

Besprechungen

Herbert Schack: „Volksbefreiung“ — Sozialrevolutionäre Ideologien der Gegenwart. Frankfurt 1971. Akademische Verlagsges. Athenaion. 239 S.

Die „humane“ Gestaltung der gesellschaftlichen Verhältnisse ist ein Grundthema menschlichen Denkens und das große Ziel sozialreformatorischer und -revolutionärer Bestrebungen. In unserer Zeit gibt es in Ost und West zahlreiche — sowohl offizielle oder zumindest legale als auch illegale und unterdrückte, teils straff organisierte teils nur lose zusammenhaltende, militante als auch das Prinzip der Gewaltlosigkeit vertretende — Bewegungen, die sich diesem Ziel, der Umgestaltung und Erneuerung der gesellschaftlichen Zustände entweder nur des eigenen Landes oder der weltweiten Befreiung der Menschen von Ausbeutung und Unterdrückung verschrieben haben.

In seinem Buch „Volksbefreiung — Sozialrevolutionäre Ideologien der Gegenwart“ versucht Herbert Schack eine unvoreingenommene, allerdings mehr darstellende als kritisch rasonierende Analyse der wichtigsten dieser emanzipatorischen Strömungen und deren Motivationen, Zielvorstellungen und Strategien. Unter „sozialrevolutionären Ideologien“ versteht Schack gesellschaftskritische Konzeptionen bzw. zu den herrschenden Sozialsystemen alternative Entwürfe einer menschenwürdigen Zukunftsgesellschaft, die sowohl einen Anspruch auf subjektive „Wahrheit“ als auch auf objektive „Richtigkeit“ erheben. Er beginnt mit dem System von *Marx* und *Engels*, das auch heute noch das eine bessere Welt propagierende Denken so nachhaltig beeinflusst, daß ohne seine Kenntnis die meisten sozialrevolutionären Ideensysteme unverständlich sind. Die darauf aufbauende Darstellung der ideologischen Systeme der Gegenwart läßt sich in drei Gruppen zusammenfassen: 1) Die Gesellschaftsideologien in der kommunistischen Welt (der orthodoxe „Staatskommunismus“, der gegen den Etatismus revoltierende „demokratische Kommunismus“ und der kubanische und chinesische „Volkskommunismus“); 2) die revolutionären Bewegungen in der Dritten Welt (der südamerikanische Guerillasozialismus, der israelische, arabische, afrikanische Sozialismus); 3) die Kapitalismus-, Gesellschafts- und Kulturkritik in den westlichen Industrieländern (die Ideologie der Studentenrevolte, die schwarze Rebellion in den USA, die religiöse Protestbewegung). Schacks spürbare Sympathie für die den meisten dieser Ideologien zugrunde liegenden humanitären Ziele und seine Toleranz gegenüber ihrem weltanschaulich-normativen Wahrheitsanspruch macht seine knappe, in die Darstellung eingestreute und sehr ausgewogene Kritik an den einer „wissenschaftlichen“ Würdigung zugänglichen Ideologiebestandteilen um so glaubhafter. Schack kommt es dabei offenbar vor allem darauf an, die Systemkritik und die aus dieser Kritik resultierenden Systementwürfe anhand von bekannten Tatsachen und wissenschaftlich gesicherten

Erkenntnissen, aber auch nur von auf Erfahrungen basierenden Plausibilitätsüberlegungen, daraufhin zu überprüfen, inwieweit die einzelnen Ideologien utopistische Elemente enthalten; denn allzuoft produzierte der Versuch, „den Himmel auf Erden zu verwirklichen, die Hölle“ (Popper). Obwohl sich Schack durch den geschickten Aufbau des Buches viele ideologiekritische Anmerkungen dadurch erspart, daß er die Ideologien selbst einander gegenüberstellt und ihre gewissermaßen dialektische Entwicklung — als Antithesen zu den herrschenden Zuständen bzw. zu herrschenden Gesellschaftsideologien — aufzeigt, würde man sich doch wünschen, daß der Verfasser der expliziten Ideologiekritik mehr Raum geschenkt hätte. So bleibt Poppers Rezept für den Menschheitsfortschritt, sein Konzept der „schrittweisen Reformen“ unerwähnt, was man um so mehr bedauert, als es unter allen Weltverbesserungsbestrebnungen der Gegenwart das einzige Alternativkonzept zu dem linken, auf die gewaltsame Abschaffung des „Kapitalismus“ gerichteten Umsturzverlangen darstellt. Das Buch kann deshalb nur sehr bedingt als „Auseinandersetzung mit den sozialrevolutionären Ideologien der Gegenwart“ (vgl. das Vorwort) bezeichnet werden. Als ansonsten umfassende, authentische, kenntnisreiche und interessant geschriebene Darstellung ist es jedoch allen zu empfehlen, die sich in knapper, lesbarer Form und vor allem objektiv über die modernen sozialkritischen und -revolutionären Bewegungen und Konzeptionen informieren wollen.

Dieter Lösch, Hamburg

Karl-Wilhelm Grümer: Der selbständige und unselbständige Mittelstand in einer westdeutschen Kleinstadt. Köln u. Opladen 1970. Westdeutscher Verlag. 77 S.

Der Sekundäranalytiker — so bezeichnet sich der Autor — versucht, in dieser Arbeit auf knapp 70 Seiten aus den beim Institut für vergleichende Sozialforschung an der Universität Köln liegenden Lochkartensätzen einer Mittelstandsuntersuchung des Jahres 1959 mit Hilfe von Theodor Geigers sozialpsychologischer Kategorie der Sozialmentalität „die Verschiedenheit der einzelnen zum Mittelstand gehörigen Gruppen“ aufzuzeigen. Er folgt damit der Anregung und Hoffnung des Rezensenten, der über diese Mittelstandsuntersuchung etwas ausführlicher im Jahre 1965 berichtete (Raymund Krisam: Der Mittelstand im hochindustrialisierten Wirtschaftsraum. Köln und Opladen 1965), die Mittelstandsdiskussion wieder zu beleben und kritische Gegenargumente anzuführen.

Nach dem glücklichen Versuch, die Ausführungen des Rezensenten über Umfang, Typen und Reichweiten von über 200 Mittelstandsdefinitionen auf sechs Seiten zu komprimieren, macht Grümer uns wieder mit Theodor Geigers sekundärstatistischer Studie über die soziale Schichtung des deutschen Volkes aus dem Jahre 1932 und mit deren Comeback in Dahrendorfs Schichtungstheorie von 1968 bekannt. Daß der Autor zum Abschluß dieser Ausführungen die Argumentation des Rezensenten von der „konsoziativen Kraft“ der Berufsqualifikation im Schichtungsdenken mißdeutet, wäre nicht so schlimm, wenn er bei seiner Sekundäranalyse nicht selbst die Berufskategorie als einzig verwendbares Aggregatdatum zur „Auswertung komplexer inhaltlicher

Aussagen unter einem (angeblich) neuen Konzept“, d. h. dem von *Geiger*, ansehe.

Zu bemerken ist auch, daß Grümer einerseits betont, er habe sich „der Schwierigkeit gegenüber (gesehen), daß der theoretische Bezugsrahmen der Primärerhebung nicht in dem Maß von dem (seinigen) abzugrenzen war, wie es erforderlich gewesen wäre“, andererseits jedoch glaubt, die *Geigersche* Kritik am Mittelstandsbegriff sowie seine Konzeption von der Inhomogenität des Mittelstandes scheine für die Primärerhebung keine Rolle gespielt zu haben. Dabei lautet das Fazit dieser Primärerhebung ähnlich wie das von *Geiger*, nämlich, daß es sich beim Mittelstandsbegriff um einen Meinungsstereotyp — *Geiger* sagt Ideologie — und um einen Mythos handelt, deren bestimmte Kräfte in unserer industriellen Gesellschaft der ideellen Legitimierung bedürfen, um damit Sozialvorstellungen zu binden, die sich aus der vorfindbaren sozialen Wirklichkeit nicht ergeben. Verwendet man zur Beschreibung dieser „Wirklichkeit“ ein Schichtungsmodell mit dem Begriff Mittelstand, so war und ist der Rezensent mit *Geiger* der Ansicht, daß damit eine gesellschaftliche Mittel-lage nicht als „Ort einer typischen Gesellschaftsmentalität“, sondern höchstens als „typischer Ort des Kunterbunts von Gesellschaftsmentalitäten“ festgestellt werden kann.

Warum Grümer mit seiner sekundärstatistischen Bearbeitung des Materials der Primärerhebung die These *Geigers* vom „Kunterbunt der Mentalitäten“ nicht bestätigt zu finden glaubt, ist unverständlich. Denn erstens stellt er selbst, wie *Geiger* und der Rezensent, wesentliche Unterschiede in den Mentalitäten — gemessen an sozial-kulturellen Faktoren — der Angehörigen des sogenannten selbständigen und unselbständigen Mittelstandes fest, und zweitens bezeichnet er die Interpretation seiner Ergebnisse selbst als spekulativ, weil sie nicht auf einer Repräsentativerhebung basierten, sondern auf der Sekundäranalyse einer Untersuchung, die selbst nicht den Anspruch auf Repräsentativität erhebe. Es ist bedauerlich, daß der empirisch so gewissenhaft arbeitende Autor nicht wenigstens durch eine Kontaktnahme mit dem Rezensenten und durch Verwertung des auf Lochkarten nicht eingestanzten „Materials“ dieser und einer späteren Untersuchung des Rezensenten den Versuch gemacht hat, einige der von ihm selbst erkannten Mängel einer Sekundäranalyse zu beheben. Vielleicht hätte er dann auch nicht ungeprüft die These von „gewissen Tendenzen einer Nivellierung“ des Mittelstandes geäußert.

Raymund Krisam, Bochum

Ekkehard Eistert: Die Beeinflussung des Wirtschaftswachstums in Deutschland von 1883 bis 1913 durch das Bankensystem. Eine theoretisch-empirische Untersuchung. Berlin 1970. Duncker & Humblot. 189 S.

Die Studie von Eistert darf doppeltes Interesse beanspruchen, denn einmal ist der Zusammenhang zwischen Geldpolitik und Wirtschaftswachstum ein aktuelles Thema in der theoretischen Diskussion, zum anderen wird sich der Wirtschaftshistoriker über eine Arbeit freuen, die den Zusammenhang zwischen dem Vordringen der Großbanken und der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland zumindest in einzelnen Aspekten theoretisch durchleuchtet.

Damit Wirtschaftshistoriker nicht enttäuscht sind, sei allerdings gleich vorweg angemerkt, daß der Verfasser im Interesse einer quantitativen Überprüfung das Thema rigoros operationalisiert. Untersucht wird der Zusammenhang zwischen dem Liquiditätsangebot der größeren Banken (aus statistischen Gründen sind nur die Reichsbank, die Privatnotenbanken und die Aktienbanken erfaßt) mit der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine positive Beeinflussung liegt nach Definition des Verfassers dann vor, wenn die „Mittelbereitstellung“ durch die Banken schneller wächst als das Handelsvolumen.

Der Begriff der „Mittelbereitstellung“ verlangt eine kurze Erörterung, denn er wird von Eistert neu in die Diskussion eingebracht und von der üblichen Bestandsanalyse des Kreditvolumens abgegrenzt. Gemeint sind im Anschluß an *Stützel* und *Köhler* die „Neuausleihungen der Banken pro Periode“, also eine Strömungsgröße. Sie wird vom Verfasser „brutto“ verstanden, ohne Berücksichtigung der Kreditrückzahlungen. Die Mittelbereitstellung wird getrennt berechnet für die verschiedenen Banktypen (Reichsbank, Geschäftsbanken) und Kreditarten (Inlandswechsel, Kontokorrent, Lombard, Wertpapiere, Auslandswechsel). Ausgangspunkt für die Berechnungen sind die Bestandsziffern des Kreditvolumens für die Geschäftsbanken, die ab 1883 im „Deutschen Ökonomen“ wiedergegeben sind. Sie werden in Umsätze umgerechnet anhand von Hypothesen, die Eistert aus der zeitgenössischen Fachliteratur und stichprobenartig aus den Geschäftsberichten mehrerer Banken gewinnt.

Der springende Punkt ist, daß sich nach den Berechnungen des Verfassers Umsätze und Bestände ungleich entwickelten, die Mittelbereitstellung nahm schneller zu als das Kreditvolumen. Man muß sich also entscheiden, welchen Indikator man für das Liquiditätsangebot der Banken wählt, und Eistert entscheidet sich für die Mittelbereitstellung, weil sie als Strömungsgröße das symmetrische Konzept zum Handelsvolumen ist. Außerdem stützt diese Entscheidung die Hauptthese des Verfassers, je schneller das Liquiditätsangebot der Banken zunimmt, um so größer ist nach seiner Definition ihr Einfluß auf das Wirtschaftswachstum. Aber die Definitionsfrage ist für diese These keineswegs entscheidend, denn auch die Bestandsrechnung ergibt (z. B. bei *Hoffmann*, *Grumbach*, *Hesse*), daß das Kreditvolumen der Banken schneller zunimmt als das Handelsvolumen oder das Sozialprodukt.

Ob der Ansatz des Verfassers von der Wissenschaft als nützlich aufgenommen und weiterentwickelt wird, muß sich noch zeigen. Anhand der vorliegenden Untersuchung lassen sich einige Bedenken formulieren: 1) Die von Eistert beobachtete ungleichmäßige Entwicklung von Mittelbereitstellung und Kreditvolumen beruht auf seinen m. E. unzuverlässigen Berechnungsmethoden, er mißt die zeitliche Entwicklung nämlich nicht an den Wachstumsraten der Variablen ($d \ln Y/dt$), sondern am absoluten Zuwachs (dY/dt). Die Relation von Mittelbereitstellung zu Kreditvolumen hat sich, wie man an Abb. 4 und 6 sieht, nicht wesentlich geändert, und es fragt sich, ob sich unter diesen Umständen die mühsame Umrechnung lohnt. 2) *Stützel* zieht den Begriff der Neuausleihungen/Periode offenbar deswegen vor, weil diese die konjunkturelle Situation besser wiedergeben. In einer Kontraktionsphase z. B. friert das Kreditvolumen ein und ändert sich wenig, während die Neuausleihungen sofort zurückgehen. Andererseits ist gerade bei einem langfristigen Vergleich

zu bedenken, daß der Unterschied der Neuausleihungen zum durchschnittlichen Bestand im wesentlichen in der Fristigkeit besteht: Wenn eine Bank z. B. anstelle eines mittelfristigen Kredits zwei aneinander anschließende Kurzkredite gewährt, hätte sie nach der Definition des Verfassers ihre Mittelbereitstellung verdoppelt, obwohl sich eigentlich nichts Wesentliches geändert hat. 3) Eistert gebraucht den Begriff der „Beeinflussung“ bereits in einem sehr eingeschränkten Sinn, aber man könnte noch weitergehen und fragen, ob man durch die Gegenüberstellung von Ausgaben und Mittelbereitstellung überhaupt einen „Einfluß“ irgendwelcher Art nachweisen kann. Im Grunde scheint der Verfasser mir nur einen Strukturwandel zu beschreiben, nämlich das bekannte Vordringen der Großbanken, wenn er feststellt, daß das Kreditvolumen bzw. die Mittelbereitstellung der Reichsbank, der Privatnotenbanken und der Aktien-Geschäftsbanken schneller gewachsen sei als das Nettosozialprodukt. Diese Kritik ist natürlich kontrovers, und selbst wenn sie sich als berechtigt herausstellen sollte, würde sie nicht das Verdienst schmälern, das in den sorgfältigen Berechnungen über das Liquiditätsangebot der Banken liegt.

Gerd Hardach, Marburg

Erich Gruner: Die Arbeiter der Schweiz im 19. Jahrhundert. Bern 1970. Francke Verlag. 1136 S.

Auf das umfangreiche Werk, das zwar einen recht bescheidenen Titel trägt und sich aber doch als wichtigste Veröffentlichung zur Sozialgeschichte der Schweiz erweist, muß mit allem Nachdruck — auch wenn Einzelheiten nicht besprochen werden können — aufmerksam gemacht werden. Der Verfasser stützt sich nicht nur auf die gesamte einschlägige Literatur, sondern er zieht auch eine fast überwältigende Fülle von Quellen heran, die er zu einem wesentlichen Teile erstmalig erschlossen hat. Behandelt wird vor allem die soziale Frage im engeren Sinne, aber die Untersuchung führt doch weit über diese Beschränkung hinaus, weil die Entwicklung des Industrieproletariats ohne den Zusammenhang mit der allgemeinen sozialen Umwandlung während des 19. Jahrhunderts nicht zu verstehen ist. In seinen einzelnen Teilen geht das Buch ein auf „Gehalt und Gestalt der sozialen Frage im 19. Jahrhundert“, auf die staatliche Sozialreform, die ältesten Organisationsformen der Arbeiter in der Schweiz, die internationale Arbeiter-Assoziation und die erste gesamtschweizerische Arbeiterbewegung, auf Klassenkämpfe und „Werke der Selbsthilfe“. Selbstverständlich führt die Untersuchung über die Landesgrenzen hinaus; Macht- und Prinzipienkämpfe der internationalen Arbeiterbewegung sind auch auf Schweizer Boden ausgetragen worden, und neben den sachlichen Beziehungen bestanden mannigfache persönliche Verbindungen zum Auslande, z. B. zu Deutschland durch Friedrich Albert Lange und Johann Philipp Becker oder durch Teilnehmer an der Bonner Industriekonferenz 1871. Auch mit Karl Marx hat sich Gruner wiederholt auseinandergesetzt, und dabei gelangt er zu wesentlichen Korrekturen der bisherigen Forschung, z. B. in Fragen um die Auseinandersetzungen zwischen Marx, Engels, Michael Bakunin und James Guillaume oder um die Beurteilung der Organisation sowie Parteidoktrin und der Commune durch Marx. Im Zusammenhange mit Untersuchungen über Becker kann er einigen jüngeren einschlägigen Büchern (von

G. Trübner 1956 und R. Dłutek 1964) den schweren und berechtigten Vorwurf nicht ersparen, daß hier „sich die allmähliche Wandlung der Sozialgeschichte in Hagiographie“ deutlich mache. Wichtig ist auch, daß Gruner zu weiterer Forschung auf verschiedenen Gebieten anregt. So vermißt er eine wissenschaftliche Biographie über Wilhelm *Liebknecht*, eine intensive Pflege der schweizerischen Unternehmergeschichte und eine Geschichte der Streiks. Sicherlich kann manches anders gesehen werden, als es hier geschieht. Das gilt etwa von der aus der Literatur übernommenen Meinung, die Arbeiterbewegung habe sich „von der nationalen Bewegung in Deutschland erst 1871“ getrennt oder daß die „proletarische Akademikerschicht... zusammen mit entwürzelten Handwerkern die eigentlichen Träger der politischen und vor allem sozialen Revolution“ gewesen sei. Oder: Die Industrialisierung habe „das uralte Menschheitsproblem der Armut gelöst“ und die „Handelslosen der alten Gesellschaft aus ihrem Pariadasein“ befreit.

Das Buch schließt mit dem für die schweizerische Arbeiterbewegung bedeutungsvollen Jahre 1880. Jetzt löste sich der „Erste Schweizerische Arbeiterbund“, der nach Vorläufern während der Jahre 1844 und 1865 dann 1873 entstanden war, auf, es bildeten sich der Schweizerische Gewerkschaftsbund sowie die Sozialdemokratische Partei, die beide zunächst allerdings noch recht bedeutungslos blieben. Die Entwicklung bis zum großen Landesstreik 1918 wird Gruner in einem weiteren Bande, auf dessen baldiges Erscheinen man recht gespannt hoffen darf, darstellen.

Eberhard Schmieder, Berlin

Hedwig Behrens: Mechanikus Franz Dinnendahl (1775 - 1826). Erbauer der ersten Dampfmaschine an der Ruhr. Leben und Wirken aus zeitgenössischen Quellen. Köln 1970. Selbstverlag Rheinisch-Westfälisches Wirtschaftsarchiv. 577 S.

Über Franz Dinnendahl sind zwar schon Veröffentlichungen vorgelegt worden, aber eine exakte Würdigung der wirtschaftlichen Leistung dieses Pionierunternehmers und auch seiner Persönlichkeit fehlt noch. Behrens, die die Vereinigung Deutscher Werks- und Wirtschaftsarchivare gründete und die das Archiv der Rheinstahl Friedrich-Wilhelmshütte AG (Mühlheim a. d. Ruhr) leitete, hilft diesem Mangel weithin ab. Sie hat in mühevoller Arbeit aus in- und ausländischen Archiven „Quellen zum Lebensweg“ und „Quellen zum Werk“ Dinnendahls zusammengetragen und in einer so reichen Fülle publiziert, daß ein umfassendes Bild dieses Wirtschaftsführers gewonnen werden kann. Zu danken ist auch für den reichhaltigen Anhang u. a. mit Quellen über die Hinterbliebenen (über die Witwe und Söhne Johann Heinrich und Röttger Wilhelm) sowie die interessante Beschreibung des Essen-Werder Bergamtsbezirks aus dem Jahre 1836. Außerdem werden die Geldverhältnisse, die Maße und Fachausdrücke des Bergbaues sowie der Eisenindustrie erklärt. Besonders wichtig: Die Register über Orte, Sachen, Personen und Firmen machen den dickleibigen Band, den Hermann *Kellenbenz* mit einer kurzen Biographie der Brüder Franz und Johann Dinnendahl einleitet, leicht benutzbar.

Eberhard Schmieder, Berlin

Leonhard Bauer: Wissenschaftstheoretische Überlegungen zu Grundannahmen der Nationalökonomie, insbesondere des mikroökonomischen Ansatzes. Berlin 1969. Duncker & Humblot. 153 S.

Die Auseinandersetzung mit den Problemen des Umweltschutzes findet ihre erkenntnistheoretische Parallele in dem Bemühen, den „social space“ in ökonomische Aussagesysteme einzubeziehen. Daß dies bisher nicht gelungen ist, mag eine Erklärung für die Tatsache sein, daß die sog. ökonomische Theorie die Beziehungen zwischen wirtschaftlichem und ökonomischem System nur partiell berücksichtigt hat.

Ausgehend von der erkenntnislogischen Position *Poppers* kritisiert Bauer in recht ausführlicher Weise die Trennung zwischen Mikro- und Makroökonomie, bei der insbesondere die ungelösten Aggregationsprobleme dargestellt werden, sodann die erfolglosen Versuche, das Rationalprinzip als „a-priori-synthetischen Satz“ zu begründen (S. 41), womit das Rationalitätspostulat sich als „moralisches Problem“ enthüllt, schließlich die Widersprüche, die das Gewinnmaximierungspostulat zum Rational-, Reaktions- und Informationsaxiom enthält, um schließlich am Beispiel der Gleichgewichtsvorstellung zu zeigen, daß rein analytische Instrumente in der Meinung verwendet werden, damit erklärende Aussagen gewinnen zu können.

Die Analyse metawissenschaftlicher Auswirkungen in der Nationalökonomie am Beispiel des Kausalgesetzes, der Charakterisierung des Gegenstandes der Nationalökonomie und schließlich der Probleme der Theoriebildung schlechthin zeigen, daß der Verfasser in recht souveräner Weise die kritischen Instrumente der modernen Wissenschaftstheorie zu handhaben weiß. Wenn auch über die in letzter Zeit publizierten Beiträge keine neuen Einsichten vermittelt werden, so darf man doch von einer angesichts der tatsächlichen „Theorie“entwicklung notwendigen und letztlich im Hinblick auf die verstreuten Quellen von einer nützlichen Zusammenfassung sprechen. Daß der Verfasser die Grammatik der Sprache in sehr individueller Weise handhabt und darüber hinaus eine Reihe von Druckfehlern in dem Beitrag enthalten sind, mag man hingehen lassen.

Hellmuth St. Seidenfus, Münster

Richard G. Lipsey: Einführung in die Positive Ökonomie. Köln 1971. Kiepenheuer & Witsch. 926 S.

Das Buch ist eine verbale, d. h. nicht-mathematische und mit einigen geometrischen Zeichnungen illustrierte Darstellung des Lehrstoffes der orthodoxen Volkswirtschaftslehre. Das Schwergewicht liegt auf der Mikroökonomik, mit der das Buch beginnt und die etwa zwei Drittel der Seiten füllt. Wer im akademischen Unterricht das Buch zugrunde legt und mit der Kreislaufanalyse beginnen will (viele spricht dafür), mag die letzten Kapitel vorwegziehen; der Text verträgt es.

Das Buch hat eine ehrgeizige Zielsetzung: Die systematische Konfrontation von ökonomischer Theorie und Beobachtung: „Nur zu oft wird ökonomische Theorie rein als logische Analyse gelehrt und steht im besten Fall nur in einer sehr unbestimmten Beziehung zur Wirklichkeit, während die angewandte Ökonomie zu einer bloßen Beschreibung wird, die durch keinerlei theoreti-

schen Bezug aufgeheilt wird. Ökonomische Theorie soll ihrer Absicht nach sich mit der realen Welt befassen. Indem wir uns der Theorie bedienen, versuchen wir, Phänomene der realen Welt zu erklären, zu verstehen und vorauszusagen, und daher muß unsere Theorie mit einer empirischen Beobachtung der Umwelt in Verbindung gebracht und durch sie getestet werden. Der Studierende der ökonomischen Theorie muß sich auf jeder Stufe fragen, welche die relevanten Größen und Mengen in der Wirklichkeit sind.“

Diese Zielsetzung bedeutet zweierlei: Erstens muß eine weitgehende Trennung von ökonomischer Hypothesenbildung (positive economics) und normativer Verbrämung angestrebt werden. Das ist weitgehend gelungen; anders als bei vielen amerikanischen Lehrbüchern wird nicht gleich der Blickwinkel auf die Marktwirtschaft verengt, deren gepriesene Vorzüge sich alsdann aus der Logik der Sache heraus einstellen. Zweitens müssen die Hypothesen so formuliert werden, daß sie überhaupt zu testen sind. Eine strenge Anforderung, gewiß, aber der Autor hat sie selbst erhoben. Über den Erfolg dieses Unternehmens wird man sich nicht so schnell verständigen können. Besonders in dem breiten mikroökonomischen Teil wird die logische Eleganz stark gepflegt. Es wäre eine formale Eleganz, wären die Überlegungen mathematisch formuliert worden, was aufgrund der beherrschenden Stellung des Marginalprinzips in den Kapiteln über Produktion, Konsum und Verteilung ohne weiteres möglich wäre. Hier hat es manchmal den Anschein (Preistheorie, Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung), als ob der Autor bei dem Abwägen von intellektueller Schönheit der Modellbildung und empirischer Relevanz, d. h. Testbarkeit, sein Motto aus den Augen verloren hätte. Beispiele dienen lediglich der Illustration all der theoretischen Konzepte, Konfrontation und Prüfung werden nirgends gesucht.

Kein Mißverständnis! Beurteilt man das Buch weniger nach seinem Ehrgeiz als nach dem Leistungsstandard der Substitutionsprodukte, so liegt es vorn: Es ist eine Einführung in die Volkswirtschaftslehre, welche den Studenten nicht überfordert — aber auch nicht immer fordert — und die sich bereits einen festen Platz im Lehrbuchmarkt verdient hat.

Werner Meißner, Frankfurt

Hans-Rimbert Hemmer: Strukturprobleme des Wirtschaftswachstums. Freiburg 1972. Verlag Rombach. 228 S.

Bei dem vorliegenden Buch handelt es sich um die Mainzer Habilitationsschrift des Verfassers. An Hand eines Zwei-Güter/Zwei-Faktoren-Modelles sollen Interdependenzen zwischen den Variablen herausgearbeitet werden, die sich bei Unterstellung von limitationalen Produktionsfaktoren ergeben. Dazu werden in einem ersten Teil die Bedingungen eines Periodengleichgewichtes ermittelt, die jeweils — also auch bei Situationen ohne Wachstum — unterstellt sein müssen. In einem zweiten Teil werden dann schließlich unter Beachtung der im ersten Teil abgeleiteten Kriterien die Bedingungen für ein gleichgewichtiges Wachstum einer solchen modellhaften Volkswirtschaft ermittelt, wobei auch die Komponente des technischen Fortschrittes berücksichtigt wird.

Solange es sich bei einer solchen Modellbetrachtung allein darum handelt, die Bedingungen für ein Produktionsgleichgewicht abzuleiten, ist es völlig gleichgültig, von welcher Art die unterstellten Güter sind. Die wesentliche Annahme bei dieser Analyse des Periodengleichgewichts ist daher die Vollbeschäftigung der Faktoren. Dies ist bei substitutionalen Produktionsfaktoren bereits durch das oberste Ziel, das der Optimalität, impliziert; nicht dagegen bei limitationalen Faktoren. Dafür sind ganz bestimmte Existenzbedingungen erforderlich! Und selbst wenn diese erfüllt sind, gibt es bei einem Zwei-Güter/Zwei-Faktoren-Modell, das als Produktionsfunktion für jedes Gut nur einen einzigen Prozeß unterstellt, eine und nur eine Güter- und damit Faktorkombination, die dieses Postulat erfüllt. Insofern wird also das Problem mit der Unterstellung von limitationalen Produktionsfaktoren stark reduziert. Es bringt dafür allerdings den Vorteil, daß gewisse Dinge besser durchschaubar werden.

Produktionstechnisch ist mit den Modellannahmen also die Aufteilung der Faktoren auf die Herstellung der Güter von vornherein festgelegt. Dies betrifft praktisch die Angebotsseite. Die Nachfrageseite kommt nun durch bestimmte makroökonomische Überlegungen in die Analyse, nämlich durch die übliche Einführung der Gleichgewichtsbedingung Sparen = Investieren. Dies geschieht in der Weise, daß das eine Gut als Konsumgut und das andere als Investitionsgut deklariert wird. Bewertet man nun noch diese beiden Güter mit ihren relativen Preisen (reales Preisverhältnis), so kann recht einfach aufgezeigt werden, in welcher Weise sich Preise (reales Preisverhältnis) und Sparneigung (Sparvolumen = Ausgabe für Investitionsgüter) zueinander verhalten müssen, wenn ein Periodengleichgewicht sichergestellt sein soll. Die Preise selbst sind ja im Modell nicht vorgegeben, dazu müßte man sonst wie in der Außenhandels-theorie eine bestimmte Nachfragestruktur (bzw. Nutzenfunktion) einführen. — Die weitere Analyse im ersten Teil der Arbeit beschäftigt sich dann noch mit verschiedenen Sparfunktionen und deren Einfluß auf die Gleichgewichtsvorstellung.

Im zweiten Teil der Arbeit werden die Interdependenzen zwischen den Variablen herausgearbeitet, die erfüllt sein müssen, wenn ein Wachstums-gleichgewicht bestehen soll. Dieses ist definitorisch vorgegeben, mit den üblichen Bedingungen, daß die Wachstumsrate des Kapitals und auch die des Arbeitspotentials gleich und konstant sein sollen. Das Wachstum des Arbeitspotentials ist dabei exogen vorgegeben, das des Kapitalstockes ergibt sich aus der Produktion von Kapital- bzw. Investitionsgütern bezogen auf das eingesetzte Kapital. Wiederum läuft die Analyse darauf hinaus, Abhängigkeiten zwischen relativen Preisen und Sparneigungen abzuleiten, die einem Gleichgewicht entsprechen. Es werden also alle Vorarbeiten des ersten Teils jetzt in die Wachstumsbetrachtung einbezogen. Allerdings kann durch die Einführung der $I = S$ -Bedingung ein Wachstum des Kapitalstockes nun auch ganz einfach bedeuten, daß allein das Preisverhältnis der beiden Güter geändert wird (S. 128)! Es kommt im Rahmen dieser Untersuchung auch nicht darauf an, in welcher Weise das Volkseinkommen oder der Bestand an Faktoren wächst, sondern nur darauf, wie sich die Variablen zueinander verhalten, wenn ein Gleichgewicht bereits besteht. Der Verfasser führt jedoch neben

seiner Gleichgewichtsanalyse stets noch Existenz- und Stabilitätsbetrachtungen an, die es erlauben, auch die Folgen von Ungleichgewichtssituationen zu durchleuchten.

Schließlich werden noch der Harrod- und Hicks-neutrale technische Fortschritt in die Analyse eingeführt. Dies geschieht — wie das Vorgehen im gesamten Verlauf der Arbeit — sehr instruktiv und klar. Alles in allem liefert der Verfasser mit seinem Buch eine interessante, gediegene, immer leicht verständliche Abhandlung zu einem Problem, das sich sonst fast nur noch Eingeweihten eröffnet.

Manfred Borchert, Münster/Westf.

Manfred O. E. Hennies: Das nicht so magische Polygon der Wirtschaftspolitik — zur Realisierbarkeit eines wirtschaftspolitischen Zielbündels. Berlin 1971. Verlag Arno Spitz. 250 S.

Die moderne instrumentelle Wirtschaftspolitik versucht, bestimmte, als erstrebenswert erkannte Ziele mit dafür geeigneten Mitteln zu erreichen. Das allgemeine Ansehen einer solchen Gestaltungspolitik wächst mit den Erfolgen des Mitteleinsatzes. Wiederholte Mißerfolge dagegen können zur Ablehnung einer so gearteten Wirtschaftspolitik führen und andere Formen an ihre Stelle treten lassen.

Es ist Aufgabe der wissenschaftlichen Wirtschaftspolitik als angewandter Theorie, in der Zweck-Mittel-Analyse mit Hilfe der von der Theorie gelieferten Erkenntnisse geeignete Mittel zur Verwirklichung eines qualitativ und quantitativ bestimmten Zielbündels zu entwickeln. Dafür liefert die Darstellung von Hennies auf der Grundlage einer umfangreichen Literaturkenntnis einen wichtigen Beitrag, der von Selbstvertrauen zur wissenschaftlichen Erkenntnis und zu ihrer Anwendung getragen ist, so daß dem Leser nach dem Studium der vorgetragenen Gedanken das Polygon der Wirtschaftspolitik gar nicht mehr so magisch erscheint, wie manche als sicher annehmen.

Dabei erscheint dem Rezensenten besonders wichtig und wertvoll, daß der Verfasser zwar die sieben Ziele Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität, Ausgleich der Leistungsbilanz, Ausgleich der Zahlungsbilanz, Wachstum, gerecht empfundene Verteilung und sozial befriedigende Abstufung des Lebensstandards untersucht, aber sich dabei der Interdependenzen aller wirtschaftlichen Erscheinungen stets bewußt bleibt. Wirtschaftspolitisch sinnvoll ist allein, mehrere Ziele gleichzeitig zu verwirklichen. Dieser richtige gedankliche Ansatz kommt bei Hennies in der modelltheoretischen Analyse ebenso zum Ausdruck wie in den wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen.

Die dem Rezensenten auferlegte Kürze der Besprechung zwingt ihn, den Nachvollzug der für die Wirtschaftspolitik aufschlußreichen wissenschaftlichen Überlegungen auf die Leserschaft zu übertragen, die für die Darstellung besonders auch unter den aktuellen Wirtschaftspolitikern nicht groß genug gewünscht werden kann.

Fritz Huhle, Darmstadt

Karl Georg Zinn: Sozialistische Planwirtschaftstheorie. Grundlagen und aktuelle Probleme der Arbeitswertlehre. Stuttgart/Berlin/Köln/Main 1971. W. Kohlhammer. 246 S.

Zinn will die Diskussion über die sozialistische Planwirtschaftstheorie erneuern, losgelöst von „liberaler Apologetik“ und „ideologischen Fesseln“. Sein grundlegendes Erkenntnisinteresse besteht in der Entwicklung oder Weiterentwicklung einer auf der Arbeitswertlehre aufbauenden sozialistischen Planwirtschaftstheorie, die er als ordnungspolitische Voraussetzung für die Emanzipation der Individuen wertet. Daher reiht sich seine Forderung nach einer wertenden oder normativen Ökonomie, die ihre Aussagen sozial und ethisch reflektiert, logisch in sein Erkenntnisprogramm ein.

Zinn legt zunächst (Teil A, II) die ideologischen Grundlagen der zentral geplanten Wirtschaft frei, wobei er auf die *Marxsche* Analyse der kapitalistischen Warenproduktion, speziell dessen Krisentheorie, zurückgreift. Er leistet eine originelle Verbindung des *Marxschen* Reproduktionschemas mit neueren sozialistischen sowie keynesianisch fundierten makroökonomischen Einsichten, wodurch er aber den heute umstrittenen Geltungsgehalt der Krisentheorie von *Marx* nicht entkräften kann. Unklar bleibt das Modell einer theoretischen Gleichgewichtslösung der zentralen Planwirtschaft sowohl im Hinblick auf dessen Herkunft, Realitätsgehalt als auch Stellenwert innerhalb der gesamten Ableitungen. Die wesentlichen Probleme bei zentraler Planung bleiben bei dieser marktwirtschaftliche Elemente aufnehmenden Gleichgewichtslösung unberücksichtigt, wie z. B. das Problem der an den Knappheitsdifferenzen orientierten Koordination der Ressourcen, das Interdependenzproblem zwischen den willkürlich abgegrenzten Bereichen, das Problem der Informationssammlung und -verarbeitung im Zusammenhang mit dem Interessenproblem, das Anreizproblem u. a. mehr.

In Teil III wird die zentrale naturale Planungsrechnung als „reine“ Arbeitswertrechnung, basierend auf der Berechnung technischer Koeffizienten und Äquivalenzziffern verschiedener Arbeitsqualitäten, entwickelt. Die sozialistische Kosten- und Preisrechnung erfolgt als Arbeitswertrechnung, wobei aber die Verteilung davon abgetrennt wird mit der Forderung, daß diese bis auf geringfügige Ausnahmen dem Gleichheitsideal zu folgen habe. Abgesehen davon, daß dieses Verteilungsideal nur aus einem Wunschenken abgeleitet ist, was z. B. durch die bewußte Aufgabe dieses Ideals in der Praxis der sozialistischen Wirtschaftssysteme unterstrichen wird, ist eine Preisrechnung auf der Basis der Arbeitswerte weder theoretisch schlüssig, noch viel weniger scheint sie praktisch möglich zu sein. Die diesbezügliche Diskussion zwischen DDR-Ökonomen ergab, daß der Preis als Erscheinungsform des Wertes bei zentraler Planung außer der Meßfunktion des gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwandes noch zusätzlich eine Hebel- und Verteilungsfunktion zu erfüllen habe. Der Wert selber ist ex ante nicht oder nur unvollständig zu ermitteln, da dessen quantitative Messung immer auf der gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit basieren müßte. Welche Arbeitszeit gesellschaftlich notwendig ist, hängt sowohl von den gesellschaftlich normalen Produktionsbedingungen und dem gesellschaftlichen Durchschnittsgrad von Geschick und

Intensität der Arbeit als auch von der Nachfrage ab, was aber bedeutet, daß ex ante bekannt sein müßte, ob das produzierte Gut auch am Markt durch die Nachfrage anerkannt wird. Gerade diese Anerkennungsunterstellung ist aber die das Problem eskamotierende Prämisse, die von Vertretern einer auf Arbeitszeiteinheiten basierenden Wertmessung unterlegt wird. Diese Problematik kann hier nicht näher behandelt werden. (Vgl. F. Behrens: Wie ist der Wert meßbar? *Wirtschaftswissenschaft*, H. 3, 1961, S. 420 - 429. — K. Bichtler, H. Maier: Die Messung des Arbeitsaufwandes als theoretisches und praktisches Problem. *Einheit*, H. 12, 1965, S. 85 - 93. — Dies.: Die Messung des Arbeitsaufwandes als politökonomisches Problem. In: *Probleme der Politischen Ökonomie Jahrbuch des Instituts für Wirtschaftswissenschaften an der Deutschen Akademie der Wissenschaften in Berlin*, Bd. 10, Berlin (Ost) 1967, S. 77 - 146.)

Im zweiten Hauptteil (Planwirtschaftspraxis) werden neben dem organisatorischen Aufbau vor allem neuere Verfahren und Instrumente zentraler Planung vorgestellt. Zinn sieht in der Entwicklung derartiger Verfahren, insbesondere der Verflechtungsbilanzen einen großen Fortschritt, mit deren Hilfe bei entsprechender Verfeinerung und Integration in ein computergestütztes Informationssystem die zentrale Planung in Zukunft rationalisiert werden könne. Dieser Glaube ist allzu optimistisch. Zwar kann mit diesen Instrumenten die Ordnung und Verarbeitung der immensen Informationsquanten rationalisiert werden, doch die Probleme der ökonomisch sinnvollen, an Knappheitsgraden orientierten Allokation und der dazu notwendigen Informationssammlung und -selektion bleiben aktuell. Informationen werden hauptsächlich in Betrieben gesammelt und entsprechend betrieblicher Interessenlagen selektiv weitergeleitet.

Zinn registriert mehr beiläufig die gravierenden Probleme und Mißstände zentraler Planung, aber er wertet sie nicht als Systemfehler, sondern führt sie auf den fehlenden Theorieunterbau, auf das historisch bedingte, noch unsozialistische Wertsystem oder auf den noch niedrigen Stand der Produktivkräfte zurück. Diese Begründung mag u. a. durch den mangelnden organisationssoziologischen verhaltenswissenschaftlichen Unterbau (Bürokratieproblem) und die fehlende machtpolitische Analyse (Interessenharmoniefiktion) seiner Planwirtschaftstheorie bedingt sein.

Helmut Leipold, Marburg (Lahn)

Joseph H. Kaiser (Hrsg.): *Planung IV. Planung international*. Baden-Baden 1970. Nomos Verlagsges. 464 S.

Dieser vierte Band der Reihe „Planung“ ist den vielfältigen Ansätzen und Problemen der Planung auf internationaler Ebene gewidmet. Er stellt damit eine thematisch wertvolle Ergänzung der vorausgegangenen Bände dar, die unter den Titeln „Recht und Politik der Planung in Wirtschaft und Gesellschaft“, „Begriff und Institut des Plans“ sowie „Mittel und Methoden planender Verwaltung“ erschienen sind und als Sammelwerke auf Grund des hohen Niveaus ihrer jeweils zahlreichen Einzelbeiträge zur Standardliteratur der Planungstheorie und -politik zählen. Mit dem vierten Band nimmt die Reihe nunmehr bereits den Charakter eines Nachschlagewerkes an.

Nach einem als Einführung konzipierten Beitrag von Etienne *Hirsch*, dem früheren Leiter des französischen Commissariat Général du Plan und späteren Präsidenten der Kommission der Europäischen Atomgemeinschaft, über „Nécessité et Difficultés de la Planification Internationale“ bezieht sich ein Großteil der anschließenden Abhandlungen auf besondere Aspekte gemeinsamer Planungen der EWG-, EAG- und OECD-Länder. Neben Erörterungen der vielschichtigen Problematik, die sich aus der Sicht einzelner Länder (Frankreich, BRD, Niederlande, Belgien) vornehmlich auf Grund ihrer unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Konzeptionen mit der Realisierung von Gemeinschaftsplanungen verbindet, einem Artikel von Leonhard *Gleske* über „Die Kooperation der Notenbanken im internationalen Währungssystem und in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft“, einer Übersicht über „Planung in der OECD“ von Hugo J. *Hahn* und einer Abhandlung über „Kartelle als Mittel staatlicher Wirtschaftsplanung“ von Kurt *Markert* ist es hier vor allem eine Darstellung und kritische Würdigung der bisherigen Ansätze zu einer mittelfristigen Wirtschaftspolitik in der EWG von Bernhard *Molitor*, die besondere Beachtung verdient.

Die wichtigste Aufgabe der mittelfristigen Wirtschaftspolitik ergibt sich für *Molitor* aus der Notwendigkeit, die allgemein gehaltenen Bestimmungen der römischen Verträge mit konkretem Inhalt auszufüllen und damit als Voraussetzung für den weiteren Weg zur Wirtschafts- und Währungsunion die Basis für ein gemeinschaftliches Vorgehen auf den verschiedenen Gebieten der Wirtschaftspolitik zu schaffen. Den sachlichen Schwierigkeiten und politischen Widerständen, die es dabei zu überwinden gilt, hat die Konzeption der beiden ersten Programme in der Weise zu entsprechen gesucht, daß auf der Grundlage einer jeweils umfassenden ex-post- und ex-ante-Gesamtschau die Koordinierungsbestrebungen zunächst auf einige wesentliche Teilbereiche beschränkt worden sind: im ersten Programm auf die öffentliche Finanzpolitik, die Beschäftigungs-, Berufsausbildungs- und Regionalpolitik; im zweiten zusätzlich auf die Agrar-, Einkommens-, Forschungs- und sektorale Strukturpolitik. Auf den auch gesellschaftspolitischen Charakter der mittelfristigen Wirtschaftspolitik verweist *Molitor*, indem er u. a. hervorhebt (S. 141 f.): „Die Hebung des Lebensstandards aller Bevölkerungsschichten wird bewußt nicht ausschließlich als eine Funktion des pro-Kopf-Anstiegs des privaten Verbrauchs verstanden, sondern umfaßt auch die Verbesserung der sozialen und wirtschaftlichen Umweltbedingungen durch Verbesserung der öffentlichen Infrastruktur, insbesondere auf dem Gebiete des Ausbildungswesens, des Gesundheitsdienstes und des Verkehrs.“

Das Gegenstück zur mittelfristigen Wirtschaftspolitik in der EWG bildet die „Internationale Koordinierung der Volkswirtschaftspläne im COMECON“, die unter diesem Titel in einem Beitrag von Milan *Čížkovský* beleuchtet wird. Er bekräftigt zunächst die schon oft getroffene Feststellung, wonach das System einer administrativ-zentralistischen Planwirtschaft stets und sogleich in erhebliche Schwierigkeiten gerät, sobald internationale Wirtschaftsbeziehungen, und sei es auch nur zwischen den Ostblockländern, wirksam werden. Denn alle Einflußfaktoren, die außerhalb der Anordnungscompetenz der staatlichen Planungszentrale liegen, bedeuten eine unkontrollierbare Gefährdung

dieses Systems. Folgerichtig, wie man glaubt, gehen denn auch die Bestrebungen im Rahmen des COMECON dahin, das administrativ-zentralistische System auf die internationale Ebene der Mitgliedstaaten zu übertragen. Der Erfolg dieses Bemühens ist jedoch, wie auch Čížkovský konstatiert, bislang äußerst gering geblieben. Als Alternative entwickelt er deshalb abschließend ein internationales Planungsmodell, das er als „marktwirtschaftliches Modell der sozialistischen Planung“ apostrophiert. Wie schon die Bezeichnung andeutet, besteht der Grundgedanke — ähnlich wie auch bei Ota Šik — darin, „daß die sozialistische Ökonomie nicht im Widerspruch zum Markt und Wettbewerb steht, sondern daß sie eine spezifische Marktordnung schaffen soll und muß, die eine natürliche Grundlage ist und eine wirklich wissenschaftliche Leitung und Planung ökonomischen Wachstums erst ermöglicht“ (S. 259). Nach einigen Erläuterungen dieses Konzepts heißt es jedoch am Schluß einschränkend (S. 263 f.): „Selbstverständlich ist es sehr viel leichter, ein solches Projekt zu skizzieren und ihm eine optimistische Zukunft zu prophezeien, als die in ihm enthaltenen Vorstellungen zu realisieren. Jedenfalls steht die internationale sozialistische Planung vor großen Entscheidungen. Die Hoffnung, daß alles rasch und einfach gehen wird, ist gering, nicht zuletzt, weil sich Gesichtspunkte der Effektivität ökonomischer Notwendigkeit nicht immer gegen politische Aspekte durchsetzen können.“

Bedauerlicherweise enthält der vorliegende Band nur diesen einen Beitrag von Čížkovský zur vielschichtigen Problematik der Plankoordination im COMECON. Das bedeutet nicht nur ein Ungleichgewicht gegenüber dem breiten Spektrum der Erörterungen, die sich auf die gemeinsamen Planungen im Bereich der EWG beziehen, sondern auch gegenüber den weiteren Abhandlungen, von denen allein neun auf diverse Fragen der zwischenstaatlichen Planung im lateinamerikanischen Raum Bezug nehmen.

Hervorzuheben ist aus dieser thematisch und auch methodisch im einzelnen sehr heterogenen Gruppe ein Aufsatz von Bruno Knall über „Probleme der Aufstellung, Durchführung und Bewertung von Entwicklungsplänen in Lateinamerika“, bei dem es dem Verfasser vornehmlich und allgemeingültig darum geht, die verschiedenen Arbeitsphasen der Entwicklungsplanung zu skizzieren. Es sind dies erstens die Diagnose- oder Informationsphase (Bestandsaufnahme), zweitens die Phase der Bestimmung der Entwicklungsstrategie und der Zielsetzung, drittens die Phase der Entwicklungsprogrammierung (Ausarbeitung des Entwicklungsplans), viertens die Phase der Durchführung und schließlich fünftens die Phase der nachherigen Bewertung des Entwicklungsplans (Effizienzkontrolle). In einem besonderen Abschnitt geht Knall auch auf einige übernationale Aspekte der Planung in Lateinamerika und auf die Gründung des Interamerikanischen Komitees der Allianz für den Fortschritt ein, dessen „Tätigkeit letztlich darin besteht, die Planung zu planen“ (S. 40). Bei seiner abschließenden und zusammenfassenden Beurteilung der bisherigen Entwicklungsplanung in Lateinamerika gelangt er dann zu dem überraschend einseitigen Ergebnis, der eigentliche Grund dafür, daß sie noch nicht jene Erfolge gezeitigt habe, die man von ihr erwarten dürfe, sei in der unzureichenden Umsetzung des theoretischen Fachwissens der Planer in die praktische Plandurchführung zu suchen. Zu einem solchen Resultat kann nur gelangen, wer

allzu sehr von der zentralen Machbarkeit der sozialökonomischen Entwicklung überzeugt ist.

Zusammenfassend kann unter Berücksichtigung auch der restlichen Beiträge, die auf einige Spezialgebiete der internationalen Planung Bezug nehmen, festgestellt werden, daß sich auch der vorliegende vierte Band der Reihe „Planung“ als eine überaus reichhaltige Quelle der Information und Anregung empfiehlt, für die dem Herausgeber besonderer Dank gebührt. Das bereits erwähnte Ungleichgewicht sollte mit einem der nächsten Bände überwunden werden.

Karlheinz Kleps, Linz

Armin Hegelheimer: Wirtschaftslenkung und Preisintervention. Ziele und Probleme der staatlichen Preispolitik in einer gelenkten Wirtschaft, dargestellt am Beispiel der deutschen Wirtschaftslenkung und der französischen Planification. Berlin 1969. Duncker & Humblot. 312 S.

Möglichkeiten einer öffentlichen preispolitischen Aktivität als Mittel der Wirtschaftslenkung gewinnen in dem Maße auch in den sog. westlichen Industriegesellschaften wieder an Interesse, in dem Schwierigkeiten auftreten, die Stabilisierung des Wirtschaftsablaufs mit den herkömmlichen Makroinstrumenten zu bewerkstelligen. Überdies haben ja verschiedene Länder Versuche in dieser Richtung angestellt und mit Hilfe von preisstoppähnlichen Maßnahmen, Lohnleitlinien usw. interveniert (u. a. Schweden, Niederlande, Großbritannien, USA). Die Absicht des Verfassers, „Ziele und Probleme der staatlichen Preispolitik in einer gelenkten Wirtschaft“ in umfassender Weise darzustellen, ist insofern als verdienstvoll zu werten.

Im ersten Hauptteil wird „Die modelltheoretische und ordnungspolitische Problematik der gelenkten Wirtschaft“ behandelt. Der Versuch einer Einordnung der „gelenkten Wirtschaft“ in ein wirtschaftssystematisches Schema kommt über eine Beschreibung möglicher Einordnungsmerkmale kaum hinaus, die Analyse ihrer Leitbilder und Zielsetzungen schafft in dieser Hinsicht auch keine Klarheit. Vielleicht hätte es dem Verfasser geholfen, mit den Mitteln der Systemtheorie an dieses Problem heranzugehen. Immerhin ist dieser Einwand dann nicht entscheidend, wenn man die von Hegelheimer gewählte Problemstellung auf die Frage verkürzt: Ist eine mikroökonomische Preispolitik möglich? Und das hieße dann weiter zu fragen: Welcher institutionellen Voraussetzungen bedarf sie? Welche Ziele kann sie verfolgen? Was sind die Kriterien ihres Erfolges?

Es sei nicht bestritten, daß es mit der Beantwortung dieser Fragen nicht getan ist; denn öffentliche Interventionen sind durchaus Mittel der (gewollten oder ungewollten) Umgestaltung von Wirtschaftssystemen. Nur: Es ist wohl eine derzeit noch nicht zu bewältigende Aufgabe, den Zusammenhang zwischen beiden Komplexen — mikroökonomische öffentliche Preispolitik und Gesamtsystem der Wirtschaft — zu erklären. Immer wieder wird deutlich — Hegelheimer verweist selbst mehrmals darauf, so u. a. auf S. 43 —, daß deutliche Grenzziehungen zwischen den einzelnen Formen teilweise zentral gesteuerter Wirtschaften nicht befriedigend möglich sind. Überall wird das „Verhältnis von Staat und Wirtschaft“ durch die „Präsenz des Staates“

(Hallstein) gekennzeichnet. Überall ist ein „Funktionswandel der marktwirtschaftlichen Ordnungselemente“ zu beobachten. Kaum ein wesentlicher Industriestaat dürfte derzeit ohne irgendwelche Wirtschafts- und Finanzpläne auskommen. Niemand huldigt heute mehr „dem unmenschlichen Fatalismus des ‚laissez faire, laissez passer‘“ (de Gaulle).

Mit fortschreitender Lektüre zeigt sich freilich, daß Hegelheimer — wie auch im Untertitel zum Ausdruck gebracht — die französische Planification als realtypisches Beispiel für die „Wirtschaftslenkung“ in unserer Zeit betrachtet. Er betritt damit — wie auch mit der Darstellung der Wirtschaftslenkung im Dritten Reich — ein reichlich beackertes Feld. Einmal mehr wendet sich das Interesse des Lesers dem zweiten Hauptteil zu, der als „theoretische Grundlegung der staatlichen Preispolitik in der gelenkten Wirtschaft“ den zentralen dritten Hauptteil (Die staatliche Preispolitik als Instrument der Wirtschaftslenkung) vorbereiten soll. Der Verfasser verweist, obwohl die preistheoretische Literatur der letzten Jahre außer Betracht bleibt, m. E. zu Recht auf Friktionen, Rigiditäten, Indeterminiertheiten und Instabilitäten des Preisbildungsprozesses. Ihre praktische Bedeutung freilich, die allein Anlaß für preispolitische Interventionen geben könnte, bleibt offen.

Bei der sehr detaillierten Darstellung der Funktionsweise öffentlicher Preisvorschriften fällt auf, daß Hegelheimer sich mit der (herkömmlichen) Kosten- bzw. Marktorientierung der öffentlichen Preispolitik begnügt. Obwohl er den wohlfahrtspolitischen Bezug an mehreren Stellen der Abhandlung durchaus berücksichtigt, findet er nicht zu einer dritten — nach meiner Meinung heute im Grundsatz allein bedeutsamen und auch praktikablen — Orientierungsgröße, nämlich der des „sozialen Überschusses“. Sieht man davon ab, daß die sog. „Margenpreise“ als Kombination von Mindest- und Höchstpreisen nicht erwähnt werden, so enthält dieser Teil einen fast enzyklopädischen Überblick über Anwendungsbedingungen und Wirkungen öffentlicher Preisvorschriften, und es gelingt dem Verfasser auch, am Beispiel der französischen Höchstpreispolitik während der I. bis IV. Planperiode deutlich zu machen, „daß es bestimmte Zwischensysteme ohne Transformationscharakter“ geben kann (S. 291). Zu optimistisch scheint mir allerdings seine Beurteilung der an den sog. Entwicklungskosten orientierten öffentlichen Preispolitik (S. 133), deren theoretische Probleme offensichtlich nicht gesehen werden.

Die abschließende Darstellung der „Bedeutung der staatlichen Preispolitik im Rahmen der französischen Planification“ zeigt in recht drastischer Weise die Schwierigkeiten, die bei der Konzeption einer konsistenten Preispolitik auftreten, und man wird nicht umhin können, Hegelheimer zuzustimmen, wenn er zum Schluß bemerkt: „Die Anwendung eines derartigen Systems der staatlichen Preislenkung stellt die Nationalökonomie vor die Aufgabe, Informations- und Entscheidungsmodelle zur Bestimmung von Planungs- und Orientierungspreisen zu entwickeln.“

Hellmuth St. Seidenfus, Münster

Werner Gries: Ausbildung, Forschung und Wirtschaftswachstum. Meisenheim am Glan 1971. Anton Hain KG. 148 S.

Ausbildung und Forschung haben als Determinanten des Wirtschaftswachstums besondere Beachtung gefunden, seit in empirisch-statistischen Wachs-

tumsanalysen gezeigt wurde, daß sich die Zunahme des Gesamtprodukts und der gesamtwirtschaftlichen Produktivität nur in einem Teil den konventionell gemessenen Inputs von Arbeit und Kapital zurechnen läßt (*Abramovitz, Solow, Kendrick* u. a.). Von diesen Arbeiten hat die Entwicklung der Bildungsökonomie einen wesentlichen Anstoß erhalten. Es wurde versucht, die Qualifikation der Arbeitskräfte, das durch organisierte Lernprozesse geschaffene Humankapital, bei der Erfassung der Faktorinputs zu berücksichtigen. Auf diese Weise ergab sich eine wesentliche Reduktion der „unerklärten Restkomponente“ des Gesamtwachstums. Gleichzeitig wurde in der Wachstumstheorie das Interesse auf die Theorie des technischen Fortschritts gelenkt, und in theoretischen und empirischen Untersuchungen zur Ökonomie von Forschung und Entwicklung wurde versucht, die Entstehungsbedingungen des technischen Fortschritts konkret zu erfassen.

Die Untersuchung von Gries greift eine Anzahl dieser weiterführenden Arbeiten auf und diskutiert ihre Implikationen im Rahmen eines neoklassischen wachstumstheoretischen Ansatzes. Ziel hierbei ist insbesondere die Ersetzung der traditionellen Modellannahme einer autonomen, exogen bestimmten Fortschrittsrate durch eine endogen bestimmte Funktion des technischen Fortschritts, die über die zeitliche Verzögerung eines gesamtwirtschaftlichen Innovations-lags von der Entwicklung des Wissensstandes in der Volkswirtschaft und damit letztlich vom gesamtwirtschaftlichen Aufwand für Forschung und Entwicklung sowie vom Ausbildungssektor bestimmt wird.

Methodisch geht der Verfasser so vor, daß schrittweise einzelne Modellbausteine dieser Wirkungskette entwickelt werden und abschließend — unter weiteren vereinfachenden Annahmen — ihr Zusammenwirken im Wachstumsmodell untersucht wird. Bei der Konstruktion der einzelnen Modellbausteine wird jedoch von rigorosen Vereinfachungen ausgegangen: Der Innovations-lag hängt vom Ausbildungsniveau in einer Volkswirtschaft ab, das durch den Anteil der Ausbildungsausgaben am Sozialprodukt beschrieben wird, oder: der Innovations-lag wird durch das Auftreten „dynamischer Unternehmer“ beeinflusst und weist zyklische Schwankungen auf; die „Effizienz“ des Forschungssektors hängt von den Ausgaben und den Beschäftigtenzahlen im Forschungs- und Entwicklungssektor sowie im Bildungssektor ab, usw. Damit sind dann auch nur allgemeine Aussagen über den Zusammenhang und die Wirkungsrichtung der einzelnen Einflußgrößen sowie die Auswirkungen alternativer Annahmen möglich, die wenig zum Verständnis der Struktur von Wachstumsprozessen beitragen. Statt eines teilweise aufwendigen mathematischen Apparats zur Analyse modelltheoretischer Variationen wäre eine empirisch, zumindest aber durch Plausibilitätserwägungen abgesicherte und differenziertere Diskussion der Zusammenhänge von Ausbildung, Forschung und Wachstum an einigen Stellen vorzuziehen gewesen.

Hans-Joachim Bodenhöfer, Berlin

Hugo Sieber: Bodenpolitik und Bodenrecht. Bern 1970. Paul Haupt. 214 S.

In der hinsichtlich der Beschäftigung mit Bodenfragen durchaus nicht reichen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Literatur muß das Buch von

Sieber dankbar begrüßt werden. Zwar handelt es sich hierbei um einen Sammelband der wichtigsten, vom Autor schon früher an anderen Stellen veröffentlichten Abhandlungen. Sie haben jedoch nichts an Aktualität eingebüßt, und obwohl im allgemeinen auf die schweizerischen Verhältnisse ausgerichtet, treffen sie im Kern auch die deutschen Bodenprobleme.

Bemerkenswert ist die Analogie zur deutschen Situation: Hier wie in der Schweiz wurde über ein Jahrzehnt um eine Reform des Bodenrechts mühsam gerungen. In Deutschland wurden 1971 mit dem Inkrafttreten des Städtebauförderungsgesetzes wichtige Schritte zu einer Neuordnung des Bodenrechts eingeleitet, in der Schweiz wurde der sog. Bodenrechtsartikel der Bundesverfassung (Art. 22) 1969 verabschiedet. In beiden Fällen ging es um das dornige Problem der Sozialpflichtigkeit des Bodeneigentums, die Bestimmung seines rechtlichen Inhalts und seiner Schranken. Vom Wortlaut beider rechtlichen Neuregelungen her gesehen zeigt der Vergleich, daß das deutsche Städtebauförderungsgesetz den Gemeinden wesentlich umfassendere Handhaben zu Eingriffen in das private Bodeneigentum im Interesse einer geordneten städtebaulichen Entwicklung gegeben hat.

Ähnlich wie in Deutschland durch das Raumordnungsgesetz bereits seit längerem geschehen, enthält der neue schweizerische Bodenrechtsartikel auch die Gesetzgebungskompetenz des Bundes zur Aufstellung von Grundsätzen (mehr nicht!) für eine „durch die Kantone zu schaffende, der zweckmäßigen Nutzung des Bodens und der geordneten Besiedlung des Landes dienende Raumplanung“. Ferner wird festgelegt, daß der Bund die Bestrebungen der Kantone zu fördern und zu koordinieren sowie in Erfüllung seiner Aufgaben die Erfordernisse der Landes-, Regional- und Ortsplanung zu berücksichtigen hat. Das sind — wie in jedem föderativ-strukturierten Staat nicht anders zu erwarten ist — zunächst nur Leerformeln, die es durch Landesplanungsgesetze mit Leben zu erfüllen gilt.

Das Buch von Sieber ist aber nicht nur eine Dokumentation der einzelnen Stationen auf dem Wege zu einer Neuregelung des Boden- und Raumordnungsrechts. Was seinen besonderen Wert ausmacht, ist die Beschäftigung mit den damit verbundenen grundsätzlichen Problemen, die in der tagespolitischen Diskussion ja leider so häufig zu kurz kommen. So kreisen die meisten Abhandlungen (mit gelegentlichen Überschneidungen) um die zentrale Frage nach den Gründen für die anhaltenden Grundrenten- und Bodenpreissteigerungen und deren Bekämpfungsmöglichkeiten. Ausmaß, Ursachen und Wirkungen des Preisanstiegs auf dem Bodenmarkt werden sorgfältig analysiert, Therapie-vorschläge werden unterbreitet.

Besonders interessant ist in diesem Zusammenhang ein längerer Beitrag zur Rolle der Bodenspekulation, die ja stets als nationaler Sündenbock des Bodenproblems herhalten muß. Sieber weist nach, daß die Bodenspekulation weitaus mehr die Folge als die Ursache der Bodenpreissteigerung ist; soweit sie selbst für Preissteigerungen verantwortlich gemacht werden kann, bestünden diese im wesentlichen „nur“ in einer Vorverlegung des ohnehin irgendwann einmal erfolgenden Preisanstiegs. „Eine Dauerwirkung auf die Höhe der Grundrente und der Bodenpreise hat die Spekulation im wesentlichen nicht; wegen des

auch ohne Spekulation auf längere Frist praktisch immer teurer werdenden Bodens wird fast jeder spekulativ überhöhte Preis früher oder später vom nichtspekulativen Marktpreis eingeholt“ (S. 75).

Unumstritten sind diese Schlußfolgerungen sicherlich nicht, zumal sie überwiegend aus einer morphologisch-preistheoretischen Analyse abgeleitet werden, unterschiedliche Verhaltensweisen u. E. also nicht angemessen berücksichtigt werden. Aber das schmälert den Wert des Buches keineswegs, im Gegenteil, es regt zu weiterer Beschäftigung mit den ohnehin (auch theoretisch) stark vernachlässigten Problemen des Bodenmarktes an. Auch für die verantwortlichen Politiker wären einige Passagen dieser Arbeit sehr aufschlußreich.

Dieter Duwendag, Speyer

Claus Noé: Gebändigter Klassenkampf. Tarifautonomie in der Bundesrepublik Deutschland. Der Konflikt zwischen Gesamtmetall und IG Metall vom Frühjahr 1963. Berlin 1970. Duncker & Humblot. 352 S.

Mit dieser Arbeit hat sich der Verfasser das Ziel gesetzt, den tarifpolitischen Willensbildungsprozeß und die Beziehungen zwischen den Tarifpartnern am Beispiel des Konflikts zwischen Gesamtmetall und IG Metall vom Frühjahr 1963 darzustellen. Da Fortgang und Auswirkungen eines Arbeitskampfes jedoch nur auf dem Hintergrund der am Konflikt beteiligten Organisationen verständlich werden können, beschränkt sich die Arbeit nicht auf eine detaillierte Schilderung des Arbeitskampfes von 1963 und seiner einzelnen Phasen, es werden vielmehr die Willensbildungsprozesse innerhalb der einzelnen in Frage kommenden Verbände und die Struktur der Metallindustrie als Organisationsfeld dieser Verbände näher analysiert.

Die Arbeit ist in vier Abschnitte gegliedert. Abschnitt A leitet die Arbeit mit einigen Bemerkungen über die Rolle und Bedeutung der Tarifautonomie und weiterhin über die spezifischen tarifpolitischen Ziele von Gesamtmetall und IG Metall ein. Dabei geht der Verfasser davon aus, daß das grundsätzliche Ziel der IG Metall die Abschaffung der kapitalistischen Wirtschaftsordnung, das kurzfristige tarifpolitische Ziel hingegen der Versuch einer aktiven Lohnpolitik sei. Demgegenüber wird betont, daß die Arbeitgeberverbände auf ein Bewahren der sozialen Marktwirtschaft festgelegt seien und das kurzfristige Ziel einer versachlichten Lohnpolitik verfolgen.

Abschnitt B bringt eine kurze Charakterisierung der Metallindustrie als Organisationsfeld der in Frage kommenden Verbände, wobei besonderer Wert auf die Verhältnisse in Baden-Württemberg, dem Schwerpunktbereich des Arbeitskampfes von 1963, gelegt wird. Das Ziel dieses Abschnittes besteht vor allem darin, auf die Führungs- und Orientierungseigenschaft der Metallindustrie für die übrigen Industriezweige hinzuweisen.

Abschnitt C leitet dann zu einer sehr ausführlichen Analyse der verbandswillensbildungsprozesse über. Die vier ersten Unterabschnitte dieses Abschnittes stellen zunächst die regionale und funktionale Gliederung der zur Diskussion stehenden Verbände dar, wobei auch hier auf die besonderen Bedingungen in Baden-Württemberg näher eingegangen wird. Es folgt eine

Beschreibung des tarifpolitischen Entscheidungsprozesses von der Vorbereitung der tarifpolitischen Forderungen über die eigentlichen Verhandlungsphasen, der Mobilmachung und dem eigentlichen Kampf bis schließlich zur mehrheitlichen Entscheidung über das Ende des Tarifikampfes. Es kommt dem Verfasser hierbei vor allem darauf an, zu zeigen, daß im Rahmen der IG Metall die faktischen Entscheidungsbefugnisse zunächst beim Vorstand, später jedoch (vor allem bei der Entscheidung über das Ende des Tarifikampfes) bei der Mehrheit der Mitglieder liegen. Ein weiterer Unterabschnitt stellt die wichtigsten Mittel der Verbände vor, wobei der Verfasser zwischen Ideologie und Öffentlichkeitsarbeit, Analysen und Prognosen und schließlich den eigentlichen Kampfmitteln, Streik und Aussperrung unterscheidet.

Abschnitt D stößt dann schließlich zur Darstellung und Analyse des Arbeitskonfliktes vom Frühjahr 1963 vor. Es werden die Vorgeschichte des Konfliktes, der Konfliktablauf und die Auswirkungen des Konfliktes für die beteiligten Gruppen dargestellt. Der Verfasser kommt hierbei zu dem Ergebnis, daß Gesamtmetall aus diesem Arbeitskampf gestärkt hervorgegangen ist, und zwar sowohl in seiner Bedeutung gegenüber IG Metall wie auch in seiner Führungsfunktion gegenüber den Arbeitgeberverbänden der übrigen Wirtschaftszweige.

An empirischen Untersuchungen über die tarifpolitischen Entscheidungen sowohl innerhalb als auch zwischen den Verbänden mangelt es besonders in der BRD. Jeder auf empirischem Material basierenden Darstellung dieser verbandsinternen Willensbildungsprozesse kommt deshalb ein besonderes Verdienst zu. Es verwundert allerdings, daß der Verfasser nicht den Versuch unternimmt, seine Ergebnisse mit den wenigen anderen empirischen Untersuchungen aus dem Ausland zu vergleichen, und daß er sich darüber hinaus auch nicht darum bemüht, die doch sehr reichhaltige Literatur über collective bargaining-Theorien daraufhin zu untersuchen, inwieweit sie mit seinen empirischen Befunden verträglich sind. Offensichtlich ist der Studiengegenstand der Tarifverhandlungen und des Arbeitskampfes ein typisches Beispiel dafür, daß bestimmte wissenschaftliche Studienobjekte von verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen angegangen werden — was sehr zu begrüßen ist —, daß aber diese Arbeiten isoliert voneinander aufgegriffen werden und deshalb nicht voneinander Kenntnis nehmen. Obwohl sich der Verfasser in seiner Einleitung dazu bekennt, daß nur eine umfassende, die verschiedenen Wissenschaftsdisziplinen integrierende Analyse zu einem befriedigenden Ergebnis kommen könne, und obwohl sich der Verfasser im Verlaufe seiner Analyse um eine teilweise Berücksichtigung wirtschaftswissenschaftlicher Fragestellungen bemüht, hat er aus seiner Betrachtung doch gerade den Teil des wirtschaftswissenschaftlichen Beitrages zum vorliegenden Problem vollkommen ausgeklammert, der sich speziell mit den tariflichen Lohnfindungsprozessen: dem collective bargaining befaßt. Trotz dieser Kritik soll jedoch nochmals hervorgehoben werden, daß diese Arbeit eine wertvolle Bereicherung unseres heute noch spärlichen Wissens über die Tarifverbände in der BRD bringt. Die Arbeit kann deshalb jedem, der sich über Tarifprobleme in der BRD informieren will, empfohlen werden.

Bernhard Külp, Freiburg

Ewald Nowotny: Regionalökonomie — Eine Übersicht über Entwicklung, Probleme und Methoden. Wien, New York 1971. Springer-Verlag. 92 S.

Die Darstellung der Entwicklung, Probleme und Methoden der Regionalökonomie von Nowotny stellt den Versuch dar, einen kurzen Überblick über die zur Zeit wichtigsten theoretischen und wirtschaftspolitischen Fragestellungen der regionalen Wirtschaftsentwicklung zu geben. Der Verfasser verfolgt mit seiner kursorischen Beschreibung der Theorie der regionalen Wirtschaft im ersten und den Grundlagen und Problemen der Regionalpolitik im zweiten Teil des Buches das Ziel, sowohl den „branchenfremden“ Ökonomen über das schnell wachsende Forschungsgebiet allgemein zu informieren als auch dem mit Problemen der Raumforschung und Regionalpolitik befaßten Nichtökonom Anhaltspunkte für die Beantwortung seiner speziellen Fragen aus regionalökonomischer Sicht zu vermitteln. Obwohl ein Teil der Arbeit auf Unterlagen einer Vorlesung über Regionalökonomie beruht, erhebt die Darstellung nicht den Anspruch auf einen geschlossenen, lehrbuchartigen Überblick über den gesamten Bereich der Regionalökonomie. Es sollen vielmehr „mit unterschiedlicher Gewichtung einige Forschungsgebiete dargestellt werden, die heute das besondere Interesse der Regionalökonomien finden und auch von praktischer oder zumindest absehbarer wirtschaftspolitischer Relevanz sind“.

Im Vordergrund der Arbeit stehen dementsprechend die Darstellung und die Diskussion der Methoden. Sie werden vor allem unter dem Gesichtspunkt ihrer Brauchbarkeit als Instrumente der Prognose für die regionale Bevölkerungs-, Beschäftigungs- und Wirtschaftsentwicklung sowie des Infrastrukturbedarfs erörtert. Dabei betont der Verfasser nachdrücklich die hervorragende Bedeutung der Infrastruktur und der externen Effekte als Standortfaktoren bei der unternehmerischen Standortwahl. Als geeignete Methode für die Auswahl von Infrastrukturinvestitionen im Rahmen einer effizienten Infrastrukturpolitik erscheint dem Verfasser trotz der Bewertungsschwierigkeiten die Cost-Benefit-Analyse.

Bei der Untersuchung der inner- und interregionalen sozioökonomischen Verflechtungen werden verschiedene Verfahren der regionalen Gesamtrechnung, der Multiplikatoranalyse und der Input-Output-Analyse sowie Gravitations- und Potentialmodelle auf ihre Anwendbarkeit für die Diagnose und Prognose des Wirtschaftswachstums und der regionalen Entwicklung hin geprüft. Ebenso werden behandelt die methodischen Ansätze der Theorie von den Wachstumspolen, der Exportbasis, der komparativen Kosten, einer wachstumsorientierten Regionalpolitik sowie die Industriekomplexanalyse und die „shift-Analysis“. Die Darstellung der einzelnen Verfahren beschränkt sich notwendigerweise auf das Wesentliche, wobei allerdings große Schwierigkeiten darin bestehen, diffizile Verfahren, wie beispielsweise die Einkommenspotentialmodelle, in Kürze so darzustellen, daß sie für den Nichtökonom verständlich sind. Die Literaturhinweise erleichtern jedoch dem Leser das weitere Eindringen in die spezielleren Probleme seines Gebietes. Methodologisch wäre im Hinblick auf die Beurteilung der einzelnen Verfahren als Prognoseinstrumente eine Trennung zwischen statistischen Verfahren und theoretischen Ansätzen angebracht gewesen, so zum Beispiel zwischen dem *Gerfin*-Ansatz

der shift-Analyse und dem Arbeitsplatzmodell desselben Autors, da die erstgenannte nur eine statistische Erfassung der Verhältnisse, die letztgenannte aber die Erklärung der kausalen Zusammenhänge und die Isolierung der wesentlichen Bestimmungsgründe regionaler Wirtschaftsentwicklung ermöglicht.

Neben den Fragen der Regionalpolitik, die, ausgehend von den österreichischen Verhältnissen, wesentliche Ziele und Maßnahmen unter konjunkturellen, wachstumorientierten und wohlstandsparitätischen Aspekten ansprechen, gibt der Verfasser Hinweise auf die Bestimmungsgründe der regionalen Finanzkraft sowie die Entwicklung und Struktur regional wirksamer Infrastrukturausgaben. Nowotny scheint schließlich zukünftig die Beschäftigung mit den Voraussetzungen des regionalen Wirtschaftswachstums und den „urban economics“ in der Regionalforschung vordringlich zu sein, da sie u. a. zu der notwendigen weiteren „Integration der Regionalökonomie in den Bereich der allgemeinen Wirtschaftstheorie und -politik führen“ kann.

Insgesamt betrachtet führt die Schrift über eine rein deskriptive Darstellung regionalwissenschaftlicher Methoden und Probleme hinaus.

Ulrich Brösse, Aachen

Peter Baumgarten: Selbstfinanzierung und Einkommensverteilung. Tübingen 1971. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). XIII, 275 S.

Ansatzpunkt der Arbeit Baumgartens ist die Unzulänglichkeit der Sparfunktion in der makroökonomischen Verteilungstheorie postkeynesianischer Richtung, insbesondere der Theorie *Kaldors*. Eine Verbesserung soll durch Berücksichtigung der Selbstfinanzierung als Sonderform des Sparens des Unternehmenssektors erreicht werden. Während für die privaten Haushalte das „Propensity-Sparen“ als die geeignete Form beibehalten wird, muß nach Ansicht des Verfassers für die Unternehmen ein völlig anderes Sparverhalten unterstellt werden, schon allein deshalb, weil das Einkommen der Unternehmungen definitionsgemäß ihrem Sparen gleich ist. Der Wesensunterschied zwischen beiden Spararten liegt nach Baumgarten (in Anlehnung an *Stobbe*) darin, daß das Haushaltssparen ein Ergebnis der Einkommensverwendung ist, während das Sparen der Unternehmungen „das Resultat des der Einkommensverwendung vorgelagerten Prozesses der intersektoralen Einkommensverteilung“ ist (S. 12 f.).

Im Anschluß an die grundlegende Charakterisierung und Einordnung der Selbstfinanzierung in die Kreislaufgleichungen bietet Baumgarten einen statistisch fundierten Überblick über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Selbstfinanzierung und befaßt sich dann mit den Bestimmungsgründen.

Als Ergebnis des Vergleichs der eigenen Schätzergebnisse und der der anderen Autoren stellt er fest, daß dem Ansatz *Lintners* sowohl mikro- als auch makroökonomisch eine zentrale Stellung zukommt: *Lintner* erklärt die verteilten Gewinne durch die Nettogewinne derselben Periode und die verteilten Gewinne der Vorperiode.

Schließlich wird die so ermittelte Gewinnverwendungsgleichung in die Verteilungstheorie *Kaldors* eingefügt.

Als wichtigstes Ergebnis des so entwickelten Gleichungssystems stellt Baumgarten fest, „daß unter normalen Bedingungen (!?) eine Erhöhung der Gewinnausschüttung bzw. eine Verminderung der Selbstfinanzierung *ceteris paribus* zu einem Ansteigen der Gewinnquote führen muß“ (S. 159).

Neben diesem Ergebnis, das noch für „Spezialfälle“ modifiziert und durch andere Verteilungsaussagen ergänzt wird, bringt Baumgarten insgesamt eine Reihe interessanter Anregungen und Informationen. Jedoch bleiben seine Aussagen und Ableitungen aus methodischen Gründen nur in sehr engen Grenzen verwertbar, so daß insgesamt das Verhältnis von Ergebnis und betriebenem Aufwand etwas ungünstig erscheint.

Manfred Gömmel, Düsseldorf

Karl Krahn: Mobilitätsorientierung und Fluktuationsbereitschaft. Berlin 1971. Duncker & Humblot. 160 S.

Der Verfasser behauptet, daß sich die Untersuchung des zwischen- und innerbetrieblichen Arbeitsplatzwechsels noch im Anfangsstadium befinde. Seine „Orientierungsuntersuchung“ (Interviews mit 40 Arbeitern eines Hüttenwerks) solle das „Untersuchungsfeld abgrenzen“ bzw. als „methodische Vorarbeit“ verstanden werden, die das „Instrumentarium weiterer Erhebungen“ bestimmen helfe. Darüber hinaus, meint er, sei es an der Zeit, das Fluktuationsproblem einmal aus der Sicht des Arbeitnehmers anzugehen, um von der einseitigen Betrachtung des Arbeitsplatzwechsels unter Produktivitätsgesichtspunkten wegzukommen (S. 5).

Krahn will feststellen:

1. Welches sind die entscheidenden betrieblichen Faktoren, die die Einstellung der Arbeitnehmer zum Betrieb und allgemein ihre Arbeitszufriedenheit bestimmen?
2. Was erwarten die Arbeitnehmer von der bevorstehenden Gründung eines Automobil-Zweigwerkes am Ort, und speziell: Wie wird dadurch die Mobilität der Arbeitnehmer, d. h. ihre Wechselbereitschaft, beeinflußt?
3. „Welche Einstellung haben die Befragten grundsätzlich zum Betriebswechsel als eine Möglichkeit des Vorwärtkommens?“ (S. 17)

Trotz dieser interessanten Fragestellungen kann ich die Lektüre des Buches nicht empfehlen. Dafür habe ich folgende Gründe:

1. Das Literaturstudium, das der Verfasser vor Beginn seiner Untersuchung betrieb (S. 18), war offenbar mangelhaft. Anderenfalls hätte er merken müssen, daß es eine Fülle von Studien gibt, welche die am ausführlichsten behandelte Frage 1 beantworten. Deutsche empirische Untersuchungen dazu sind allerdings nur wenige vorhanden; aber die zahlreichen amerikanischen und englischen Veröffentlichungen hätten dem Autor bei einiger Mühe nicht verborgen bleiben können (die empirischen Arbeiten, in denen Skalen für die einzelnen betrieblichen Bedingungen der Arbeitszufriedenheit entwickelt wurden, referieren in hervorragender Weise: John P. Robinson, Robert Athanasiou und Kendra B. Head im Kap. 5 ihres Buches „Measures of occupational attitudes and occupational characteristics“, Ann Arbor, Mich. 1969; allgemei-

nere empirische Untersuchungen hierzu behandle ich selbst in: „Der Einfluß psychischer Faktoren auf die Mobilität der Arbeit“. Berlin 1970).

2. In der Methodik, auf die so großer Wert gelegt wird (jeder fünfte des 112 Titel umfassenden Literaturverzeichnisses hat die Methoden der empirischen Sozialforschung zum Gegenstand), ist Krahn nicht sattelfest, und die erbrachten Ergebnisse sind dementsprechend dubios: Es wird z. B. Gültigkeit (Validität) und Zuverlässigkeit (Reliabilität) verwechselt (S. 23). Zahlreiche Fragen des Fragebogens sind i. w. S. suggestiv. Der Reihenfolgeeffekt auf die Häufigkeit des Ankreuzens mehrerer Items einer Liste wird nicht beachtet. Die Einstellung (der Arbeitnehmer zum Betriebswechsel), zu deren Messung es einer Vielfalt abgestufter Items bedarf, meint Krahn mit einer einzigen Frage feststellen zu können.

3. Der 35 Seiten starke Tabellenanhang ist völlig überflüssig, da die dargestellten Zusammenhänge sehr wohl zufällig sein können und es dem ersten Augenschein nach auch überwiegend sind. Krahn macht sich in keinem einzigen Fall die Mühe einer Signifikanzprüfung.

4. Schließlich stört der nachlässige Umgang mit den Termini Mobilität und Fluktuation. Obwohl zahlreiche Autoren diesen Begriffen sinnvolle spezifische Inhalte gegeben haben, dienen sie bei Krahn lediglich als Synonyma für (Arbeitsplatz-)Wechsel. Außerdem bezeichnen sie bei ihm gleichzeitig eine Eigenschaft von Betrieben und von Individuen. So hat z. B. das untersuchte Werk eine „Fluktuationsquote“ von X % (S. 16), zugleich aber auch eine bestimmte „Mobilitätssituation“ (S. 17); die Individuen erreichen ihre „Mobilitätsschwelle“ bzw. fassen einen „Mobilitätsentschluß“ (S. 17) oder sind „fluktuationsbereit“ (S. 17).

So dankenswert es grundsätzlich ist, wenn Sozialwissenschaftler empirisch arbeiten, so ist dennoch aus ökonomischen Gründen zu fordern, daß unnötige Orientierungsuntersuchungen dieser Art unterbleiben. Was auf dem hier behandelten Gebiet der Betriebs- und Industriesoziologie bzw. der Betriebspsychologie fehlt, das sind verallgemeinerungsfähige Repräsentativerhebungen.

Hans Joachim Harloff, Dortmund

Eberhard Kuhlmann: Das Informationsverhalten der Konsumenten. Freiburg 1970. Rombach. 192 S.

Ausgehend von seinem Freiheitsraum und Wertesystem, steht der Konsument als Individuum im Mittelpunkt der Betrachtungen. Sein Informationsverhalten wird gedeutet aus seinem Informationsfeld (2. Abschn.), seinen Entscheidungsproblemen (3. Abschn.), seiner sozialökonomischen Umwelt (4. Abschn.) und seiner Informationsaufnahme und -verarbeitung (5. Abschn.).

Die Elemente des Informationsfeldes (Informationsquellen, Kommunikationsmedien, Konsumenten) besitzen unterschiedliche Eigenschaften. So unterscheidet Kuhlmann interessegebundene und nicht interessegebundene Quellen, verschiedenartige Konsumentenkreise u. ä. Ob und wie die Gruppierung der Informationsquellen in interessen- und nicht interessegebundene befriedigen kann, klärt Kuhlmann nicht. Bei der Vielfalt der auf die Informationsquellen einwirkenden Gruppen sollte man eher von Interessenorientierung sprechen.

Zur Deutung des Informationsverhaltens werden sowohl informations-theoretische Erkenntnisse als auch ein kybernetischer Ansatz verwendet. Die Bedeutung von Eigen- und Fremdinformation, die Überwindung von fremden Zielsetzungen bei der Informationsgewinnung werden für die konsum-theoretische Deutung der Information hervorgehoben.

Effizientes Informationsverhalten unter den einschränkenden Bedingungen wie Lernfähigkeit, Eigenschaften der Informationsquellen, der Verlustgefahr und der Kosten- wie Nutzenbetrachtung kennzeichnet die Situation der Informationsentscheidung. Die von Kuhlmann herausgestellten Ergebnisse, z. B. daß geringere Bildung im allgemeinen nicht nur von geringem Einkommen begleitet ist, sondern auch von der geringen Fähigkeit, dieses Einkommen Nutzen erhöhend zu verausgaben, heben den engen Zusammenhang zwischen Bildungs- und Konsumpolitik hervor.

Kuhlmann stellt den Informationskreislauf zwischen Anbieter und Konsument dar und weist darauf hin, daß die sehr allgemeingehaltene Information (Massenkommunikation) vom Bedürfnis des Konsumenten her gesehen von Nachteil ist, da sie der Spezialisierung entbehrt. Unberücksichtigt bleibt die Problematik, die mit der Akzentverschiebung im Informationskreislauf einhergeht und Wirkungen auf die Versorgungssituation des Konsumenten hat. Beachtet man nämlich den Sachzwang zwischen Massenfertigung und Vereinheitlichung der Produktinformation, die eine Massenkommunikation erst ermöglicht und erforderlich macht, so versteht man, warum mit zunehmender Massenfertigung auch die Massenkommunikation an Bedeutung gewann. Vernachlässigung von individuellen Bedürfniskomponenten am Produkt durch Aggregation von Bedürfnissen kann auch durch intensivere, qualitativ bessere Information kaum überwunden werden.

Im Spannungsfeld von Massenfertigung und Wirtschaftlichkeit besteht durch zunehmende Abstrahierung von Individualbedürfnissen die Neigung, absatzpolitische Instrumente wie Überredung u. ä. einzusetzen oder durch Monopolpraktiken über das Angebot die Nachfrage zu steuern. So geht die immer mehr kurzfristig inflexible Produktionsstruktur einher mit Massenkommunikation und Marktformen wie Marktverhaltensweisen, die selbst bei intensiver Informationspolitik eine Anpassung des Angebots an die Nachfrage kaum ermöglichen. Auch Kuhlmann kommt aus der Sicht der Konsumfreiheit und des Konsumstandards zu dem Schluß, daß eine „Beschränkung von Zahl und Marken von Gütern“ völlig unangebracht erscheint.

Schließlich würdigt Kuhlmann seine Ergebnisse in dem abschließenden Abschnitt: „Markttransparenz als Informationsproblem“, indem er die Bedeutung des hinderlichen Einflusses sozialer Faktoren beim Bemühen um ausreichende Übersicht über „ökonomische Daten“ für eine bewußte Konsumpolitik hervorhebt.

Insgesamt gesehen stellt diese Arbeit einen wesentlichen Beitrag zu der Frage dar, warum wir einer zunehmenden Ineffizienz der Marktorganisation gegenüberstehen, wenn auch der Erklärungswert einer solchen Partialanalyse des Informationsverhaltens der Konsumenten begrenzt bleiben muß.

Sonning Augstin, Berlin

Emil M. Claassen: Probleme der Geldtheorie. Berlin 1970. Springer. 327 S.

Der Autor hat mit seinem Werk drei — wie er betont: komplementäre — Ziele verfolgt. Er wollte einmal ein Gesamtbild der gegenwärtigen Geldtheorie, zumindest in groben Umrissen, entwerfen. Zum zweiten sollten „akute“ geldtheoretische Teilprobleme diskutiert werden, und drittens wollte Claassen einen eigenen Beitrag zur Weiterentwicklung der Geldtheorie leisten. Dem ersten Anspruch wird dieses Buch sicher nur bedingt gerecht, da wichtige Probleme der Geldtheorie weitgehend ausgeklammert bleiben (Geldangebotstheorie!) und auch die Berücksichtigung der Literatur oft recht selektiv wirkt. Hervorragend hat Claassen jedoch „Punkt zwei“ erfüllt, und auch in der Entwicklung eigener Aspekte kann man ihm einen beachtlichen Erfolg nicht absprechen, wenngleich an manchen Stellen die Darstellungsweise auch dort die Neuartigkeit der Gedankenführung heraushebt, wo andere Autoren zu ähnlichen Ergebnissen gekommen sind. Besonderes Interesse verdient jedoch die Fortführung der Kritik an der auf *Gurley* und *Shaw* zurückgehenden Unterscheidung nach Innen- und Außengeld in ihren Folgen für den Vermögens-effekt. Claassen hebt hervor, daß bei der Buchgeldschaffung ein gesamtwirtschaftlicher Vermögenszuwachs in Höhe des kapitalisierten Zinsgewinns der Banken aus diesem Geschäft entsteht; bereichert werden durch diesen Vorgang die Kapitaleigner der betreffenden Banken. Der Realkassenhaltungseffekt als Vermögenseffekt müßte aber in diesem Fall durch die Entscheidungen derer ausgelöst werden, die eine Zunahme ihres Vermögens erfahren haben, während die Kausalkette in der üblichen Darstellung bei den Besitzern der zusätzlichen Geldmenge beginnt. Dieser Punkt scheint mir noch nicht hinreichend geklärt zu sein. Dieses Versäumnis ist freilich am allerwenigsten Claassen anzulasten; vielmehr machen seine gründlichen Ausführungen erst deutlich, daß der dem Realkassenhaltungseffekt zugrunde liegende Wirkungszusammenhang noch keineswegs endgültig ausdiskutiert ist.

Der Schwerpunkt der Arbeit liegt in der Analyse der Geldnachfrage. Hier tragen die Ausführungen erheblich zur Klärung mancher Verwirrungen bei. Die Untersuchungen zur Abgrenzung der Begriffe „Geld und Liquidität“, der Frage „direkter oder indirekter Geldnutzen“, daran anschließend die Darstellung des portfoliotheoretischen Ansatzes der Geldnachfrage und schließlich der Zusammenhänge, die mit dem Vermögensaspekt des Geldes verbunden sind, verdienen wegen ihrer Klarheit der Gedankenführung besonders hervorgehoben zu werden. In der Systematik des Aufbaus, dem Wiederholen früher gewonnener Ergebnisse und der ausführlichen Behandlung auch einfacherer Zusammenhänge gewinnt hier die Arbeit mitunter fast Lehrbuchqualitäten. Schließlich münden die verschiedenen Vorarbeiten in eine Behandlung der zentralen Frage ein: does money matter? Claassen trennt dabei die „rein theoretische Fragestellung“, inwiefern das Geld die relativen Preise beeinflusst, von dem Problem, inwieweit das Geld für die wirtschaftspolitisch relevanten Aggregate von Bedeutung ist.

Das Buch besticht vor allem durch das Bemühen, in sorgfältigem, schrittweisen Vorgehen die jeweiligen Einzelaspekte zu diskutieren und die Einzelergebnisse schließlich zu einem somit gut fundierten Gesamturteil zusammenzubringen. Die Kritik an kleineren Mängeln muß hinter dieser Leistung

zurückstehen. Verwunderlich bleibt allenfalls, warum Claassen fast völlig auf die Berücksichtigung empirischer Untersuchungen verzichtet. Ob er mit der Übersetzung aller fremdsprachlichen Zitate die Sprachkenntnisse seiner Leser unterschätzt, muß dahingestellt bleiben.

Otmar Issing, Nürnberg

Günter Schneider: Zur Planung von Bankportefeuilleentscheidungen. Optimale Wertpapierstrategie — optimale Anlageplanung der Kreditinstitute. Frankfurt am Main 1970. Fritz Knapp. 204 S.

Mit Günter Schneiders Buch aus der Reihe der „Veröffentlichungen des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht an der Universität Köln“ liegt eine Arbeit vor, die eine gewisse Lücke auf dem Gebiet der normativen Entscheidungsmodelle für Kreditinstitute aufzufüllen mithelfen möchte. Angesichts der Arbeiten zur Planung industrieller Investitions- und Finanzierungs- und Produktionsvorhaben ist die Bankliteratur (insbesondere im deutschsprachigen Raum) sowohl zahlenmäßig vergleichbar gering als auch in der Anwendung neuerer quantitativer Verfahren keineswegs weit fortgeschritten. Insofern ist jeder Beitrag in dieser Richtung begrüßenswert.

Die Arbeit beschäftigt sich mit dem Versuch, das ursprünglich von *Markowitz* stammende Modell der „portfolio selection theory“ und seine inzwischen erfolgten Erweiterungen und Verbesserungen für ein Totalmodell fruchtbar zu machen, das Anwendung auf Entscheidungen in einem Kreditinstitut finden soll.

Überblickt man die ganze Arbeit, so erscheint ihr Verdienst nicht so sehr in der Öffnung neuer Perspektiven für eine geschlossene Theorie der Bankanlagepolitik, ihr Wert ist vielmehr in dem gebotenen Überblick über zahlreiche Modellansätze der Banktheorie zu sehen.

In einem ersten Teil behandelt Schneider Grundmodelle und Grundprobleme der „portfolio selection theory“ in der Version von *Markowitz*. Den gerade für seine Anwendung besonders wichtigen Problemen der Dynamisierung solcher Modelle, d. h. einer den zeitlichen Ablauf des Portefeuilles, die Formulierung geeigneter Nebenbedingungen und die Flexibilität der Entscheidungen beachtenden Darstellung, schenkt er keine ausreichende Aufmerksamkeit.

Das eigentliche Thema der Arbeit Schneiders ist die Anlageplanung eines Kreditinstitutes unter Berücksichtigung der Tatsache, daß die Struktur der Passivseite kein zeitunabhängiges Datum der Planung ist, sondern einer simultanen Berücksichtigung als Entscheidungsvariable in einer unsicheren Umwelt bedarf. Dazu schildert Schneider die theoretische Struktur von Modellen, die diese Problematik seiner Ansicht nach abbilden. Diese Darstellung krankt daran, daß in der gewählten Formulierung Sicherheit der Erwartungen impliziert wird im Gegensatz zum Ziel der Analyse. Ansätze der Literatur zu Sekundärproblemen, die bei der Formulierung eines solchen Modells auftreten, werden von Schneider in oft wenig befriedigender Weise referiert. Dazu gehören Modelle zur Sicherung der Liquidität und der Kreditwürdigkeitsprüfung.

Hans-Jacob Krümmel, Bonn

Rudolf Sachs: Grundriß der Außenwirtschaft. Wiesbaden 1971. Betriebswirtschaftl. Verlag Dr. Th. Gabler. 221 S.

Der Titel dieser Schrift ist mißverständlich und irreführend. Entsprechend dem üblichen Sprachgebrauch erwartet man von einem „Grundriß der Außenwirtschaft“ die Behandlung der wichtigen außenwirtschaftstheoretischen und -politischen Probleme unter gesamtwirtschaftlichem Aspekt. Das bietet dieses Buch nicht oder nur in geringem Umfang. Den Hauptteil bildet eine Vielzahl von Informationen, die im Zusammenhang mit der Abwicklung internationaler Geschäfte von Bedeutung sind. „Außenwirtschaftskunde“ wäre daher ein treffenderer Titel, der auch das Anliegen des Verfassers, ein Lehr- und Nachschlagewerk für werdende und „gestandene“ Außenhandelspraktiker zu schreiben, besser zum Ausdruck brächte.

An praktischen geschäftstechnischen und institutionellen Informationen wird viel geboten. In 19 Kapiteln wird über Absatzorganisation, Marktforschung und Werbung sowie absatzfördernde Institutionen im Außenhandel berichtet; sodann wird über Fragen der Verpackung, der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, der Finanzierung des Transports und der Versicherung im internationalen Geschäftsverkehr informiert. Vom 24. Kapitel an wird der geschäftstechnische und einzelwirtschaftlich orientierte Stoffbereich verlassen, ohne daß das übrigens durch eine entsprechende Gestaltung der Gliederung deutlich gemacht wird.

Sachs stellt die Kapitel unter die Themen Handelsbilanz und Zahlungsbilanz, Währung und Devisen, Außenwirtschaftspolitik. Man muß sich über seinen Mut wundern, auf 27 Seiten Problemkreise zu behandeln, über die ganze Bücher geschrieben wurden. Es tritt hier das alte Problem hervor, ob nicht eine derart drastische Verkürzung der Darstellung — und sei sie noch so geschickt — die Gefahr von Mißverständnissen auf seiten des Lesers auf ein unannehmbares Maß erhöht. Des weiteren erzwingt die Kürze auch eine weitgehend „problemfreie“ Darstellung, so daß dem Leser viele Probleme nicht einmal ins Bewußtsein gerückt werden. Anlässe zu derartigen Mißverständnissen und Fehleinschätzungen bieten die genannten drei Kapitel in erheblichem Umfang. Da feiert die einfache Kaufkraftparitätentheorie Auferstehung (S. 123), da wird verschwiegen, daß sich Preisveränderungen aus dem Ausland auf das Inland übertragen (S. 122), da bleibt die Forderung nach internationaler Abstimmung der nationalen Wirtschaftspolitiken unbegründet (S. 123), da wird behauptet, der Vorschlag des „crawling peg“ beinhalte Ermessensentscheidungen seitens der Währungsbehörden, obwohl es mehrere Vorschläge eines regelgesteuerten „crawling peg“ gibt (S. 123). Diese Beispiele aus nur zwei Seiten des Buches geben einen Eindruck davon, wieviel Ansatzpunkte zur Kritik dieser Teil des Buches enthält und m. E. aus dem besagten Grund zwangsläufig enthalten muß.

Die folgenden Kapitel enthalten Ausführungen über die den Außenhandel beschränkenden Bestimmungen des AWG (bzw. AWW), über zolltechnische Begriffe und Vorschriften sowie über den internationalen Wirtschaftsverkehr beeinflussende internationale Verträge (z. B. Doppelbesteuerungsabkommen). Ein nützlicher Anhang über die internationalen Wirtschaftsorganisationen bildet den Abschluß.

Summa summarum: ein gutes wirtschaftskundliches Buch für im Auslands-geschäft Tätige. Der Ausflug in die volkswirtschaftliche Außenwirtschaftslehre (Kap. 14 - 16) ist überflüssig und in dieser Form nicht akzeptabel.

Hubertus Adebahr, Berlin

Ralph-René Lucius: Währungsintegration ohne wirtschaftliche und politische Integration. Frankfurt/M. 1972. Fritz Knapp. 80 S.

Zum Problem der Währungsintegration legt Lucius eine überwiegend theoretisch konzipierte Arbeit vor, die nur ganz am Rande auf die verschiedenen Stufenpläne zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion eingeht. Lucius geht es darum, Möglichkeiten zur Verbesserung unseres heutigen, nach seiner Ansicht nicht mehr funktionierenden Währungssystems durch die Bildung von Währungsunionen aufzuzeigen und zu prüfen, ob eine Währungsunion besser nach vollzogener Wirtschaftsunion („Krönungstheorie“) oder vorher („Grundsteintheorie“) verwirklicht werden sollte. Einleitend betont Lucius klar die Unvereinbarkeit von (binnenwirtschaftlicher) Kaufkraft- und (außenwirtschaftlicher) Wechselkursstabilität im Bretton-Woods-System bei unterschiedlichen Inflationsraten der einzelnen Staaten. Sehr kurz werden dann historische Beispiele für Währungsintegrationen gestreift.

Im Hauptteil der Arbeit (III. und IV. Kapitel) untersucht der Verfasser einmal Währungsintegration zwischen wirtschaftlich nicht integrierten Staaten (Beispiel: BRD/Portugal), zum anderen Währungsintegration zwischen wirtschaftlich bereits teillintegrierten Staaten ohne politische Union (als Beispiel nennt er die EWG).

Im ersteren Falle kommt er zu dem Ergebnis, daß für wirtschaftlich nicht integrierte Staaten mit erheblichen Entwicklungsunterschieden der Übergang zu einer Währungsunion mit unabänderlich fixen Wechselkursen und einheitlicher Geldpolitik erst nach einer Übergangszeit mit flexiblen Wechselkursen und allmählicher wirtschaftlicher Integration ratsam ist. Demgegenüber lehnt er für wirtschaftlich bereits teillintegrierte Staaten ein Vorgehen nach der Methode der „Krönungstheorie“ ab und empfiehlt die Integrationsmethode der „Monetaristen“ („Grundsteintheorie“). Sofern die von Lucius unterstellten Prämissen — Einigung auf einen gemeinsamen Katalog der wirtschaftspolitischen Ziele, eine gemeinsame Geldpolitik durch eine einzige Gemeinschafts-Notenbank, außenwirtschaftliche Absicherung gegenüber Drittstaaten — tatsächlich „mit einem Schlag“ kompromißlos durchgesetzt würden, ist dies tatsächlich die einzig konsequente Integrationsmethode: Für die Harmonisierung der Finanz- und Strukturpolitiken bleibt zunächst noch ein gewisser Spielraum, und die Währungsintegration übt einen „heilsamen Zwang“ auch zur Angleichung in diesen Bereichen aus. Allerdings berücksichtigt Lucius (bei seiner grundsätzlichen Fragestellung sicherlich auch mit einigem Recht) nicht genügend die tatsächlichen Realisierungsschwierigkeiten des von ihm vorgeschlagenen „Sprunges ins kalte Wasser“. Alle Stufenpläne zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion sind nach seiner Ansicht viel zu langfristig angelegt. Um die auch von ihm am Rande erwähnten „Anfangsschwierigkeiten“ zu überwinden, ohne daß es infolge der unterschiedlichen Stabilitätsziele und des noch nicht überwundenen wirtschaftspoliti-

schen Autonomiestrebens der EWG-Mitgliedstaaten zum Auseinanderbrechen der Union (oder — was faktisch nahezu das gleiche bedeutet — zum Rückfall in Devisenbewirtschaftung) kommt, scheint aber vielleicht doch eine stärker die Gleichzeitigkeit der wirtschafts- und währungspolitischen Integration betonende Strategie in der EWG notwendig zu sein, als sie Lucius vorschwebt. Im letzten Kapitel, das „Währungsunion als politische Entscheidung“ überschrieben ist, kommt er selbst zum abschließenden Urteil, daß — solange der kompromißlose politische Wille zur Gemeinschaft noch nicht vorhanden ist — es sinnvoller erscheint, „wenigstens die ökonomischen Halbheiten der europäischen Stufenpläne durchzusetzen als angesichts einer theoretisch optimalen, aber politisch noch nicht erreichbaren Konstruktion zu verzweifeln — und womöglich gar nichts zu unternehmen“ (S. 80). Wie eine solche realisierbare „second best“-Lösung aussehen könnte, wird nicht gezeigt (was jedoch auch nicht das Anliegen von Lucius war).

Den Beitrag der Währungsintegration zur Neuordnung des Weltwährungssystems sieht er darin, daß die Aufteilung der Welt in mehrere „optimale Währungsräume“ (i. S. von *Mundell*), zwischen denen flexible Wechselkurse bestehen könnten, das von ihm eingangs erwähnte Dilemma des gegenwärtigen Bretton-Woods-Systems zwischen Kaufkraft- und Wechselkursstabilität auflösen könnte. Die erweiterte EWG würde nach seiner Ansicht einen solchen „optimalen Währungsraum“ bilden.

Die Arbeit von Lucius ist ein lesenswerter Beitrag zur aktuellen Debatte um die europäische Währungsintegration und zur Neuordnung des Weltwährungssystems. Bezüglich der Währungsintegration bezieht sie die — zumindest in der BRD weniger verbreitete — Position der „Monetaristen“. Einige kleinere Unklarheiten und Ungenauigkeiten sind vielleicht auch durch die Knappheit der Darstellung (80 Seiten Text) mit bedingt. Schade ist nur, daß der Verfasser etwa hinsichtlich der anzustrebenden wirtschaftspolitischen Ziele in der Gemeinschaft und der Ausgestaltung der gemeinsamen Geldpolitik sehr im allgemeinen bleibt, so daß der Wirtschaftspolitiker hierzu nur wenige Anregungen in der Arbeit findet.

Klaus-Peter Kruber, Wuppertal

Wolf Schäfer: Der Euro-Dollarmarkt. Tübingen 1971. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). VIII, 92 S.

Das Phänomen „Euro-Geldmarkt“, insbesondere dessen wichtigster Teilmarkt, hat in den letzten Jahren steigende Beachtung und Aufmerksamkeit auch in der literarischen Behandlung gefunden. Waren es zunächst im angelsächsischen Schrifttum mehrere Aufsätze, die sich mit den vielfältigen Aspekten des Marktes beschäftigten, so erschienen anschließend — nachdem auch die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich sich in ihren Jahresberichten laufend damit befaßte — englisch-sprachige Monographien — hingewiesen sei vor allem auf *Einzigs* Arbeiten — und in den letzten Jahren auch solche im deutschen Sprachbereich. Eine der jüngsten Arbeiten stellt das hier anzuzeigende Werk Wolf Schäfers dar. Wer allerdings erwartet, es brächte neuere oder aktuellere Aspekte als das drei Jahre früher erschienene, sehr eingehende und fundierte Buch von H. *Brandes* (Der Euro-Dollarmarkt, Wiesbaden 1968), der sieht sich enttäuscht; zudem gehen in der vorliegenden Arbeit Schäfers

auch die tabellarischen und graphisch dargestellten Zahlenangaben oft nicht über das Jahr 1968 hinaus. Sieht man hiervon ab, so stellt Schäfers Arbeit eine angenehm straff formulierte, oft thesenartige Zusammenstellung vorhandener Kenntnisse und daraus gewonnener Erkenntnisse über den Euro-Dollarmarkt als internationalen Geldmarkt dar.

Schäfer gliedert sein Buch in drei Hauptteile: Struktur und Funktionsweise des Euro-Dollarmarktes, Entstehung und Entwicklung des Euro-Dollarmarktes sowie währungspolitische Probleme des Euro-Dollarmarktes. Der Autor definiert als Euro-Dollar ausschließlich — nach dem Marktobjekt — „Sichtforderungen auf amerikanischen Banken. Euro-Dollar sind mithin nichts anderes als Dollar-Devisen“ (S. 7; im Original teilweise gesperrt). Indem der Verfasser den Geschäftsablauf am Euro-Dollarmarkt ausschließlich darin sieht, daß z. B. (S. 4) eine deutsche Bank, die ein Sichtguthaben bei einer US-Bank besitzt, diesen Dollarbetrag etwa einer englischen Bank „für eine bestimmte Frist, z. B. für drei Monate, zur Verfügung“ stelle (S. 4), kommt er zu dem Ergebnis mit Ausschließlichkeitsanspruch: „Bei jeder Übertragung, mit der der verfügungsberechtigte Besitzer eines Sichtguthabens bei einer amerikanischen Bank wechselt, entsteht mithin eine Dollarterminforderung auf eine nichtamerikanische Bank“ (S. 7; im Original teilweise gesperrt), die er nicht als Euro-Dollar bezeichnet wissen will (S. 7). Wenn weiter zu Schäfers Abgrenzung einmal von einer „europäischen Bank“, zum andern von einer „in Europa befindlichen Bank (S. 8) gesprochen wird, so kann die Gleichsetzung beider zumindest zu Mißverständnissen Anlaß geben. Gedanklich wegen dieser Definitionen nicht immer einfach nachzuvollziehen ist es, wenn Schäfer später (S. 26 ff.) als Euro-Dollar-„Marktbereiche“ „entsprechend der Art und Weise, wie Dollarbeträge gehandelt werden“ (S. 26), den für Dollarkredite und den für Dollargeldmarktpapiere unterscheidet, beide wiederum in Elementarmärkte untergliedert.

Nach einer kurzen Darstellung der Teilnehmer am Euro-Dollarmarkt erörtert Schäfer die Handelsmotive — primär: „Ausgleich von Liquiditätsdivergenzen“ (S. 18) —, nämlich vor allem Zinsarbitrage, Spekulation und „Hedging“. Bei der Erörterung der Euro-Dollarmarkt-Zinsbildung (deren „Determinanten“, S. 31 ff.) weist Schäfer mit Recht darauf hin, daß diese „im wesentlichen“ außerhalb des „Kontrollbereichs“ (S. 31) nationaler geldpolitischer Instanzen liege; andererseits wiederum: „Da die Zinssätze in den Vereinigten Staaten die Bandbreite bestimmen, innerhalb der sich das Zinsniveau am Euro-Dollarmarkt bewegt, hat die von den amerikanischen Währungsbehörden durchgeführte Geld- und Kreditpolitik einen dominierenden Einfluß auf die Höhe der Euro-Dollarsätze“ (S. 32).

Der Abschnitt über Entstehung und Entwicklung des Euro-Dollarmarktes gibt einen guten Überblick, wobei sich der Autor durchaus der Schwierigkeiten von Volumenschätzungen, die von der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich angestellt werden, bewußt ist, insbesondere, wenn seine eigene enge Definition (s. o.) zugrunde liegt.

In diesem Abschnitt behandelt Schäfer auch „Probleme der zukünftigen Entwicklung des Euro-Dollarmarktes“ (S. 49 - 53). Er ist zunächst der (begründeten) Ansicht, daß eine Aufhebung der amerikanischen „Regulation Q“ eine

„Austrocknung des Euro-Dollarmarktes nicht zur Folge haben werde“. Fragwürdig (und aus dem kurzen betrachteten Zeitraum keineswegs ableitbar) sind dagegen die Behauptungen, eine Beseitigung der US-amerikanischen Zahlungsbilanzdefizite lasse nicht erwarten, daß es „zu einer Schrumpfung des Euro-Dollarmarktes“ kommen werde (S. 53), und auch eine Verringerung der liquiden US-Auslandsverbindlichkeiten, „z. B. durch eine Reduzierung der Sichtverbindlichkeiten amerikanischer Banken gegenüber dem Ausland, muß ... nicht zu einer Beeinträchtigung des Euro-Dollarmarktes führen“ (S. 53). Die Begründung dafür (als eigentliche Begründung ist nur Nr. 2 S. 53 anzusehen) ist nicht in so absoluter Form wie bei Schäfer haltbar, wenn man z. B. bedenkt, daß international kooperierende Zentralbanken einen, wie Schäfer an anderer Stelle selbst bemerkt (S. 32 f., 35), „direkten“ (S. 33) Einfluß auf den Markt ausüben. In diesem Abschnitt (oder im dritten Kapitel) hätte man sich einige Überlegungen zur zukünftigen Euro-Marktentwicklung im Zusammenhang mit der Schaffung der Sonderziehungsrechte gewünscht (*Hankel* hat hierauf verschiedentlich hingewiesen).

Im dritten Kapitel „Währungspolitische Probleme des Euro-Dollarmarktes“ verneint Schäfer zunächst die Möglichkeit multipler Giralgeldschöpfung am Euro-Markt. Wenn er meint, die (namhaften) Autoren, die eine solche als gegeben ansehen, „übersähen“ einiges (S. 55), so ist indes zu vermerken, daß diese Meinungsverschiedenheit wohl aus seiner eigenen engen Euro-Dollardefinition (s. o.) resultiert.

Schäfer weist im folgenden hin auf Aspekte wie die „größere Ausnutzung privater Dollarsichtguthaben“ (S. 56 f.), die mögliche „Beeinträchtigung der Notenbankpolitik“ (S. 58 f.), die Geldbewegungsbeeinflussung durch Zentralbankpolitik (S. 60 ff.) u. a. m. Bemerkenswert sind schließlich Schäfers Überlegungen zur Auswirkung des Euro-Dollarmarktes auf Zahlungsbilanzdefizite und Reserveposition der Vereinigten Staaten von Amerika; daß die tatsächliche jüngste Entwicklung teilweise etwas anders verlaufen und möglicherweise zu einer für die Zukunft modifizierten Betrachtung Veranlassung geben mag, kann dem Autor einer — lt. Vorwort — 1970 abgeschlossenen Arbeit nicht angelastet werden.

Insgesamt gibt Schäfers Buch eine gut formulierte Übersicht über ein komplexes Gebiet und kann als solche einem einen schnellen Überblick suchenden Leser durchaus empfohlen werden; eine sicherlich oft erwünschte weitergehende und vertiefte Information erleichtert, was die Suche betrifft, das dem Buch beigegebene 6 1/2 Seiten lange Literaturverzeichnis.

Hans E. Büschgen, Köln

Horst Nögler: Privatinitiative beim Industriesaufbau in Afghanistan. Düsseldorf 1970. Bertelsmann Universitätsverlag. 304 S.

Superlative sind verpönt, Komparative werden gerade noch geduldet. Mit einem solchen möchte der Rezensent beginnen: Als den hervorragendsten Beitrag der Schriftenreihe „Bochumer Schriften zur Entwicklungsforschung und Entwicklungspolitik“ sieht er das Buch von Nögler an. Es spiegelt nicht nur exaktes wissenschaftliches Arbeiten wider. Was das bedeutet, das kann nur der ermesen, der schon einmal in Afghanistan gewesen ist: Die großen

Schwierigkeiten, über das Land gesichertes empirisches Material zu bekommen, dürften nur wenigen bekannt sein. Das Buch zeugt auch von einer so profunden Kenntnis nicht nur der ökonomischen, sondern auch der rechtlichen und sozialen Verhältnisse des Landes, wie sie nur im Laufe einer langjährigen Tätigkeit im Lande selbst erworben werden können. So ist dieses Buch für jeden etwas, nicht nur für den Wirtschaftswissenschaftler, der sich für spezielle Probleme „der“ Privatindustrie interessiert, sondern auch für den Soziologen, Politologen, Geographen, die aus diesem Buch schöpfen können. Nur wird es für den Angehörigen mancher Wissenschaften enttäuschend sein, das Buch von Nägler zu lesen, weil er dort seine Theorien nicht nur nicht bestätigt, sondern sogar widerlegt bekommt. Darüber hinaus bleibt Nägler nicht nur bei der Analyse der konkreten Gegebenheiten stehen, sondern er versucht, Wege aufzuzeigen, die auch der afghanische Staat in der zukünftigen Planung seiner Mehrjahrespläne noch mit berücksichtigen könnte. Die Vorschläge sind nicht am grünen Tisch entstanden, das spürt man bei jeder Zeile. Dem Buch fehlen sowohl idealistisch-weltverbessern-wollende „Ismen“ als auch überhebliches Besserwissertum. Hier ist jemand mit dem Herzen engagiert — ohne daß deswegen die Grundsätze wissenschaftlichen Arbeitens verletzt werden.

Entscheidend scheint mir das zu sein, was sich wie ein roter Faden durch das gesamte Buch hindurchzieht. Nägler stellt fest, daß im Augenblick die Basis für eine entsprechende Staatswirtschaft auf sehr schwachen Füßen steht. Dem Privatsektor kommt uneingeschränkt Priorität zu, sowohl hinsichtlich der Aktivität als auch in bezug auf das Ergebnis. Man wird einem Horst Nägler da schon mehr Glauben schenken können, der sich als Kaufmann über ein Jahrzehnt an Ort und Stelle mit Afghanistan als einem typischen Entwicklungsland beschäftigt hat, als so manchem Schreibtischstrategen und dem einen oder anderen Entwicklungsidealisten, der über unangenehme Details die große Linie vergißt.

Ein Kompliment dem Verfasser, aber auch dem verantwortlichen Herausgeber Willi Kraus, dessen afghanisches Engagement der „ersten Stunde“ sicherlich auch mit zum Werden dieses Buches beigetragen hat. Die Ausführungen mögen auf den Schreibtischen aller Anti-Fliegenbeinzähler der Theorie und Politik des Entwicklungsländer-Komplexes landen. Hoffentlich liest man in Bonn das Buch und hoffentlich auch in Kabul. Es wird sicher den afghanischen Freunden des Rezensenten helfen, denn Nägler kann da schon als ein unvoreingenommener neutraler Experte gelten.

Oswald Hahn, Erlangen-Nürnberg

Hans Immler: Agrarpolitik in der DDR. Köln 1971. Verlag Wissenschaft und Politik. 222 S.

Ein Buch unter diesem Titel zu schreiben, ist nicht leicht, weil hier Wirtschaft und Politik untrennbar verbunden sind. Damit wird die Frage der Objektivität der Untersuchung und der Stellungnahme des Autors berührt. Um der „agrarpolitischen Konzeption“, die die Landwirtschaft in Mitteldeutschland bestimmt, näherzukommen, muß man „ordnungspolitische Aussagen“, die die DDR und die BRD betreffen, vornehmen. Weil aber diese in „krassem Gegensatz“ zueinander stehen, sind auch „gemeinsame Maßstäbe“ kaum zu finden.

Es ist zu begrüßen, und es verhilft beim Studium dieses gründlichen Werkes über berechtigte Zweifel hinweg, daß der Verfasser gleich eingangs ausspricht: „Von einem grundsätzlichen Standpunkt aus kann aber nicht objektiv beurteilt und wissenschaftlich entschieden werden, was richtig und was falsch, was gut und was schlecht ist. Auf subjektives Werturteil wird deshalb in dieser Arbeit verzichtet.“

Wieweit ist dieses aber möglich? Weiter wird in dem Buch hervorgehoben, daß Terminologie „weder in die Terminologie anderer Ordnungen übertragen noch mit deren Begriff erfaßt werden kann“. Mit „Ordnungen“ sind die „privatkapitalistische“ einerseits und die „marxistisch-leninistische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung“ andererseits gemeint. Am Ende ist noch auf die Schwierigkeit zu verweisen, „die sich aus der beschränkten Bereitstellung und Kontrollierbarkeit des Quellenmaterials“ ergibt, sowie auf das „methodische Problem“ in der Statistik, weil Erfassung und Auswertung in der DDR „grundlegend“ verschieden sind von denen der Bundesrepublik.

In der Arbeit werden die einzelnen Etappen der radikalen Transformation der DDR-Landwirtschaft geschildert und die politisch-ideologischen Grundlagen für diesen Vorgang erläutert.

Auf die Bodenreform von 1945 folgt als zweite Reform die Kollektivierung von 1960. Als dritte Agrarreform wird die Bildung des „ökonomischen Teilsystems Landwirtschaft und Nahrungsgüterwirtschaft“ bezeichnet. In ihr befindet sich gegenwärtig die Landwirtschaft der DDR.

Diese Reform ist „komplex“, denn zu ihr gehören das „sozialistische Kooperationsystem“, die „großbetrieblich industriemäßige Produktionsweise“, ein neukonzipiertes „Leitungs-Planungs- und Lenkungssystem“, in dem alle Widersprüche zwischen staatlichen, betrieblichen und persönlichen Kräften behoben werden sollen, produktionstechnisch-organisatorische Neuerungen, wie z. B. zentrale Versorgung mit Dünger, Pflanzenschutzmitteln und Großmaschinen der Bodenbearbeitung, Änderung der ländlichen Siedlungsstruktur, damit auch der Wohnverhältnisse auf dem Lande, Hebung und Vertiefung der kulturellen und ideologischen Betreuung u. a. m.

Diese letzte Agrarreform — wenn es die letzte ist — bedeutet die Verwirklichung der „agrarpolitischen Konzeption im ökonomischen System des Sozialismus in der DDR“. Jeder osteuropäische Staat, der am Kriegsende nolens volens zum sozialistischen System der UdSSR geschlagen worden ist, entwickelt seine eigene „Konzeption“, und jede dieser Konzeptionen hat zur Grundlage das „Leitbild der sozialistischen Landwirtschaft“, das im ersten Kapitel des Buches ausführlich erklärt wird. Grundsätzliche Abweichungen in der Konzeption von diesem verbindlichen Leitbild sind keinem sozialistischen Staat, der Mitglied des RGW (= Comecon) ist, erlaubt.

Über den Wert, der dem Leitbild, der Konzeption und allen Reformen in der Landwirtschaft der DDR zukommt, können letzten Endes nur die davon betroffenen rd. 0,94 Millionen Genossenschaftsmitglieder und die von der landwirtschaftlichen Erzeugung abhängige Bevölkerung entscheiden.

Leider kann diese Frage den Menschen weder gestellt noch von ihnen beantwortet werden, womit denn auch die Hauptsache immer im dunkeln verbleibt.

Hermann Schmidt, Kiel