als eine Art Auftakt zur theoretischen Arbeitsrichtung und Aufschluß über die Grundhaltung des Instituts verstanden werden. Die wissenschaftliche Übereinstimmung der vorliegenden Beiträge ist gegeben, die bankpolitische Aktualität besteht nicht minder. Der Schriftenreihe, die bereits eine Anzahl von Bänden aufweist, ist bei Fortsetzung ihrer Forschungsvorhaben nicht nur der literarische, sondern auch der wirtschafts- und bankpolitische Erfolg zu wünschen.

H a n n s L i n h a r d t - N ü r n b e r g

B ö r l i n , M a x : *Die volkswirtschaftliche Problematik der Patentgesetzgebung* unter besonderer Berücksichtigung der schweizerischen Verhältnisse. (Veröffentlichungen der Handels-Hochschule St. Gallen, Reihe A, Heft 40.) Zürich und St. Gallen 1945. Polygraphischer Verlag A.G. XXVIII, 236 S.

Die Frage, welches Patentsystem, das monopolistische oder das monopolfreie, im Endergebnis den technischen Fortschritt relativ mehr fördere und deshalb für eine Volkswirtschaft nützlicher sei, ist in der Mehrheit der Länder trotz aller Mißbilligung von privatwirtschaftlichen Monopolen zugunsten der monopolistischen Spezies entschieden; sogar die USA mit ihrer sanktionierten Antitrust-Politik haben das Patentwesen nach monopolistischer Methodik legalisiert. Oberflächlich betrachtet scheint auch in diesem Dualismus gerade in einer Wirtschaft, die den freien Wettbewerb zur Maxime erkoren hat, ein Widerspruch zu stecken. Daß dem freilich nicht so ist, hat nun Börlin bis in letzte Einzelheiten zu beantworten gesucht, wobei ihn außer tüchtiger Beackerung der Literatur, voran der amerikanischen, eine peinliche Gewichtung von Argument und Gegenargument leitete. Mit den gegebenen Verhältnissen und Erfahrungen steht es folglich in sachdienlichem Einklang, wenn über die Hälfte der gediegenen Dissertation den geltenden monopolistischen Vorschriften gewidmet ist und diese unter dem Gesichtspunkt begutachtet werden, ob und inwieweit sie Sinn und Zweck eines Patentgesetzes erfüllen. So geht eine der Erkenntnisse dahin, daß gegenüber den kapitalkräftigen Unternehmen der patentrechtliche Schutz des mittelständischen Erfinders nur teilweise erreicht worden sei (S. 150). Eine Verstärkung des Schutzes der finanziell schwächeren Patentinhaber sollte jedoch bei einer Reform allein um deswillen angestrebt werden, weil auch modernen Beobachtungen zufolge die Bedeutung des „teamwork“ in erster Linie auf dem Gebiete der Verfahrensneuerungen liegt, während das mit Intuition gesegnete Individuum speziell an wirklichen Erfindungen noch immer mit hohem Prozentsatz beteiligt ist, mithin die Gattung Erfinder, die der Konkurrenzierung laufend neuen Im-

puls einflößt und dadurch Konzentration und Machtzusammenballung zu durchkreuzen vermag. Ein wirksames Mittel gegen Benachteiligung der mittelständischen Erfinder durch Patentpools bestehe jedenfalls in der gesetzlichen Normierung von Trusts und Kartellen (S. 146), der allerdings insofern zugleich ein Negativum innewohne, als mit solcher Institution die Verfügungsmöglichkeit des Erfinders geschmälert würde (S. 180). Unter dem Eindruck der schweizerischen Kartellpolemik hat immerhin der Verfasser in dem Aufsatz „Probleme des Patentmißbrauches in der Schweiz“ (Wirtschaft und Recht, 8. Jahrg., 1956, S. 158) nochmals herausgestellt, daß Mißbräuche u. a. durch „die Einführung eines zweckmäßigen Kartellgesetzes“ gebremst werden könnten. Da aber auch das monopolfreie System in der Entschädigung der Erfinder unter Umständen zu „Monopolauswüchsen“ führe, würden für dessen Bevorzugung insoweit „keine triftigen Gründe“ existieren (S. 234). Überdies wären so geartete Regelungen — und daran dürfte wohl das Verlangen nach Wechsel des bisher tragenden Prinzips am ehesten scheitern — von einer „Mißachtung des privaten Eigentumsrechts“ in einem Maße begleitet, das mit marktwirtschaftlichen Grundsätzen unvereinbar sei (S. 235) und das, wie Börlins Lehrer, E. Küng (Die Neuordnung des Patentrechts in volkswirtschaftlicher Sicht, National-Zeitung Basel, Nr. 418 vom 11. September 1953), noch unterstreicht, eine bedenkliche Annäherung an den „Kollektivismus“ bewirke.

Arthur Dissinger - Ravensburg

Ottel, Fritz: *Wirtschaftspolitik am Rande des Abgrundes*. Frankfurt a. M. 1957. Fritz Knapp Verlag. 250 S.

Am Rande des Abgrundes bewegt sich, nach Meinung des Verfassers, vor allem die marxistisch-sozialistische Wirtschaftspolitik mit ihrer „bis in alle Einzelheiten gehenden Organisation“ und Wirtschaftslenkung. Diese Kritik ist richtig, wenn man „Überorganisation“, „Zentralisation“ und „Bürokratismus“ als die unausbleiblichen Attribute einer marxistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung ansieht. Ist solche Organisation aber zwangsläufig mit der marxistisch-leninistischen Ideologie verbunden?

Am Rande des Abgrundes bewegt sich nach Ansicht des Autors jede Wirtschaftspolitik, die dem Staat direkt oder indirekt allseitige Machtvollkommenheit einräumt. Unter diesem Gesichtspunkt verfällt sogar der Neoliberalismus einer abfälligen Beurteilung: „In der Tat fragt es sich, wo noch ein Unterschied zwischen Neo-Sozialismus und Neo-Liberalismus besteht, wenn nach dem Programm des Letzteren zur Sicherung des Wettbewerbs ein Monopolamt errichtet werden soll, das über die Machtfülle einer sozialistischen Planwirtschaftsbehörde verfügt.“ (124) Ottel glaubt überhaupt verwandtschaftliche Beziehungen zwischen Neo-Sozialismus und Neo-Liberalismus zu erkennen. „Der Neo-Liberalismus sieht den Marktmechanismus nicht als natürlich an, sondern setzt die Marktform des vollständigen Wettbewerbes als Ziel, in der Annahme, daß im Falle ihrer Verwirklichung die Wirt-

schaft wie ein mechanisches Modell abliefe.“ (127) Mit der Verwirklichung einer bestimmten Wirtschaftsordnung, eben der Wettbewerbsordnung, sei auch schon der wichtigste Schritt zur Lösung der sozialen Frage getan. „Wenn es dem Staat gelänge, vollständige Konkurrenz zu erzwingen, dann müßte sozusagen das goldene Zeitalter der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung hereinbrechen.“ (131) Nach Meinung Ottels stimmt der Neo-Liberalismus oder die Freiburger Schule mit dem Marxismus in diesem wesentlichen Prinzip überein, nämlich „in dem Glauben, daß von einer bestimmten Wirtschaftsordnung das Heil komme“.

Wir gestehen Ottel zu, daß selbst prominente Vertreter des Neo-Liberalismus durch mannigfache Äußerungen die Auslegung nahelegen, daß ein Automatismus die erstrebenswerte Wirtschaftsordnung sei, und daß sich mit einer fortgesetzten Steigerung der Produktion, der Produktivität und des Lebensstandards die sozialen Probleme von selbst erledigen würden. So verstanden, wäre es allerdings „eine vergebliche Hoffnung, daß die theoretische Konstruktion einer Wettbewerbswirtschaft ein Gegengewicht gegen die Bedrohung der westlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung durch den Marxismus bilden könnte“. „Wird Instinkten des Habenwollens, des Neides und Ressentiments und den auf sie gegründeten politischen Tendenzen nicht gesteuert, so droht der Zug in den Abgrund.“ (134/34)

Was tun? Der Hinweis auf eine soziale, ethische, religiöse Gesinnung kann dann um so weniger befriedigen, wenn sich darin — wie etwa bei Karl Barth — eine versteckte pazifistische, kollektivistische und deterministische Ideologie geltend macht. Der von Barth beifällig zitierte Satz: „Die Weltgeschichte ist das Weltgericht“ stimme mit der Geschichtsauffassung des Marxismus überein.

Eine vernünftige Wirtschaftsordnung bezeuge ihre immanente Vernunft durch die darin gegebene Freiheit persönlicher Entscheidung und Verantwortung. Hiervon könne aber um so weniger die Rede sein, als einerseits der Staat und andererseits Parteien und Verbände machtpolitische Ziele verfolgen, durch die der Einzelne zum Objekt widerstrebender Interessen wird. Gefahrenpunkt ersten Grades ist das Übermaß an Verwaltung, das am Ende zur Aufhebung der individuellen Freiheit führt. Ottel sagt allerdings nicht, wie weit staatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik gehen kann und soll.

Wenn der Neo-Liberalismus wie auch der freiheitliche, demokratische Sozialismus als gefährliche Ideologien abgelehnt werden, — welche theoretischen Konzeptionen sollen dann gültig sein? Es ist schon richtig: „Nicht der Lebensstandard, sondern die Freiheit zu eigenem Tun und Erfolg bedeutet den maßgeblichen Gegensatz des Westens gegenüber dem Osten.“ (224) Allein, was bedeutet hier Freiheit, und unter welchen Bedingungen ist sie realisierbar? Natürlich ist es „eine Anmaßung, die Unterwerfung unter theoretische Konstruktionen zu fordern —“ (231). Wer spricht indessen von „Unterwerfung“? Theoretische Konstruktionen bilden eine unentbehrliche

Orientierungsgrundlage. Wenn Freiheit und persönliche Verantwortung die Leitgesichtspunkte sind, muß doch in Gedanken eine politische, gesellschaftliche, wirtschaftliche Ordnung gebildet werden, nach deren „Modell“ sich Politiker und Wirtschaftspolitiker richten können. Solche Überlegungen finden sich in dem sonst gedankenreichen Buche nicht. Die mannigfachen kritischen Auseinandersetzungen bieten wertvolle Anregungen. Sehr zu begrüßen sind die zahlreichen Literaturhinweise.

H e r b e r t S c h a c k -Berlin

L u d w i g , M a r i o : *Internationale Rohstoffpolitik*. Zürich 1957. Polygraphischer Verlag A.G. 127 S.

Im Vergleich mit dem (in diesem Jahrbuch, 75. Jg., S. 739 f. besprochenen) Buch von Johann Schöllhorn, „Internationale Rohstoffregulierungen“, Berlin und München 1955, wird in der vorliegenden Darstellung mehr auf den institutionellen Rahmen der internationalen Rohstoffpolitik und die in den neueren Vertragswerken proklamierten Rechtsprinzipien abgehoben. Dementsprechend treten in der Würdigung der rohstoffpolitischen Praxis spezifisch weltwirtschaftliche Erwägungen — wie sie Schöllhorns betont marktanalytische Studie auszeichnen — hinter die beschreibende Kritik des organisatorischen Apparats mit all seinen Kompetenzkonflikten und Interessenkollisionen deutlich zurück. Charakteristisch hierfür ist, daß Ludwig von statistischem Material sparsamsten Gebrauch macht und statt dessen ausführlich über den Gang und die administrativen Richtlinien der Vertragsverhandlungen berichtet. Diese Feststellung soll den eigenen Wert der Untersuchung Ludwigs, die sich so aufs beste mit der Arbeit Schöllhorns ergänzt, keineswegs herabsetzen.

Der Verfasser behandelt zunächst die Entwicklung und die tragenden Organisationen der internationalen Rohstoffpolitik sowie ihre Zielsetzungen seit der 1943 vom Internationalen Arbeitsamt herausgegebenen Übersicht über „Intergovernmental Commodity Control Agreements“ und schildert alsdann die Anwendungsformen internationaler Rohstoffabkommen (bilaterale und multilaterale Vereinbarungen, Kontingentierungssysteme, „buffer stocks“, Verteilung von Rohstoffüberschüssen) und die praktischen Lösungsversuche auf sämtlichen in Betracht kommenden Weltrohstoffmärkten einschließlich des Projekts einer Welt-Nahrungsmittelreserve. Aus den kritischen Anmerkungen Ludwigs zur internationalen Rohstoffpolitik im ganzen werden die Hintergründe und Konsequenzen der Sonderstellung der USA auf dem Gebiete der internationalen Rohstoffregulierungen und die zweifellos zutreffende These, solche Abkommen stützten sich auf die Voraussetzung, daß ein Marktpreis weiterhin bestehen werde, die ökonomische Forschung noch mehr zu beschäftigen haben; denn es wird oft übersehen, „daß sich unter einem internationalen Rohstoffabkommen ein freier Marktpreis überhaupt nicht bilden kann. Inter-

nationale Rohstoffabkommen sind ihrem Wesen nach dirigistischer Natur. Sie schalten die Funktionen der Märkte aus und sind deshalb unvereinbar mit den Grundsätzen einer freien Marktwirtschaft“ (S. 119), wie sie der Verfasser im Schlußkapitel niedergelegt hat: „Erzeugung und Bereitstellung von Rohstoffen in ausreichenden Mengen“ und „größtmögliche Freizügigkeit in der Rohstoffversorgung und im Außenhandel“, denn „jede Monopolisierung der Rohstoffwirtschaft ist mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung unvereinbar, ob sie nun auf zwischenstaatlicher Ebene in der Form multilateraler Staatsverträge oder auf privatwirtschaftlicher Ebene in der Form von Kartellen oder Trusts erfolge“ (S. 121 f.). Da der Wettbewerb in seiner realistischen Form der „workable competition“ ein Geschöpf der staatlichen Rechtsordnung ist, bedarf er in seiner weltwirtschaftlichen Erstreckung gut ausgebauter institutioneller Vorrichtungen zur Konjunkturbeobachtung, zum Erfahrungsaustausch und zur gegenseitigen Beratung, wohingegen staatliche Eingriffe in die Rohstoffwirtschaft selbst auf Ausnahmefälle beschränkt bleiben müssen (S. 124), damit sich die Kräfte des Marktes frei entfalten können. Gerade diese ordnungspolitischen Probleme hat Ludwig gut herausgearbeitet.

Antonio Montaner - Mainz

Allen, R. G. D.: *Statistik für Volkswirte*. Aus dem Englischen übertragen von Wolfgang Förster. Tübingen 1957. Verlag J. B. C. Mohr (Paul Siebeck). 232 S.

Die vorliegende Einführung in die methodische Arbeitspraxis der modernen Volkswirtschaftsstatistik, die in England bereits in mehreren Auflagen erschienen ist, wird hier erstmalig in deutscher Übersetzung einem breiteren Interessentenkreise zugänglich gemacht. Der als Fachvertreter der theoretischen und angewandten Statistik an der Londoner Universität bekannte Autor, dessen Leitfaden in einer ausgezeichneten Übertragung des Wortlautes dargeboten wird, hat sich die dankenswerte Aufgabe gestellt, dem Fachpraktiker und zugleich dem Sozialwissenschaftler die formalmethodischen und verfahrenologischen Anleitungen zur Durchführung und Auswertung statistischer Erhebungen aus lebendiger Anschauung zu erteilen. Auf knapp 200 Seiten wird hier die chronologische Folge der Arbeitsgänge von der Datensammlung und Quellenausbeute bis zur verfeinerten Auswertung und Kausalerkenntnis ebenso wie die vom einfachen Formelansatz bis zur mathematischen Finesse fortschreitende Verfahrenslehre in einer didaktisch sehr geschickten Stufenfolge dem Verständnis des Lesers nahegebracht.

Die neun Kapitel des Lehrbuches befassen sich 1. mit der Gewinnung, Ordnung, Auswertung und tabellenschematischen Konzentration des statistischen Rohmaterials, 2. mit den materiellen Ergebnissen statistischer Erhebungen auf den verschiedenen Gebieten des Bevölkerungswesen, der Sozial- und Wirtschaftsordnung, die als

Unterlagen für die statistische Quellenausbeute dienen, 3. mit den Methoden der graphischen Veranschaulichung statistischer Verteilungs- und Ablaufreihen durch Diagramme verschiedener Ausdrucksart in elementarer und mathematischer Gestaltung, 4. mit der Anwendung abgeleiteter Maßzahlen bei der Auswertung statistischer Tabellen, insbesondere dem Ansatz von Verhältniszahlen, sowie mit der Bereinigung und Abstimmung, der durch systematische und zufällige Fehler entstellten Zahlen, 5. mit dem Problem der Häufigkeitsverteilung und mit der Anwendung von Streuungsmaßen in Verbindung mit der Berechnung einfacher und gewogener Durchschnitte, 6. mit der Technik der Indexberechnung zur Kennzeichnung von Preis- und Mengenbewegungen, 7. mit dem Verfahren der Korrelationsrechnung, der Regressionsmessung und der Varianzanalyse, 8. mit der Zerlegung von Zeitreihen und der rechnerischen Bestimmung ihrer Bewegungskomponenten, 9. mit dem Verfahren der Stichprobenerhebung und der Bestimmung ihres mathematischen Sicherheitsgrades.

Bei der Vielgestaltigkeit des dargebotenen Lehrstoffs ist es besonders zu begrüßen, daß die verfahrenstechnische Unterweisung durch Beispiele aus der angewandten Sozial- und Wirtschaftsstatistik anschaulich ergänzt wird, wodurch der Leser, abgesehen von praktischer Anleitung in der statistischen Quellenausbeute, auch mancherlei Anregungen für die Nutzenwendung der behandelten Verfahrensregeln bei eigner Problemstellung und Aufgabenwahl empfängt.

Dem Übersetzer des Leitfadens gebührt besondere Anerkennung dafür, daß er es verstanden hat, nicht nur die Wiedergabe des Originaltextes in gemeinverständlicher, der deutschen Lehrbuchterminologie angeglichenen Form zu halten, sondern auch dem auf den englischen Informationsbedarf zugeschnittenen Schrifttumsverzeichnis und Quellennachweis eine Ergänzung der deutschen Fachliteratur und fachamtlichen Veröffentlichungen im Anhang beizufügen. Bei Würdigung derartiger, für den deutschen Handgebrauch besonders zweckdienlicher Neuerungen dürfte der Wunsch nach weiteren Verbesserungen der formalen Ausstattung, namentlich im Hinblick auf eine spätere Wiederholung der vorliegenden Auflage, nicht unberechtigt sein. Das gilt vor allem für die (fehlende) inhaltliche Beschriftung der als Übungsspiele im Text erscheinenden Übersichten, die in den 12 Ausdruckstabellen des Anhangs I zusammengestellt sind. Außerdem würde eine Erweiterung des allzu knapp gehaltenen Stichwortverzeichnisses die Orientierung des Lesers in speziellen Problemkreisen wesentlich erleichtern. Schließlich wäre es vom Standpunkt des Fachspezialisten zu begrüßen, wenn die Fortlassung gewisser für die kausalstatistische Auswertung unentbehrlicher Verfahrensregeln in einzelnen Abschnitten, wie z. B. des Modus und des harmonischen Mittels unter den Mittelwerten, des nicht linearen Trend- und Korrelationsverlaufs u. a. m. durch ergänzende Hinweise auf entsprechende Anleitungen im deutschsprachigen Lehrbuchschriftum überbrückt werden könnte.

Im ganzen entspricht das Lehrbuch nach Umfang und Systematik der stofflichen Darbietung wie auch in der Auslese an zahlenmäßigem und graphischem Anschauungsmaterial dem Informationsbedarf eines breiten, praktisch und wissenschaftlich orientierten Leserkreises, dem es neben den Elementarerkenntnissen der statistischen Verfahrenstechnik die zur verfeinerten Kausalforschung erforderlichen Anleitungen und Anregungen im Gebrauch speziell-mathematischer Auswertungsmethoden vermittelt.

Charlotte Lorenz-Göttingen

Matsukawa, Shichiro: *Origin and Significance of Political Arithmetic*. Sonderdruck aus „Annalen der Hitotsubashi-Akademie, Kunitachi Tokio“, Vol. VI, Nr. 1 (Oktober 1955). 26 S.

In einem literarhistorischen Beitrag würdigt der Verf. die Pionierarbeit der politisch-arithmetischen Statistik in ihrer Bedeutung für die empirische Sozialforschung und die moderne sozialökonomische Theorie. Die Betrachtung konzentriert sich auf die von den ersten Repräsentanten dieser Forschungsrichtung in England, Graunt und Petty, durchgeführten Spezialermittlungen auf dem Gebiete des Bevölkerungs-, Wirtschafts- und Finanzwesens, unter denen die von Graunt veröffentlichten Untersuchungen über die Sterblichkeit der Londoner Bevölkerung (*Natural and Political Observations made upon the Bills of Mortality, 1660/61*), London 1662, in den Vordergrund gestellt werden. Unabhängig von der umstrittenen Autorschaft des Pettyschen Werkes (über die er sich in einem Exkurs zur dogmenhistorischen Kontroverse näher ausläßt), bemüht sich der Verf. nachzuweisen, wie die Nutzbarmachung der statistisch erfaßten Tatbestände des Bevölkerungs- und Wirtschaftspotentials sich bei der Durchführung der Cromwellschen Bodenreform in Irland, die Petty in seiner Eigenschaft als Armeearzt selbst leitete, bewährt und damit erst die Voraussetzungen für die Verfahrensweise und Kausalerkenntnis der modernen statistisch-induktiven Sozialforschung geschaffen hat. So führt nach Ansicht des Verf. die zweiseitige Betrachtung des sozialen Lebens in seiner natürlichen Gestaltung und politischen Lenkbarkeit — des „natural body“ und des „political body“ im Pettyschen Sinne — zu einer fruchtbaren Synthese zwischen quantitativer Formalmethode und qualitativer Einsicht in die tieferen Sinn- und Seinszusammenhänge des sozialen Lebens, die dem Forscher den Schlüssel für eine exakte Rechtfertigung sozialwirtschaftlicher Theorien an die Hand gibt.

Charlotte Lorenz-Göttingen