

Besprechungen

Albrecht Kruse-Rodenacker: Die Stunde der Außenseiter. Düsseldorf, Wien 1972. Econ Verlag. 248 S.

Der Verfasser analysiert die inneren und äußeren Entwicklungstendenzen der beiden „Supermächte“, der USA und der UdSSR, und sieht in ihnen den Niedergang einer dem materiellen Wachstumsprozeß verfallenen Leistungsgesellschaft. Man sei drauf und dran, die gleichen fundamentalen Fehler im Umgang mit den Entwicklungsländern zu begehen. Die Koexistenzpolitik könne man als den „Auftakt zu einer Weltfriedenspolitik“ begrüßen. „Aber man darf sich über die wahre Natur dieser Annäherung keinen Enttäuschungen hingeben. Ihre wichtigste Voraussetzung ist und bleibt die Stabilität der beiden Blöcke und die Einordnung der Entwicklungsländer in den Entwicklungs-Automatismus“ (S. 104). Die Stabilität der westlichen Industriestaaten sei durch die technologische Lücke, d. h. den Zwang zu technischen Neuerungen im Gefolge der USA bedingt, die Stabilisierung der unter sowjetischer Führung stehenden sozialistischen Länder durch das marxistische ideologische Dogma. Beiden Blöcken gemeinsam sei die Dynamik des wissenschaftlich-technischen Fortschritts mit dem Ziel der Leistungssteigerung und der Erhöhung des Konsumstandards. Ob in Industrieländern oder Entwicklungsländern: Der „Automatismus der Entwicklungsprozesse“ sei der gleiche. „Mit dem Beginn der Dynamisierung (take-off) geraten die Länder in die Zwangsläufigkeiten des Prozesses und die Gleichförmigkeiten seines Ablaufes“ (S. 70). Doch gerade auf dem Höhepunkt des „ökonomischen Zeitalters“ und der Kraft der Wachstumsprozesse zeige sich mehr und mehr ihre zerstörerische Wirkung. „Eine Leistungsgesellschaft, die nur noch am Funktionieren und Steigern der Wirkungen orientiert ist, gerät unvermeidlich in ein gestörtes Verhältnis zu ihrer Umwelt“ (S. 171). Der große Prozeß der industriellen Befreiung des Menschen ende in erneuten Abhängigkeiten. Das „Ende des ökonomischen Zeitalters“ künde sich an in dem Verlust der Maßstäbe für eine sinnvolle Lebensgestaltung und in dem Zweifel an den ganz auf Rationalität aufgebauten ökonomischen und politischen Systemen.

Jedes System ist von seiner Anlage aus durch eine zwangsläufige Entwicklung charakterisiert, wenn diese nicht jeweils, wenn nötig, von innen oder außen her korrigiert wird. Eine freie kapitalistische Marktwirtschaft z. B. ist, ihrem Ablauf überlassen, auf die Dauer nicht funktionsfähig. Gleiches gilt von einer überspannten Leistungswirtschaft, wie sie von Kruse-Rodenacker kritisiert wird. Der Perfektionismus und die Steigerung der Wirkungen münden in eine Welt, „wie wir sie nicht wollen“.

Wer will nun eine andere, heile Welt? Wollen es nur die „Außenseiter“ der Leistungsgesellschaft, die sich schon durch ihr äußeres Gehabe von dem ge-

wöhnlichen Bürger bzw. dem Mann oder der Frau auf der Straße auffällig unterscheiden? Sind es, nach Kruse-Rodenacker, die „Blumenkinder“, die gleichsam spielerisch das „System“ überspringen? Ist es die „kämpferische Antigruppe“, welche eigene, neue, gewaltsame Initiativen ergreift?

„Mehr und mehr geraten wir in den Automatismus ebenso ungehemmt wie ungewollt ablaufender Prozesse“ (S. 238). Die „Stunde der Außenseiter“ sei gekommen.

Müssen es aber „Außenseiter“ sein, die auf eine Änderung des politischen und ökonomischen Kurses drängen? Zeigt die Geschichte nicht hundertfach Beispiele, daß unheilvolle politische und ökonomische Entwicklungen durch bürgerliche Selbsthilfe und staatliche Initiative gehemmt und umgelenkt worden sind? Revolutionäre Aktionen in einer modernen Industriegesellschaft würden das komplizierte Getriebe derart stören, daß langdauernde Arbeitslosigkeit und hohe Einkommensverluste unausweichlich wären. Vielleicht könnte eine Minderheit zur Macht kommen. Doch Macht wozu? Natürlich wohl, um der Vernunft Raum zu geben. Doch von der Vernunft ist in dem vorliegenden Buch noch nicht die Rede.

Herbert Schack, Berlin

Roland Eckert: Kultur, Zivilisation und Gesellschaft. Die Geschichtstheorie Alfred Webers, eine Studie zur Geschichte der deutschen Soziologie. Basel und Tübingen 1970. Kyklos und J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). X, 176 S.

Einleitend setzt sich der Autor mit der Frage auseinander, ob die deutsche Soziologie den Traditionsbruch überwunden habe oder nicht; die Frage soll nicht beantwortet, sondern nur als Anlaß benutzt werden, um Alfred Webers Denken über Geschichte prototypisch zu analysieren.

Eckert benutzt hauptsächlich Schriften Webers, die zwischen 1951 bis 1955 entstanden, ohne etwa die älteren ganz zu vernachlässigen.

Im Kapitel „Ausgangslage“ legt Eckert klar, daß Weber zu denjenigen Forschern gehörte, die die Bereiche „Geist“ und „Kultur“ mit eigenen Methoden untersuchten (S. 16). Geschichtliche Bewegungen waren für Weber zugleich „Kulturschicksal“. Ein folgender Abschnitt behandelt den „Menschen“. Sei Weber kaum als Darwinist einzustufen, so meint Eckert, könne man ihn doch wohl kaum zu Darwins Kritikern rechnen. Das „Vitale“ stehe bei Weber immer noch in unmittelbarer Verknüpfung mit dem „Zweckmäßigen“ (S. 31). Weber sei ein Erbe deutscher Historik und des Kasualismus (S. 37). Kritik meldet Eckert bereits hier an: Weber habe auf Wissenschaftlichkeit einer konkreten Interpretation verzichtet (S. 39).

In „Dasein und seine Gliederungen“ bemüht sich der Autor um Webers Anliegen, den Anspruch der deutschen Soziologie als Wissenschaft wieder herzustellen, er löse ihn jedoch aus der „Verklammerung mit einem monistischen Gesellschaftsbegriff“ (S. 44); Kultur und Zivilisation können so in ein System aufgenommen werden. Eckert: Dies sei Webers oberstes Theorem und das kategorische Gerüst seiner Soziologie (S. 54).

Ein naturalistisches Gesellschaftsverhältnis ist der Hintergrund, das eine Verselbständigung der „Kultur“ innerhalb der Soziologie erlaubt. Emanzipation des Staates, „Wirtschaft als Zentralteil“, deren Loslösung aus der Familienwirtschaft, Gewinnen eigener Dynamik usw. sind Motive, die das Dasein formten (S. 75); ähnliches gelte auch für Politik und andere Bereiche. Weber habe nicht überzeugend begründen können, „Gesellschaft“ sei eine Art Überbau über „Zivilisation“ und „Kultur“. Auch bei der Zivilisation enthalte Webers Theorie verschiedene Schichten und Ebenen der Argumentation (S. 93). Seine Ansichten gälten einseitig nur für Hochkulturen. Eckert kommt zu dem Schluß, daß vieles von den Weberschen Theoremen seinen Kulturbegriff nicht voll decke. Es sei gleichfalls nicht einzusehen, wieso „Wirtschaft“, „Wissenschaft“, „Technik“, „Staatenwelt“ usw. nur für die Moderne gelten sollten (S. 136).

Das Schlußkapitel „Geschichte“ erbringt das Fazit aus den vorhergehenden: „Die Geschichtstheorie Alfred Webers läßt sich also in zwei Hauptsätzen zusammenfassen. Erstens: Der Zivilisationsprozeß und der Gesellschaftsprozeß verwandeln das Dasein. Zweitens: Kulturbewegung antwortet auf den Wandel, ist aber inhaltlich nicht durch diesen bestimmt“ (S. 144).

Eckert unterzog sich mit viel Mühe und Fleiß seiner Aufgabe. Eine solche Analysenforschung muß naturnotwendig mehr rezeptiv sein. Dennoch hält der Verfasser dort, wo es angebracht ist, nicht mit kritischer Einstellung zurück. Er kommt mehrfach zu dem Ergebnis, Weber sei in seiner Auffassung unklar gewesen (z. B. S. 39, 50, 52).

Karl Sammel, Wiesbaden

Bert F. Hoselitz: Wirtschaftliches Wachstum und sozialer Wandel. Berlin 1969.
Duncker & Humblot. 287 S.

Diese Aufsatzsammlung umfaßt Veröffentlichungen des Verfassers aus einem Zeitraum von 1½ Jahrzehnten. Allen gemeinsam ist die Fragestellung nach den sozialen und kulturellen Komponenten wirtschaftlichen Wachstums bzw. wirtschaftlicher Entwicklung. Dabei geht es Hoselitz weniger um die Ableitung „exakter“ Ergebnisse, sondern mehr um die gedankliche Verknüpfung von Faktoren, die von der Wachstumstheorie aufgrund ihrer besonderen Fragestellung nicht berücksichtigt werden.

Die Wechselbeziehung zwischen Sozialstruktur und Wirtschaftswachstum untersucht der Verfasser mit Hilfe der „pattern variables“ von Parsons, deren begriffliche Gegensatzpaare, bezogen auf Wirtschaftsformen von Entwicklungsländern und Industrienationen, grundlegende Unterschiede sozialen Verhaltens kennzeichnen. In seinem soziologischen Ansatz zur Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung sucht Hoselitz die These zu widerlegen, daß unterentwickelte Länder nur dann einen erfolgreichen Prozeß wirtschaftlicher Entwicklung durchlaufen können, wenn sie wirtschaftliche und soziale Organisationsformen von Industrienationen adoptieren. Zu diesem Zwecke prüft er die marxistische Theorie sowie insbesondere die Theorie der sozialen Abweichung (sie baut auf dem theoretischen Konzept Schumpeters auf) auf ihre Ergiebigkeit hinsichtlich der Erklärung von Entwicklungsprozessen unterentwickelter

ter Länder. Aus der die bereits erwähnten Erklärungsversuche ergänzenden Analyse des Verhältnisses von Bevölkerung und materiellen Ressourcen eines Gebietes und einem Index für das Vorhandensein von Herrschaftstendenzen in der politischen Struktur einer Gemeinschaft leitete Hoselitz drei Grundformen wirtschaftlichen Wachstums ab (expansiv-intensiv; dominant-satellitenhaft; autonom-induziert), die anhand von Beispielen aus der Wirtschafts- und Sozialgeschichte auf ihre Sinnhaftigkeit hin geprüft werden. Als weiteren Problemkreis untersucht der Verfasser das Wirtschaftswachstum in Lateinamerika, dessen Zurückbleiben er in der Sozialstruktur begründet sieht. Die extrem ungleiche Verteilung von Grund und Boden in diesen Ländern verhindere das Entstehen einer selbständigen Mittelschicht, die Motor wirtschaftlicher Entwicklung sein könnte. Die entscheidende Rolle des Marktes bei der „Selbstverpflichtung von Arbeitskräften“ (Internalisierung der Normen einer neuen Produktionsorganisation sowie der eines neuen sozialen Systems) wird vornehmlich am Beispiel Indiens untersucht, und darüber hinaus werden einige Bestimmungsgründe fortschreitender Marktorientierung entwickelt. In weiteren Problemkreisen untersucht der Verfasser die Beziehungen zwischen Tradition und wirtschaftlichem Wachstum, die Rolle des Staates bei der Einführung von Innovationen, den Wandel sozialer Werte und Denkmuster auf seine Relevanz für die wirtschaftliche Entwicklung, den Einfluß bürokratischer Strukturen auf das wirtschaftliche Leistungsniveau und die politischen Wirkungsmöglichkeiten von Bildungsinvestitionen. In seiner den vorliegenden Band abschließenden Untersuchung über Entwicklungsgegensätze zwischen fortgeschrittenen und unterentwickelten Ländern beschäftigt sich Hoselitz mit den äußeren Bedingungen, unter denen sich bestimmte Kulturmerkmale verbreiten, und vergleicht, nach Herausarbeitung charakteristischer Kulturmerkmale des Industrialismus, die Situation von Westeuropa zur Zeit der Industrialisierung mit der von Entwicklungsländern in Asien und Afrika.

Braun und Fischer haben in ihrem Vorwort zu diesem Buche zu Recht die Originalität und Intensität Hoselitzschen Denkens als besonderes Charakteristikum hervorgehoben.

Fritz Nägle, Mainz

Kurt Holm: Verteilung und Konflikt. Ein soziologisches Modell. Stuttgart 1970. Ferdinand Enke. 147 S.

Diese Habilitationsschrift nimmt man schon deswegen mit großem Interesse in die Hand, weil sie ein Zentralproblem der gegenwärtigen gesellschaftlichen Auseinandersetzungen aufgreift. Die konkreten Fragestellungen, die dabei beantwortet werden sollen, sind dementsprechend folgende: 1. Unter welchen Bedingungen bleibt ein soziales System hinsichtlich seiner Werteverteilungsstruktur stabil? 2. Unter welchen Bedingungen wandelt sich die Werteverteilungsstruktur? 3. Unter welchen Bedingungen entsteht um die Erhaltung der Stabilität oder um den Wandel der Werteverteilung ein Konflikt? Und was sind schließlich 4. die Auswirkungen der Verteilung auf die Psyche der Systemmitglieder? (S. 13 f.)

Im 1. und 2. Teil seiner Arbeit entwickelt Holm eine eigene soziologische Verteilungstheorie, wobei unter kaum noch zu unterbietender Gerafftheit

andere Theorieansätze (Theorie der relativen Deprivation, „Exchange“-Theorie, Schichtungs- und Klassentheorie, Volkswirtschaftliche Verteilungstheorie) kritisch verarbeitet werden. Die theoretischen Ansätze, die aus einer psychologischen Handlungstheorie deduziert werden, setzen sich zum Ziel, das Handeln der Systemmitglieder in der Situation der Verteilung zu formulieren (S. 27). Der Verfasser macht sich die Handlungstheorie von C. L. Hull (S. 32 ff.) zu eigen, wobei zuerst die Ablösung des Verteilungsprozesses analysiert wird (3. Teil), danach die Verteilung durch Kampf und Aushandlung (4. Teil) und schließlich (im 5. Teil) die Verteilungsfolgen aufgezeigt werden. Flussdiagramme (S. 40, 76, 131) veranschaulichen jeweils die Ausführungen. Im 6. und 7. Teil werden Anwendungsmöglichkeiten aufgezeigt (Aufstand, Revolution, Tarifpartnerschaft, Krieg, Erhaltung des Friedens im Konflikt).

Wer die Formalisierung soziologischer Theorien schätzt und darin zu denken gewohnt ist, wird mit einer Arbeit konfrontiert, die auch schon ohne Formalisierung auf einem hohen Abstraktionsniveau steht und dem Leser einiges abverlangt. Die Einsicht in die vermittelten Zusammenhänge lohnen jedoch die Mühe. Allerdings hätte es der Rezensent als angenehm empfunden, wenn in einer Zusammenfassung der Ergebnisse der Ertrag der Arbeit verdeutlicht worden wäre. Auch würde der durch die Arbeit angeregte Leser zumindest ein Literaturverzeichnis als angenehm empfinden.

Jakobus Wössner, Linz

Josef Weis: Wirtschaftsunternehmen und Demokratie. Köln 1970. Bund-Verlag. 360 S.

Nach der Feststellung: „Bei der Unternehmensbestimmung geht es um Legitimation der Führung zum Führen, zur wirtschaftlichen Entscheidung“ (S. 91) definiert Weis das Wesen der wirtschaftlichen Mitbestimmung als das „Recht des Faktors Arbeit aufgrund der im Wirtschaftsunternehmen bestehenden Leistungsgemeinschaft der Faktoren Kapital und Arbeit ... die Leitung des Unternehmens zusammen mit dem Leistungspartner Kapital für einen bestimmten Zeitraum zu ihrer Leistungsfunktion zu ermächtigen und von ihr nach Ablauf dieses Zeitraumes über die Erfüllung der übertragenen Aufgaben Rechenschaft zu fordern“ (S. 104; im Original kursiv).

Ausgangspunkt der Überlegungen ist die Übertragung des Demokratieverständnisses als „Ausübung von Macht durch das Volk, mit dem Volk und für das Volk“ (S. 17) vom Bereich der Politik in den der Wirtschaft. Da Unternehmen von einer demokratischen Wirtschaftspolitik, die Teil einer demokratischen Gesamtpolitik sei, beeinflußt würden, mithin in einem demokratischen Umkreis stünden, ohne selbst demokratisiert zu sein, sei Wirtschaftsdemokratie ohne Unternehmensdemokratie undenkbar. Es geht dem Verfasser also um den Nachweis, daß das Wirtschaftsunternehmen — wie es Ludwig Rosenberg in seinem Vorwort formuliert — seiner Natur nach auf eine demokratische Verfassung angelegt sei. Zu diesem Zweck trennt Weis die Begriffe „Unternehmen“ und „Betrieb“ und umschreibt den Begriff „Unternehmen“ als Leistungsverbund von Arbeit und Kapital unter einheitlicher Führung zum Zwecke der Produktion und Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen. Die Frage nach dem Verhältnis der Eigentümer von Kapital und Arbeit zu-

einander wird mit dem Hinweis darauf beantwortet, daß nur durch beider Zusammenwirken das Unternehmensziel erreichbar sei, woraus sich zwingend deren formale Gleichrangigkeit ergebe, die ihrerseits das Recht beider Faktoren auf Legitimierung der Unternehmensführung begründe. Betrachtet man die Begriffe „Arbeitsgesteller“ und „Kapitalgesteller“, die als Synonyma der Begriffe „Faktor Arbeit“ und „Faktor Kapital“ verwendet werden, dann wird das gedankliche Konzept klar. Der Verfasser trennt die Funktion von ihrem Träger und legitimiert die Person durch ihre Funktion im Unternehmen. Die Gesamtheit der Personen (Funktionsträger) im Unternehmen legitimiert ihrerseits die Unternehmensführung. Die so verstandene „Wirtschaftsdemokratie“ besagt nicht, „daß der Wirtschaftsvollzug ... in einem Unternehmensplenum parlamentarisch diskutiert und über Mehrheitsbeschuß festgelegt wird... Es kann auch nicht bedeuten, daß der technische Vollzug durch Intervention oder Veto seitens einer Gruppe im Unternehmen verändert werden kann“ (S. 91). Dies folgt aus der Weisschen Definition des Begriffs „Wirtschaftsbetrieb“ als technischer Leistungspyramide. Weis schlägt deshalb vor, man solle die Bezeichnung „Faktor Arbeit“ nur für die Personengruppe Arbeit in Hinsicht auf ihre Leistung im Wirtschaftsunternehmen (im Original kursiv) gebrauchen und beim Wirtschaftsbetrieb nicht von „Faktor Arbeit“, sondern von der Personengruppe Arbeit als Gesellschaftsgruppe der „Arbeitnehmerschaft“ sprechen (S. 101).

Die Vorstandsaufgabe sieht Weis in der Wahrung der Interessen des Unternehmens sowie in der gerechten Abwägung der Interessen von Arbeit und Kapital. Hiervon sei es abhängig, „ob die Partner einen eingesetzten Vorstand wiederwählen, bestätigen oder abberufen“ (S. 93).

Im Anschluß an die kurz skizzierten Überlegungen untersucht Weis Unternehmensrecht und Mitbestimmungsrecht auf ihren demokratischen Gehalt und reflektiert Mitbestimmung vor dem Hintergrund wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Tatbestände, ohne jedoch zu neuen Ergebnissen zu kommen. Eine Sammlung von Stimmen aus Kirchen, Parteien und Gewerkschaften zur Forderung nach wirtschaftlicher Mitbestimmung schließt das Buch ab.

Fritz Nägle, Mainz

Edwin Buchholz: Interessen. Gruppen. Interessengruppen. Elemente einer wirtschaftssoziologischen Organisationslehre — unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verbandsforschung. Tübingen 1970. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). XIX 363 S.

Der 1969 veröffentlichten Habilitationsschrift von Edwin Buchholz (*Die Wirtschaftsverbände in der Wirtschaftsgesellschaft*. Tübingen 1969) folgt jetzt die bereits 1963 erarbeitete Dissertation nach. Wesentlich für die Zurückstellung dieser Veröffentlichung war nach Buchholz der Umstand, „daß zunächst die Fertigstellung und öffentliche Aufnahme jenes Werkes (der Habilitationsschrift J. W.) abgewartet werden sollte, das auf den Dissertationsergebnissen aufbaut“ (III). Da von seiten des Verfassers eine zukünftige Arbeit über das Wirken der Wirtschaftsverbände in der Wirtschaftspolitik in Aussicht gestellt wird, ist es zu begrüßen, daß mit der jetzigen, nachgeholteten Veröffent-

lichung die Grundlagen der Verbandsforschung des Autors zur Verfügung stehen.

Im ersten der insgesamt vier Kapitel wird der Versuch unternommen, eine Art Bestandsaufnahme der deutschen sozialwissenschaftlichen Verbandsforschung (Stand 1963) zu geben. Im zweiten Kapitel wird die Klärung des vielschichtigen Phänomens „Interesse“ versucht. Im dritten Kapitel unterzieht der Verfasser den Begriff „Gruppe“ einer Analyse mit dem doppelten Zweck: Es sollen die für die Verbandsforschung wichtigen Grundtypen von Gruppen zunächst theoretisch möglichst scharf voneinander abgegrenzt werden, um jene Gruppen auszuschließen, die, wie etwa die Gemeinschaftsgruppen, für die Verbandsforschung nicht in Betracht kommen. Andererseits sollen dadurch Kriterien gewonnen werden für eine möglichst überzeugende Trennung speziell der Wirtschaftsverbände von solchen Gebilden, die ebenso häufig wie unzutreffend mit jenen gleichgesetzt werden (z. B. Kartelle, Körperschaften des öffentlichen Rechts und politische Parteien). Im letzten, vierten Kapitel erfolgt dann die Anwendung der gewonnenen Einsichten auf gesellschaftspolitische Realphänomene. Insofern dient dieses Kapitel der Kontrolle über die in den vorausgegangenen Kapiteln erzielten Ergebnisse.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit muß in der Erarbeitung von Grundlagen für eine Organisationslehre verstanden werden. Man muß insofern dem Autor zustimmen, daß in der augenblicklichen Forschungslehre über das Verbandswesen die anspruchsvolle Bezeichnung einer Organisationstheorie nicht gerechtfertigt wäre. Allerdings muß in diesem Zusammenhang die eingangs erwähnte weitere Arbeit des Verfassers gesehen werden.

Jakobus Wössner, Linz

Karl Heinz Manegold: Universität, Technische Hochschule und Industrie. Ein Beitrag zur Emanzipation der Technik im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Bestrebungen Felix Kleins. Berlin 1970. Duncker & Humblot. 330 S.

Wenn eine Geschichte des technischen Unterrichts in Deutschland, die über einzelne Hochschulen hinausführt, bisher gefehlt hat, so schließt Manegold diese empfindliche Lücke bereits zu einem beachtlichen Grade. Er setzt damit ein, „Idee und Auswirkungen“ der ersten technischen Schule, der Pariser Ecole Polytechnique, darzustellen, u. a. auch deren Verhältnis zur dortigen Universität. Es folgen die Entwicklung deutscher polytechnischer Anstalten zu Technischen Hochschulen, d. h. vor allem die spannenden Auseinandersetzungen zwischen „gelehrter Bildung“ und „Realienunterricht“, zwischen „humanistischer“ und „naturwissenschaftlich-technischer Kultur“. Hauptanliegen des Buches ist, die Leistungen des Mathematikers F. Klein zu würdigen, der die Pflege der wissenschaftlichen Technik den Universitäten als neue, als unerlässliche Aufgabe vorbehalten wissen wollte und der in Göttingen, wohin er 1885 von Leipzig aus berufen worden war, die „Göttinger Vereinigung der angewandten Physik und Mathematik“ sowie die „Technische Abteilung am physikalischen Institut“ u. a. dank der Unterstützung einiger Industrieller gründete; zu diesen gehörten H. Th. v. Böttinger von Bayer-Leverkusen, der Lokomotivfabrikant G. Krauß und der Kältetechniker C. Linde.

Sein Ziel, „höhere Techniker“ an den Universitäten auszubilden, erreichte Klein allerdings nicht. Die polytechnischen Schulen selbst betrieben die mathematisch-naturwissenschaftliche Fundierung der Ingenieurwissenschaften besonders seit der Mitte des 19. Jahrhunderts immer intensiver. Wichtige Stationen ihres Aufstieges wurden die Organisationen des Polytechnikums in Karlsruhe 1846 und — hierauf wäre besonders hinzuweisen — vor allem die erste technische Bildungsstätte, die sofort als Technische Hochschule 1870 in Aachen namentlich unter dem Einfluß der Professoren Kaven und Wüllner sowie dem der Präsidenten der preußischen Bezirksregierung — v. Kühlwetter und v. Bardeleben — gegründet wurde. Bald folgten weitere Aufwertungen des technischen Studiums und damit auch des Ingenieurs: Die Technischen Hochschulen Preußens wurden dem Kultusministerium unterstellt, ihre alte Direktorialverfassung wurde durch die kollegialistische Rektorsverfassung ersetzt, und schließlich erreichten sie auch dank ihrer Repräsentanten wie A. Riedler und A. v. Slaby, daß sie als den Universitäten ebenbürtige Anstalten anerkannt wurden. 1899 erhielten sie anlässlich des 100jährigen Bestehens der TH Charlottenburg unter Friedrich Althoff, dem Leiter des preußischen Hochschul- und höheren Schulwesens, dank einer raschen Entscheidung Wilhelms II. das Promotionsrecht. Damit fand die Emanzipation der technologischen Fächer — mit ihren gesellschaftlichen Folgen — einen gewissen Abschluß. Den geistesgeschichtlichen Hintergrund dieser Entwicklung wird Manegold auf Grund seiner umfassenden Kenntnis der einschlägigen Archivalien sicherlich noch weiter aufdecken.

Eberhard Schmieder, Berlin

Jesko v. Steyndorff: Mittelalterliche Hospitäler der Orden und Städte als Einrichtungen der Sozialen Sicherheit. Berlin 1970. Duncker & Humblot. 176 S.

Der Verfasser behandelt nach einem allgemeinen Überblick über die „Soziale Sicherung im Mittelalter unter Berücksichtigung des Risikos Krankheit“ in getrennten Abschnitten den Johanniter-Orden (die sog. Hospitalbrüder), den Heilig-Geist-Orden sowie das Heilig-Geist-Hospital in Lübeck. Anschließend vergleicht er — zusammenfassend — die soziale Tätigkeit der ritterlichen und bürgerlichen Spitalorden sowie die der Städte miteinander; hier geht er auch ein auf die geistig-sittlichen Grundmotive (die Nächstenliebe, das Subsidiaritätsprinzip und das Solidaritätsprinzip) sowie auf Entwicklungslinien der Sozialen Sicherung im Mittelalter. Schließlich gelingt es, jedoch ohne „gewaltsam zu konstruieren“, Beziehungen zur Gegenwart, d. h. „Vergleichspunkte, Ähnlichkeiten oder Alternativen“, aufzudecken.

Das Buch, eine aus dem Kölner Institut für Entwicklungspolitik und Soziale Sicherung hervorgegangene Dissertation, setzt Untersuchungen fort, wie sie E. Pfeffer für die Antike grundlegend und vorbildlich durchführte. Für das Mittelalter muß dieser Problemkreis noch weiter behandelt werden, als es der Verfasser in seiner dankenswerten Arbeit bereits getan hat, zumal er, wie er sagt, ein „exaktes Quellenstudium und die dazugehörige Quellenkritik“ nicht betreiben konnte. Auch wäre seine Veröffentlichung zu umfangreich geworden, wenn er die vorliegende, zahlreiche Literatur möglichst vollständig benutzt hätte, etwa die Arbeiten Schönfelds über die Xenodochien oder die über die Spitäler in Biberach (von V. Ernst), Esslingen (W. Haug),

Nürtingen (U. Berroth), Schwäbisch Gmünd (J. U. Menkinger) oder Tübingen (M. Duncker).

Eberhard Schmieder, Berlin

J. Harvey und M. Johnson: An Introduction to Macro-Economics. London 1971.
Macmillan Press Ltd. 320 S.

Anders als auf dem Gebiet der Mikroökonomik, wo eine große Anzahl z. T. ausgezeichneter Lehrbücher in deutscher und englischer Sprache vorliegt, ist das entsprechende Angebot bei der Makroökonomik verhältnismäßig dünn gesät. Neuerscheinungen dürften daher auf überdurchschnittliches Interesse stoßen. Für die vorliegende „Einführung“ gilt das in besonderem Maße, da sie den Anspruch erhebt, jene Kluft überbrücken zu wollen, die zwischen Textbüchern zur allgemeinen Volkswirtschaftslehre einerseits und Spezialliteratur andererseits besteht (Vorwort, S. 11); erstere behandeln in der Regel die Makroökonomik nur unzureichend, während letztere oft zu speziell sind, um diejenigen Leser zufriedenstellen zu können, die sich einen einführenden, aber zugleich auch einigermaßen umfassenden Überblick verschaffen wollen.

Nach der Lektüre des Buches von Harvey/Johnson hat man allerdings nicht den Eindruck, daß ihr Überbrückungsversuch voll gelungen ist. Zwar wird deutlich, daß die Autoren den Text in engem Zusammenwirken mit ihrer Lehrtätigkeit entwickelt haben, denn die einzelnen Probleme werden durchweg (wenn auch nicht ausnahmslos) mit pädagogischem Geschick dargeboten und dürften kaum auf Verständnisschwierigkeiten stoßen. Recht gut ist vor allem die Entwicklung von der klassischen Vollbeschäftigungstheorie zur Keynesischen Einkommens- und Beschäftigungstheorie dargestellt. Aber genau das gehört auch in zahlreichen anderen Lehrbüchern in der Regel zu den gelungeneren Passagen. Die Verbindung dieser Grundlinie der Theorieentwicklung mit anderen makroökonomischen Problemkreisen, wie Konjunktur-, Wachstums- und Inflationstheorie, sowie mit den Problemen der Globalsteuerung (oder wie immer man den dazugehörigen wirtschaftspolitischen Komplex bezeichnen will) bleibt jedoch auch hier gleichermaßen unbefriedigend wie in vielen anderen einschlägigen Werken. Dabei kann man den Autoren keineswegs den Vorwurf machen, sie hätten wichtige Probleme vergessen. Der Einfluß staatlicher Aktivität wird ebenso besprochen wie derjenige der grenzüberschreitenden Transaktionen (einschließlich der wichtigsten Zahlungsbilanzausgleichsmechanismen), die Konjunkturschwankungen ebenso wie das wirtschaftliche Wachstum, die wichtigsten Geldtheorien ebenso wie die Maßnahmen der Geld- und Fiskalpolitik. Jedes einzelne dieser insgesamt 20 Kapitel mag durchaus als eine passable Einführung in den jeweiligen Problemkreis angesehen werden, aber weder die Abfolge, in der die Kapitel aneinander gereiht werden, noch ihr Inhalt lassen erkennen, daß dieses neue Werk eine bisher offen gebliebene Lücke schließt. Wenn es dennoch als Einführungsliteratur empfohlen werden kann, so deshalb, weil es den Autoren in der Tat gelungen ist, auf etwa 300 Textseiten eine Fülle makroökonomischer Probleme zumindest anzusprechen, teilweise auch etwas näher und zugleich für den Studienanfänger verständlich darzustellen. Die Kluft zwischen allgemeiner Einführungs- und makroökonomischer Spezialliteratur bleibt aber nach wie vor offen.

Helmut Walter, Hohenheim

Klaus Rose: Grundlagen der Wachstumstheorie. Göttingen 1971. Vandenhoeck & Ruprecht. 213 S.

Die Wachstumstheorie hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten zu einem sehr kunstvollen Lehrgebäude entwickelt, dessen geschlossene Darstellung in einem Lehrbuch bislang kaum anzutreffen war. Neuerdings ist im englischen Sprachgebiet mit dem Buch von Burmeister und Dobell eine ausgezeichnete, wenn auch formal anspruchsvolle Darstellung der Wachstumstheorie verfügbar. Für den deutschsprachigen Raum fehlt leider bisher ein gründliches Textbuch für die Wachstumstheorie. Insofern ist das Buch von Rose sehr zu begrüßen. Sein Hauptanliegen ist die didaktisch geschickte systematische Aufarbeitung der wachstumstheoretischen Grundmodelle. Nach der Aufbereitung der wachstumstheoretischen Fragestellung in den Kapiteln I und II folgen vier große Teile des Buches. Zunächst werden in Kapitel III das Harrod-Domar-Modell und die Eigenschaften des gleichgewichtigen Wachstums behandelt. In den Kapiteln IV, V und VI werden die Grundmodelle durch geeignete Mechanismen erweitert, die eine Übereinstimmung von gleichgewichtiger und natürlicher Wachstumsrate sichern, und zwar einmal über einen Malthusianischen Mechanismus der Anpassung der Bevölkerung an das Güterwachstum (Kapitel IV), zum anderen über eine durch die Einkommensumverteilung zu erreichende variable Investitionsquote (Kapitel V) und schließlich über einen durch Prozeßwahl ermöglichten variablen Kapitalkoeffizienten (Kapitel VI). In den letzten beiden Fällen paßt sich das Güterwachstum der Bevölkerungsentwicklung an. Mit dem variablen Kapitalkoeffizienten wird gleichzeitig übergeleitet zum neoklassischen Wachstumsmodell, in dessen Rahmen mit voller Substitutionsmöglichkeit der Faktoren die Prozeßwahl zum Problem wird, mit der konsummaximalen Investitionsquote als Lösung (Kapitel VII). Im dritten Teil (Kapitel VIII) behandelt der Verfasser Aufbau und Lösung eines einfachen neoklassischen zweisektoriellen Modells. Im vierten Teil (Kapitel IX) werden schließlich die Arten des technischen Fortschritts dargestellt, in die Wachstumsmodelle eingefügt und die Implikationen auf die gleichgewichtige Wachstumslösung untersucht. Den Abschluß bildet im Kapitel X eine mehr kurSORISCHE Behandlung des inkorporierten technischen Fortschritts im Vintage-Approach sowie Portfolio-Entscheidungen im Wachstumsmodell.

Die systematische Aufarbeitung der wachstumstheoretischen Grundlagen ist dem Verfasser vollauf gegückt. Insbesondere ist das große dialektische Geschick hervorzuheben, wobei der Verfasser keine Mühe gescheut hat, den mehr abstrakten, mathematischen Formulierungen zur Veranschaulichung graphische Darstellungen und zur Verdeutlichung Zahlenbeispiele beizufügen, um Aufbau und Ergebnis der Modelle transparenter zu machen. Damit ist das vorliegende Buch im Lehrbetrieb der Universität wie auch für das Selbststudium, zumal im handlichen Taschenbuchformat, vorzüglich geeignet.

Eine andere Frage ist natürlich, inwieweit vielleicht die ganze aggregierte Wachstumstheorie sich als eine wissenschaftliche Sackgasse erweisen könnte. Durch die Bildung der relevanten makroökonomischen Variablen und ihrer gewählten Abhängigkeiten wird ein Großteil von partikulären Vorgängen herauSTheoretisiert, wie sektorelle Wachstumsunterschiede, Marktbedingun-

gen für die einzelnen Industriezweige, die erst Wachstumsmöglichkeiten durchsetzbar machen u. a. m. Stattdessen vollzieht sich in den Wachstumsmodellen ein Variablenspiel, das von den handfesten Interessen der gesellschaftlichen Gruppen losgelöst ist. Solange allerdings keine alternative Wachstumstheorie verfügbar ist, sollte ungeachtet aller Mängel das bestehende Theoriegebäude weiterhin in der Lehre einbezogen bleiben.

Kurt Elsner, Berlin

Bernhard Ziese: Zur Neubegründung der Quantitätstheorie. Tübingen 1970.
J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). IV, 103 S.

Ziese grenzt zunächst die von der Chicagoer Schule begründete moderne Quantitätstheorie von ihren klassischen Vorgängern ab. Daran schließt sich eine umfassende Analyse der theoretischen Grundlagen und empirischen Untersuchungen der neuen Quantitätstheoretiker an. Der Verfasser richtet dabei sein Hauptaugenmerk auf die Arbeiten zur Theorie der Einkommenskreislaufgeschwindigkeit und zu dem Zusammenhang zwischen Geldmenge und Volkseinkommen bzw. Preisniveau. Im letzten Abschnitt stellt Ziese die moderne Quantitätstheorie der „verbesserten“ Keyneschen Theorie gegenüber und versucht dabei, die Leistungsfähigkeit der beiden Ansätze zu vergleichen.

Die detaillierte Kritik an den verschiedenen Ansätzen zur Neubegründung der Quantitätstheorie zeigt dabei Schwächen in den angeführten Untersuchungen auf, die in erster Linie vor dem hohen Anspruch zu sehen sind, der in einigen dieser Arbeiten erhoben wird. Freilich wirkt hier die apodiktische Form mancher Urteile des Verfassers etwas überzogen und entspricht nicht immer den folgenden Begründungen. Andererseits ist ein gewisser „bias“ zu Gunsten der Keyneschen Theorie kaum zu übersehen.

Dem Urteil des Verfassers über die „komparativen Vor- und Nachteile“ beider Theorien mag man daher nicht an allen Stellen zustimmen. Ziese hat jedoch sicherlich darin recht, daß der Graben zwischen der modernen Quantitätstheorie und einer Art „geläutertem Keynesianismus“ nicht so breit ist, wie er mitunter dargestellt wird. Die Unterschiede, gerade in den wirtschaftspolitischen Folgerungen, sind aber immer noch erheblich.

Otmar Issing, Nürnberg

Egon Görgens: Wettbewerb und Wirtschaftswachstum. Freiburg/Br. 1969.
Verlag Rombach. 288 S.

Nachdem Erhard Kantzenbach sich theoretisch mit der Beeinflussung des Wirtschaftswachstums durch den Wettbewerb befaßt hatte, legte nun Görgens eine vorwiegend empirische Studie zum gleichen Thema vor. Während Kantzenbach zu der Empfehlung gelangt war, bei überoptimaler Wettbewerbsintensität solle der Staat Wettbewerbsbeschränkungen fördern und sogar reine Preiskartelle zulassen, zeigen die empirischen Ergebnisse von Görgens, daß eine höhere Wettbewerbsintensität auch zu höherem Wachstum führt.

Der erste, theoretische Teil der Arbeit enthält nicht eine detaillierte Auseinandersetzung mit Kantzenbach, sondern einen Überblick über die logisch möglichen Beziehungen zwischen Wettbewerb und Wirtschaftswachstum und

über die bisher in der Theorie aufgezeigten Zusammenhänge. Während von den Wettbewerbstheorien die Konzepte der funktionsfähigen Konkurrenz explizit auch das Wirtschaftswachstum berücksichtigen, wird weder in der postkeynesianischen noch in der neoklassischen Wachstumstheorie der Wettbewerbsaspekt behandelt. Die Arbeit von Manfred Neumann „Kapitalbildung, Wettbewerb und ökonomisches Wachstum“ konnte noch nicht berücksichtigt werden. Für die empirische Untersuchung benötigt Görgens operationale Definitionen. Bei der Wettbewerbsintensität schließt sich Görgens an Gedanken von Hoppmann an, allerdings ohne zu zitieren. Er stellt vier Kriterien zur Bestimmung des Wettbewerbsintensitätsgrades auf: 1. der Umfang der Einflußnahme des Staates auf den Wirtschaftsprozeß; 2. die Einstellung zum Wettbewerb (competitive spirit); 3. die wettbewerbspolitischen Maßnahmen und institutionellen Bedingungen im Inland; 4. wettbewerblich relevante Maßnahmen, welche die Beziehungen mit dem Ausland betreffen.

In einer ersten empirischen Untersuchung wird der Einfluß der Wettbewerbsgesetzgebung auf das Wirtschaftswachstum in 14 Ländern sowohl im Querschnittsvergleich als auch in der Zeitreihenanalyse geprüft. Es zeigt sich, daß der vielfach behauptete wachstumshemmende Effekt der Verbotsgesetzgebung oder der Verschärfung der Wettbewerbsgesetzgebung nicht gegeben ist. Mit den folgenden alle Kriterien der Wettbewerbsintensität berücksichtigenden umfangreichen Analyse kommt Görgens zu dem Ergebnis, daß die Wettbewerbsintensität eine unabhängige Variable des Wirtschaftswachstums ist und eine Intensivierung des Wettbewerbs die Wachstumsrate hebt. Allerdings weist Görgens (S. 228) auf die Unterschiede in der Definition der Wettbewerbsintensität bei Hoppmann und Kantzenbach hin und sieht, da er sich der Hoppmannschen Definition angeschlossen hat, in den Ergebnissen zwar eine gewisse Bestätigung der Hoppmannschen Theorie, jedoch nicht gleichzeitig eine Widerlegung der Theorie Kantzenbachs.

In dem folgenden Kapitel überprüft Görgens die These, daß Kartelle dem Wirtschaftswachstum förderlich seien, anhand der Kartellbildung in Deutschland von 1880 - 1962. Dabei zeigt sich, daß das vorhandene statistische Material die Hypothese der Wachstumsförderung durch Kartelle nicht bestätigt. Auch die letzte Untersuchung, ein Vergleich zwischen den Ländern der Montanunion, den USA und Japan auf dem Sektor Stahl, bestätigt insgesamt die bisher vorgetragenen Ergebnisse.

Das Verdienst der Arbeit von Görgens besteht darin, daß sie global den positiven Einfluß des Wettbewerbs auf das Wirtschaftswachstum nachweist. Sie macht gleichzeitig aber deutlich, daß sie auf einem schwankenden wettbewerbstheoretischen Boden aufbauen mußte.

Jürgen Franke, Berlin

Klaus-Heinrich Standke: Europäische Forschungspolitik im Wettbewerb — Industrielle Forschung und Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit. Baden-Baden 1970. Nomos Verlagsgesellschaft. 213 S.

Die Theorie des internationalen Handels steht vor der Schwierigkeit, bei einem steigenden Anteil von Fertigerzeugnissen am gesamten Welthandel, bei sich angleichenden Produktionsstrukturen der Industrieländer und einer In-

tensivierung des Austausches von Industrieerzeugnissen zwischen diesen Ländern Erklärungsansätze zu entwickeln, die über den statischen Bezugsrahmen der Theorie der Faktorverfügbarkeit hinausreichen und eine Integration mit wachstumstheoretischen Überlegungen ermöglichen, ohne auf hochaggregierte, abstrakte Modelle mit geringem Erklärungsgehalt oder breit angelegte deskriptive Ansätze von geringer analytischer Relevanz zurückzufallen. Im Zentrum der Überlegungen wird hierbei das Problem des technischen Fortschritts und der zugrunde liegenden Forschung und Entwicklung im Bereich der Industrie stehen müssen, um von der Seite der Produktionsmöglichkeiten her die Erscheinung zunehmender intraindustrieller Spezialisierung im internationalen Handel erfassen zu können. Für die Wandlungen der Nachfragestruktur im Wachstumsprozeß im Einfluß auf die Struktur des internationalen Handels ergeben sich dagegen bislang nur wenige theoretisch abgesicherte Erklärungssätze (St. B. *Linder*, R. *Vernon* u. a.).

„Industrielle Forschung und Entwicklung und internationale Wettbewerbsfähigkeit“ als Untertitel der Arbeit Standkes bezeichnet den Rahmen dieser Untersuchung sehr unvollständig und muß den Leser, der speziell an Außenwirtschaftsproblemen der bezeichneten Art interessiert ist, enttäuschen. Gegenstand sind auch nicht primär Fragen der Forschungspolitik, vielmehr bietet die Untersuchung eine weitgespannte Darstellung der Ökonomie, Planung und Politik von Forschung und Entwicklung auf einzelwirtschaftlicher, gesamtwirtschaftlicher und internationaler Ebene. Ausgangspunkt sind die Bestimmungsgründe für Art und Umfang von Forschung und Entwicklung in einem Unternehmen, einem Wirtschaftszweig und in der Gesamtwirtschaft. Ein internationaler Vergleich von Forschung und Entwicklung und die Erörterung der Messung von Ergebnissen der Forschungsaktivität führen zur Frage des Einflusses auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Gegenüber dem Problem geeigneter Indikatoren — der Veränderung von Marktanteilen, der Lizenzbilanz und von Patentstatistiken — werden hierbei die vermuteten Wirkungszusammenhänge von Forschung und Entwicklung und internationaler Wettbewerbsfähigkeit nicht weiter untersucht. Den Abschluß bildet ein Kapitel zur Forschungs- und Entwicklungspolitik im internationalen Rahmen auf einzelbetrieblicher und staatlicher Ebene.

In ihrer weitgespannten Darstellung stellt die Arbeit Standkes eine Einführung in die Ökonomie und Planung von Forschung und Entwicklung dar, die die noch wenig umfangreiche deutschsprachige Literatur zu diesem Problemkreis bereichert. Hervorzuheben ist dabei auch der hohe Anteil an „grauer Literatur“ und für die Unternehmenspraxis relevanter Studien, der in die Darstellung eingegangen ist.

Hans-Joachim Bodenhöfer, Berlin

Hans-Otto Schenk: Vertikale Preisbindung als Form vertikaler Kooperation. Berlin 1971. Duncker & Humblot. 131 S.

Der Verfasser untersucht einleitend Wesen und Bedeutung der vertikalen Preisbindung aus einzel- und gesamtwirtschaftlicher Sicht. Ausgehend von der Stellungnahme der Bundesregierung zum Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes für 1967, wonach die Nachteile der vertikalen Preisbindung ihre

Vorteile überwiegen, sieht er die wirtschaftspolitische Aufgabe darin, „die erkannten Nachteile durch entsprechende staatliche Gesetzgebung, behördliche Mißbrauchsaufsicht und eigenverantwortliche Selbstkontrollen der vertikal Kooperierenden zu steuern bzw. zu neutralisieren“ (S. 69). Dieser auf den ersten Blick wettbewerbspolitisch bestechende Ansatz scheitert leider an den harten Realitäten, die eine funktionsfähige Mißbrauchsaufsicht des Bundeskartellamtes mangels operabler Mißbrauchskriterien, der aufschiebenden Wirkung der Rechtsmittel und der völlig unzureichenden Personalausstattung der für die Mißbrauchsaufsicht zuständigen Behörde praktisch unmöglich machen. Mißbrauchsverfügungen des Bundeskartellamtes können frühestens nach drei Jahren vom Bundesgerichtshof bestätigt werden. Die Marktlage ist dann häufig eine völlig andere, so daß die Mißbrauchsverfügung wie im Falle Waschmittel-Großgebinde ins Leere stößt. Das Instrument der einstweiligen Anordnung ist infolge der restriktiven Haltung des Berliner Kammergerichts praktisch außer Kraft gesetzt.

Wenn der Autor zur Rechtfertigung seiner Thesen zur vertikalen Preisbindung als Form der vertikalen Kooperation auf die Grenzen der volkswirtschaftlichen Zulässigkeit hinweist, die durch einen Kranz von Bedingungen determiniert sind, so zeigt der ganze Ansatz sehr stark modelltheoretische Züge. Die eingangs aufgestellte These (S. 11), „daß jede Preisbindung jederzeit primär der Selbstauflösung durch Marktkräfte, sekundär — und sekundiert — der Fremdauflösung durch Wettbewerbsbehörden ausgesetzt ist“, ist auch im Hinblick auf die Selbstauflösung verfehlt; denn das weitgehende Außerkraftsetzen des Preiswettbewerbsmechanismus mit Hilfe des Instrumentes der Preisbindung verhindert bzw. verzögert sehr erheblich die von Schenk beschworene „Selbstauflösung durch Marktkräfte“.

Wenn der Verfasser die Preisbindung der zweiten Hand als eine besondere Form der vertikalen Kooperation zu charakterisieren versucht, deren Wesen sowie tatsächliche und mögliche Formen er in den folgenden Kapiteln untersucht, so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, daß mit diesem Beitrag versucht wird, das wirtschaftspolitische Modewort „Kooperation“ wieder einmal als Rechtfertigung einer volkswirtschaftlich schädlichen Form der Wettbewerbsbeschränkung heranzuziehen.

Die Behauptung von Schenk, daß durch vertikale Preisbindungen der Leistungswettbewerb gefördert wird (S. 56 ff. und 112), dürfte wohl empirisch kaum zu belegen und theoretisch nur unter Zuhilfenahme unrealistischer Prämissen zu beweisen sein. Daß die durch die Preisbindung verstärkte Markttransparenz der Hersteller nicht wettbewerbstimulierend, sondern auf den — in der Realität vorherrschenden — oligopolistischen Märkten wettbewerbsbeschränkend wirkt, müßte sich in Deutschland eigentlich langsam herumgesprochen haben (vgl. die wettbewerbstheoretische Diskussion um die Preismeldestellen und die empirischen Feststellungen des Bundeskartellamtes in seinen Tätigkeitsberichten). Die durch die Preisbindung angeblich bewirkte Verschärfung des Qualitätswettbewerbs setzt eine bei den Verbrauchern in der Regel nicht oder nur sehr unvollkommen vorhandene Qualitätstransparenz voraus, ein Gesichtspunkt, den der Verfasser schon bei Abbott hätte nachlesen können. Gleichwohl behauptet der Autor, daß sich der Wettbewerb auf die

verschiedensten Formen der Handelsleistung (wie Sortimentsbildung, Hausszustellung, Kreditierung, Beratung etc.) verlagere. Selbst wenn man die Richtigkeit dieser These einmal unterstellt, wird damit dem Verbraucher die Entscheidung darüber, ob er lieber mehr Handelsleistungen oder geringere Preise in Anspruch nehmen will, vorenthalten — ein Problem, das sich dem Verfasser offenbar nicht stellt.

Die z. B. im Hinblick auf die Flexibilität des marktwirtschaftlichen Steuerungsmechanismus und die überhöhten Verbraucherpreise negativen volkswirtschaftlichen Wirkungen werden vom Verfasser durch die Annahme unrealistischer Prämissen ausgeschlossen (vgl. S. 57), so daß die Arbeit einer gewissen Kooperationsideologie huldigt, wie man sie im allgemeinen nur aus den Stellungnahmen und Erklärungen bestimmter Verbände gewöhnt ist.

Ingo Schmidt, Berlin

Reimut Jochimsen und Udo E. Simonis (Hrsg.): Theorie und Praxis der Infrastrukturpolitik. Berlin 1970. Duncker & Humblot. 846 S.

Dieser Band der Schriften des Vereins für Socialpolitik sollte Referenten und Teilnehmer auf die Jahrestagung 1970 in Innsbruck vorbereiten. Er ist jedoch vor allem als Ergänzung für Probleme zu bezeichnen, die auf der Jahrestagung nicht behandelt werden konnten. Er enthält Beiträge zur Theorie und zur Praxis der Infrastruktur, Studien zur Infrastrukturausstattung und zu institutionellen Problemen sowie eine Bibliographie.

Unter den über 30 Beiträgen, die an dieser Stelle nicht eingehend diskutiert werden können, sei wegen seiner hohen Qualität zunächst derjenige von Horst Siebert über monetäre und nicht-monetäre Distributionswirkungen öffentlicher Infrastrukturinvestitionen herausgegriffen. Er kommt zwar nicht zu einem abschließenden Gesamturteil; nützlich ist aber seine Dreiteilung: Distributionswirkungen 1. während der Erstellung, 2. während des Gebrauchs der Infrastrukturanlage und 3. als Folge der Anpassungsprozesse der Individuen an das neue Angebot.

In der Erstellungsphase hängen die Verteilungswirkungen vor allem von der induzierten relativen Nachfrageveränderung nach Kapital und Arbeit und von deren Substitutionselastizitäten ab. In der Phase des Gebrauchs beeinflussen zahlreiche Faktoren wie Komplementarität zu privaten Gütern, Information etc. die Distribution. Es wäre sinnvoll gewesen, auch in diesem Abschnitt die anfänglich getroffene Unterscheidung zwischen Konsum und Nutzen am Konsum einer Infrastrukturleistung explizit weiterzuführen. Im letzten Abschnitt wird die (z. T. erzwungene) Nutzenüberwälzung aus zusätzlichem Infrastrukturangebot untersucht. Hier bleibt vieles noch ungeklärt, weshalb die Ausführungen oft tautologisch sind.

Der Artikel von Horst Zimmermann über Finanzierungsalternativen von Infrastrukturvorhaben enthält einige brauchbare Systematisierungsvorschläge und Beurteilungskriterien. Die Frage, ob öffentliche oder private Infrastrukturfinanzierung stattfinden soll, müßte aber sicher für die Investitions- und

Betriebsausgaben getrennt beurteilt werden. Dann ließen sich *Zimmermanns* Gedanken auch besser in die Theorie der öffentlichen Güter einbauen.

Der Beitrag von René L. Frey über die Problematik von Querschnittsvergleichen in der Infrastrukturplanung leitet zum empirischen Teil des Sammelbandes über. Der Inhalt führt jedoch weiter, als der Titel vermuten läßt. Denn es werden nicht nur Probleme der Anwendbarkeit von Querschnittsvergleichen (wie Multikollinearität, Autokorrelation und demonstration effects etc.), sondern auch die Verwendung von Kennziffern behandelt. Hier scheint der erneute Hinweis, daß für die Beurteilung von Infrastruktungleichgewichten Bestandsgrößen erforderlich sind, besonders wesentlich; fehlt doch gerade in dem im gleichen Band erschienenen Beitrag von Dieter Schröder über die zukünftigen Infrastrukturausgaben in der BRD dieser Ansatz, was wohl z. T. aus dem ungenügenden Datenmaterial zu erklären ist.

Die von Schröder angebotene Theorie der sozialökonomischen Entwicklung vermag jedoch auch nicht recht zu überzeugen, da es schwierig ist, sie in einer Prognose zu operationalisieren.

Sehr wertvoll ist das von Udo E. Simonis zusammengestellte Literaturverzeichnis, das über 1 600 Titel zur Infrastruktur aus der Zeit nach 1955 enthält.

Das Buch ist sorgfältig ausgearbeitet und vor allem für empirisch orientierte Wissenschaftler geeignet, für Studenten jedoch im Vergleich zum Inhalt wohl zu teuer.

Beat Blankart, Konstanz

Milton Friedman: Die Optimale Geldmenge und andere Essays. München 1970.
Verlag Moderne Industrie. 319 S.

Seit einiger Zeit liegt das 1969 in den Vereinigten Staaten unter dem Titel „The Optimum Quantity of Money and Other Essays“ erschienene Buch von Milton Friedman auch in deutscher Übersetzung vor. Man darf vermuten, daß dieses Werk — angesichts der Publizität, die Friedmans Thesen in der Wirtschaftspresse in den letzten zwei Jahren gefunden haben — auch für den engen Kreis der Fachinteressenten hinaus Leser angezogen hat.

Nähme man alles, was in dieser Zeit zu Friedmans Thesen und seinen Ansichten über die Gestaltung der Wirtschaftspolitik geschrieben worden ist — etwa unter dem Motto: Friedman ein zweiter Keynes — für bare Münze, so könnte man versucht sein, in dem vorliegenden Buch eine Art neues Evangelium zu sehen, dessen wortgetreue Befolgung uns aller Beschwerden in der Wirtschafts-, insbesondere in der Konjunkturpolitik, entheben würde. Vor der Vermutung, daß Friedmans Buch ein solches Evangelium sein könnte, muß gewarnt werden, und zwar aus folgenden zwei Gründen:

1. Von den in diesem Buch abgedruckten elf Aufsätzen ist bis auf den ersten, der dem Buch den Titel „Die optimale Geldmenge“ gab, keiner neu, sondern sie sind bereits alle zwischen 1952 und 1968 erschienen. Insofern sind also Friedmans Thesen, was ihren ökonomischen Gehalt angeht, für die Fachwelt keineswegs neu, sondern werden seit einer Reihe von Jahren diskutiert.

2. Aber nicht nur die Tatsache — die ja eigentlich rein formaler Natur ist —, daß die vorliegenden Aufsätze nicht neu in dem Sinne sind, daß sie zum ersten Male gedruckt erscheinen, gibt Veranlassung zu oben geäußerter Warnung, sondern viel wesentlicher ist, daß Friedman selbst warnt, was allerdings die Bedeutung seiner Aussagen in meinen Augen wiederum erhöht.

Im Mittelpunkt der allgemeinen Diskussion stand und steht Friedmans Geldmengenregel, und vieles in Friedmans Denken kreist um eine regelgebundene Geldpolitik. Folgte man Friedmans Vereinfachern, so würde eine Befolgung der Geldmengenregel, d. h. eine durch die Zentralbank zu steuernde Zuwachsrate der Geldmenge von 3 bis 5 v.H. (S. 155) pro Jahr dazu führen, daß die wirtschaftspolitischen Instanzen die Konjunkturschwankungen in den Griff bekämen und eliminieren könnten. Vor einer solchen Vorstellung warnt Friedman selbst, wenn er schreibt: „Schließlich schien mir immer wieder das Hauptargument für die Regel viel weniger in der Glättung kleinerer Konjunkturschwankungen zu liegen, als in der Tatsache, daß sie jene wesentlichen Fehler der Geldpolitik, die von Zeit zu Zeit so verheerende Wirkungen zeitigten, ausschließen würde“ (S. 217). Oder an einer anderen Stelle: „Es würde vorteilhafter sein, mit einer festen Rate zu arbeiten, die unter der Voraussetzung ihrer Stabilität eine im Durchschnitt mäßige Inflation oder Deflation erzeugen würde, anstatt die weitreichenden und willkürlichen Erschütterungen hinzunehmen, wie wir sie bereits erlebt haben“ (S. 155). Zieht man ferner seine häufigen Hinweise auf das Versagen der amerikanischen geldpolitischen Instanzen in der Weltwirtschaftskrise in Betracht, so wird deutlich, daß es Friedman mit seiner Regel in der Hauptsache um die Vermeidung von zu großen Ausschlägen in beide Richtungen — Depression und Inflation — geht, daß deren Befolgung aber noch kaum einen Beitrag zur Konjunkturstabilisierung leisten würde bei Konjunkturschwankungen, wie wir sie in den letzten zwanzig Jahren beispielsweise in der Bundesrepublik erlebt haben.

Zu warnen vor der Vorstellung, daß es sich bei dem vorliegenden Buch um ein neues Evangelium der Wirtschafts- und Konjunkturpolitik handeln könne, heißt nun nicht, Friedmans Leistungen schmälern zu wollen. Im Gegenteil, die Sammlung seiner wichtigsten Aufsätze in diesem Buch zeigt auf besonders eindrucksvolle Weise, daß er einer der wenigen Ökonomen ist, der einerseits auf theoretischem Gebiet Hervorragendes zu leisten vermag, der aber andererseits auch in der oftmals härteren empirischen Analyse und Erhärtung seiner Thesen keine Mühe gescheut und dabei auch Erfolge erzielt hat.

Stellvertretend für diese beiden Schaffensbereiche von Friedman, die in diesen gesammelten Aufsätzen etwa auch gleichgewichtig vertreten sind, seien die Aufsätze „Die Quantitätstheorie des Geldes: eine Neuformulierung“ und „Preise, Einkommen und monetäre Veränderungen in drei Kriegsperioden“ genannt.

Der erstgenannte Aufsatz, der bereits 1956 erschien, bringt eine theoretisch hochinteressante Wiederbelebung der Quantitätstheorie. Deutlich wird durch diesen Aufsatz die Rolle der Geldpolitik, deren Bedeutung man — in den Vereinigten Staaten wohl wesentlich stärker als anderswo — in den Nachkriegsjahren unter dem Eindruck von *Keynes* und vor allem des Post-Keynesianismus vergessen zu haben schien. Ein bleibendes Verdienst von Friedman ist

sicherlich die durch diesen und andere Aufsätze bewirkte Wiederbelebung der Geldtheorie, die bis hin zu der in den letzten Jahren stark ausgebauten „portfolio-selection“-Theorie hier ihren Ausgangspunkt hatte.

In dem zweitgenannten Aufsatz, der bereits 1952 erschien, werden die empirischen Grundlagen sowohl für die Reformulierung der Quantitätstheorie als auch der Geldmengenregel gelegt. Wiewohl empirische Analysen bei dem gegenwärtigen Stand der empirischen Wirtschaftsforschung noch genügend Raum für Zweifel und Interpretationsdifferenzen zulassen, beeindruckt das hier zusammengetragene Material doch ungemein. Auch dies wird sicher zu den bleibenden Verdiensten von Friedman zählen.

Als intellektuelles Kuriosum sei schließlich aus diesem Band noch der Aufsatz „Plädoyer für eine stabilitätsfeindliche Spekulation“ erwähnt, in dem diese mit den Dienstleistungen eines Wettbüros verglichen wird und dann nach Friedman nicht ohne weiteres als mit wirtschaftlichen Verlusten verbunden disqualifiziert werden darf.

Schließlich sei dem Leser noch empfohlen, die Aufsätze möglichst nicht in der abgedruckten, sondern in der chronologischen Reihenfolge durchzuarbeiten, da dann Verständnisschwierigkeiten verminder werden können.

Manfred Feldsieper, Mainz

Jürgen Richter: Die Zinssubventionen in der Bundesrepublik Deutschland — Formen, Entwicklung und Wirkungen auf den Kapitalmarkt. Frankfurt a. M. 1970. Fritz Knapp. 280 S.

Die vorliegende Arbeit ergänzt die Subventionsliteratur durch eine eingehende Behandlung der Zinssubventionen in dem durch den Untertitel angegebenen Rahmen. Ausgangspunkt der Analyse ist ein „extrem“ weitgefaßter Subventionsbegriff (S. 15), der auch Leistungen an private Haushalte umfaßt — ein für die Zielsetzung der Arbeit zweckmäßiges Vorgehen. Es werden insbesondere Prämienzahlungen zur Förderung des privaten Sparens auch zu den Zinssubventionen gezählt. Wie diese Prämienzahlungen werden im Budget als Ausgaben ebenfalls die reinen Zinssubventionen veranschlagt, die „dem Kapitalgeber die Differenz zwischen dem Marktzins und der vom Kreditnehmer zu tragenden Zinslast“ erstatten (S. 16). Als Einnahmenverzicht erscheinen „steuerliche Zinssubventionen“, die „Steuererleichterungen für die jeweiligen Kreditgeber“ bringen (S. 18).

„Kapitalsubventionen“ (Gewährung von zinslosen oder niedrig verzinslichen Darlehen, S. 19) sind grundsätzlich nicht Gegenstand der Untersuchung. Sie werden nur deshalb kurz behandelt (S. 137 ff.), weil sie in enger Beziehung zu Kapitaldienstsubventionen stehen und beide Subventionsarten in ihrer Verbindung bei der sog. „Mischförderung“ im Wohnungsbau „praktisch untrennbar geworden sind“ (S. 137). Das in der Arbeit gebotene Zahlenmaterial (vgl. S. 137, S. 232 Tab. IV und S. 235 Tab. VI) unterstreicht diese Feststellung. Fraglich erscheint deshalb bei dem Gewicht, das dem Wohnungsbausektor im gesamten subventionierten Bereich zukommt, ob die Wirkungen der Zinssubventionen von denen der Kapitalsubventionen in einer empirischen Untersuchung überhaupt isoliert werden können.

Die der Kapitalmarktanalyse vorangehenden Ausführungen zur Entwicklung der Zinssubventionen beziehen sich nur auf „Kapitaldienstsubventionen“, in denen außer den reinen Zinssubventionen noch Annuitätssubventionen und Aufwendungsbeihilfen enthalten sind (S. 44). Ihre große budgetäre Problematik, die insbesondere in einer Kumulation der jährlichen Zinssubventionen und in der dem Wesen dieser Subventionen innewohnenden Unmöglichkeit genauer Belastungsprognosen liegt, wird sehr deutlich.

Die primäre Zielsetzung der einzelnen Subventionsarten — Zinssubventionen sollen auf die Kapitalnachfrage, Sparprämien und steuerliche Zinssubventionen auf die Kapitalbildung einwirken, wobei Interdependenzen betont werden — ermöglicht eine entsprechende Gliederung der Kapitalmarktanalyse. Besonders betont wird hier die durch die Subventionsgewährung bedingte Ausweitung der Kreditnachfrage, die zur Herausbildung eines relativ hohen Zinsniveaus beigetragen hat. Die Möglichkeiten, eine zusätzliche Kapitalbildung zu erreichen, werden sehr skeptisch beurteilt. Hingegen hat die praktizierte Subventionierung zu gewissen Verzerrungen in der Struktur des Kapitalangebots geführt. Diese Ausführungen werden durch Einbeziehung der Mittelbeschaffungsseite ergänzt.

Im letzten Teil der Arbeit werden die Zinssubventionen als Instrument einer indirekten Kapitallenkung untersucht, wobei hervorgehoben wird, daß als Kriterium zur Beurteilung einer „Fehlleitung“ von Kapital nicht allein privatwirtschaftliche Rentabilitätswägungen maßgebend sein dürfen, sondern auch der volkswirtschaftliche Nutzen der Investitionen beachtet werden müßte.

Abschließend kann gesagt werden, daß der besondere Wert der Arbeit darin zu sehen ist, ein bisher wenig behandeltes Gebiet in einer empirisch fundierten Analyse systematisch untersucht zu haben.

Gisela Jurke, Tübingen

Jan Wittstock: Eine Theorie der Geldpolitik von Kreditinstituten. Grundlagen einzelwirtschaftlicher Optimierung bankbetrieblicher Zentralbankguthaben. Berlin-München 1971. Duncker & Humblot. 280 S.

Zwei Vorbemerkungen erscheinen zu diesem Buch nötig zu sein. Der Verfasser bringt eine große Zahl mathematischer Formeln, ohne damit einen Beitrag zur angewandten Mathematik mit geringer ökonomischer Aussagekraft zu geben. Das Buch stellt vielmehr eine verbale ökonomische Analyse mit nachfolgender Übersetzung in die mathematische Sprache dar. Zweitens ist die Schrift von Wittstock kein Buch, das sofort auf das Thema zugeht und sich von diesem Pfad nicht ableiten läßt. Es handelt sich stattdessen um eine Art Kuppelproduktion mit zwei sehr wertvollen Nebenprodukten, die man hinter dem Titel nicht vermutet hätte. Wittstock bringt erstens einige grundsätzliche, wenn auch sehr knappe Feststellungen zum bankbetrieblichen Liquiditätsproblem (S. 26 ff.), und er legt zweitens eine vorzügliche „Zielfunktion“ des Bankbetriebs vor (S. 91 ff.). Er unterscheidet dabei zwischen „Grundauftrag“ (erwerbswirtschaftlich, gemein- oder leistungswirtschaftlich, genossenschaftlich), den beiden „Oberzielen“ und den „nachgeordneten Zielen“ als Hilfsmittel zur Erreichung der Oberziele. Erstes Oberziel ist das grundauftragsunabhängige „Sicherungsziel“ mit einer Liquiditätskomponente und der

Gewinnkomponente (die den zur Existenzsicherung nötigen „Mindestgewinn“ enthält). Insofern eine gewisse Abkehr von Erich Gutenberg, als das Wirtschaftlichkeitsprinzip um den Mindestgewinn erweitert wird. Das zweite Oberziel ist als „Hauptziel“ aus dem Grundauftrag im allgemeinen abgeleitet: entweder eine Zusatzgewinnerzielung oder aber — als „Zielbündel“ — das gemeinwirtschaftliche Leistungsziel. Nachgeordnete Ziele sind die „Standingpflege“ und die „Bereichsziele“, die dann im Thema im einzelnen angesprochen werden. Mit Wittstocks Zielfunktion kann man das strittige Problem der Gewinnerzielungsabsicht von Sparkassen und Genossenschaften lösen wie auch die von Lipfert entwickelten, aber leider noch nicht ausdiskutierten bankbetrieblichen Zielbündel auf einen Nenner bringen. Nun zum eigentlichen Thema: Auch hier erscheint wieder eine Vorbemerkung notwendig: Hochachtung ist zu zollen sowohl dem Doktoranden Wittstock als auch dem Doktorvater Wittgen. Dem letzteren, weil er sein Habilitationsthema (Robert Wittgen: Die Geldpolitik der Geschäftsbanken. Frankfurt/M. 1965. Besprechung durch den Rezessenten in Schm. Jb., 87. Jg., S. 492 – 493) von einem Doktoranden bearbeiten läßt, und dem ersternen, weil er sich praktisch das gleiche Thema wie der Doktorvater gewählt hat.

Dabei gebührt besondere Anerkennung darüber hinaus beiden, daß der Doktorand so wenig Bezug nimmt auf die Habilitationsschrift. Vom Doktorvater hat Wittstock allerdings die Methodik des Arbeitens gelernt und ebenfalls das Geschick für prägnante und erschöpfende Kapitelüberschriften. Aber bereits beim Vorgehen sind „Vater“ und „Sohn“ diametrale Gegensätze. Robert Wittgen immer dem Thema direkt verhaftet, kein Wort zu viel bringend und immer die große Linie während, dabei generell ausgerichtet und auf Details oft verzichtend. Jan Wittstock demgegenüber weit ausholend und dabei manches Überflüssige (wenn auch Wertvolles) sagend: in dem Bestreben, eine völlig andere Ausrichtung zu geben und andere Schwerpunkte zu setzen. Man verzeihe dem Rezessenten diese Abschweifung: Sie erscheint jedoch notwendig, um gerade heute zu zeigen, daß es eine Demokratie an den deutschen Universitäten schon immer gegeben hat, nämlich dort, wo sich „Gleiche“ gegenüberstehen: nämlich Wissenschaftler.

Die „Theorie der Geldpolitik“ handelt Jan Wittstock in drei großen Kapiteln ab: Strukturen, Ziele und Strategien. Es soll hier nur das Wesentliche hervorgehoben werden.

An erster Stelle ist das „Instrumentarium“ (S. 49 ff.) zu nennen: die Variation des Bestandes an Zentralbankguthaben. Instrumente der „direkten“ Variation sind die Geldgeschäfte (deren Systematisierung allerdings offenbar den Verfasser auch nicht so recht zu befriedigen scheint) und das „Timing“ von Zahlungen (praktisch nur bedeutsam im allgemeinen Zahlungsverkehr). Bedeutsamer sind die „indirekten“ Variationen durch Veränderungen der Mindestreserveanforderungen, Wahl der günstigsten Berechnungsmethode, Variation des Bestandes an reservepflichtigen Verbindlichkeiten (Umstrukturierung reservepflichtiger Verbindlichkeiten, Abwehr unerwünschter Zuflüsse und Einschaltung von Tochtergesellschaften).

Das „Zielsystem der Geldpolitik“ hat nach Meinung von Wittstock folgende Rangordnung: die drei „Leistungsziele“ Realisierung der optimalen Zahlungs-

bereitschaftsreserve, Erfüllung des Mindestreservesolls und Erreichung des zum Bilanzstichtag angestrebten Bestandes an Zentralbankguthaben unter der Nebenbedingung des vierten „Formalziels“ der Gewinnerzielung. Alle vier Ziele werden ausführlich analysiert (S. 128 ff.).

Das dritte, was der Verfasser im Rahmen der Theorie der Geldpolitik behandelt, sind die Strategien: die Kombination der Instrumente (analog dem Gutenbergschen Kombinationsprozeß oder dem „Marketing-Mix“). Aus der Vielzahl möglicher Kombinationen greift der Verfasser nur wenige Typen heraus, die er dann im einzelnen diskutiert (S. 173 ff., S. 195 ff.). Wiewohl auf den vorangehenden Abschnitten aufbauend, zeigen gerade diese Ausführungen doch eine — erfreuliche — Anlehnung an den „Selektionsvorgang“ im 4. Kapitel des Wittgenschen Buchs. Hier schließt sich also der Kreis.

Der empirische Anhang (Window dressing der deutschen Banken) am Schluß der Arbeit weist sehr hohe Zentralbankguthaben zu den Bilanzstichtagen auf — auf den ersten Blick eine etwas befremdende Feststellung nach der Lektüre der theoretischen Ausführungen. Sie lassen sich nur erklären aus dem „Standing-Streben“, und insofern wird damit die besondere Bedeutung dieses „nachgeordneten“ Ziels aufgezeigt, an deren Eigenständigkeit ein Leser der Lipfertschen Thesen früher immer zweifeln mußte.

Ein sehr lesenswertes Buch: ansprechend, überzeugend, realitätsbezogen und vor allem meist leicht lesbar. Der Verfasser beherrscht die Materie aus dem ff. Allerdings hat er eine etwas unglückliche Hand bei der Entwicklung von Graphiken und Schaubildern: Sie verwirren mehr, als sie geben.

Oswald Hahn, Erlangen-Nürnberg

Hans E. Büschgen: Das Universalbanken-System — Ein Gutachten. Frankfurt/Main 1971. Fritz Knapp. 116 S.

Es handelt sich um die Veröffentlichung eines Gutachtens, das der Verfasser als Kurzfassung einer „wesentlich umfassenderen Analyse“ zur Frage Universalbanken oder spezialisierte Banken als Ordnungsalternative für das Bankgewerbe der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Sammlung und Verwendung von Kapital erstellt hat. Es ist das alte Problem, mit dem sich schon Adolf Weber um die Jahrhundertwende befaßt hat (Adolf Weber: Depositen- und Spekulationsbanken. Ein Vergleich deutschen und englischen Bankwesens. Leipzig 1902. 4. Aufl. München 1938). Zu einem ähnlich positiven Urteil wie Weber vor einem Dreivierteljahrhundert kommt auch Büschgen heute. Gerade in Zeiten großen Kapitalmangels habe sich das überkommene System durchaus bewährt.

Die Gefahr, die sich für die Volkswirtschaft dadurch ergeben könnte, daß bei den Universalbanken Interessenkollisionen entstünden (bei Effektenkommissionsgeschäften, Effekten-Eigengeschäften, Kreditgeschäften, aus der Depotstimmrechtsverwaltung und aus der Verbindung zu Investmentgesellschaften) werden entweder als nicht vorhanden oder als nicht bedeutsam oder auch als das kleinere Übel (verglichen mit anderen Lösungsmöglichkeiten) erkannt. Das Ergebnis ist: „Das existierende Universalbankensystem erfüllt unter den bestehenden Verhältnissen in der Bundesrepublik Deutschland die einem

instrumental verstandenen Bankwesen sich stellenden volkswirtschaftlichen, sozialpolitischen und kapitalmarktpolitischen Aufgaben. Durch das diversifizierte Leistungsangebot werden Faktoren wirksam, die auf eine langfristige Stabilität des deutschen Kreditwesens hinwirken. Gegebene konfliktäre Möglichkeitsbereiche sind nicht universalbankenimmanent, sondern bankensystem-indifferent. Ein Bedürfnis nach einer andersgearteten Organisationsform des Bankwesens der Bundesrepublik läßt sich daher nicht ableiten“ (S. 116).

Es handelt sich bei dieser Arbeit nur um eine Bekanntgabe der Ergebnisse („Ergebnis-Gutachten“, S. VII) ohne Einzelnachweise wissenschaftlicher Argumentation, Begründungen und auch ohne Literaturdiskussion, ja ohne jeglichen Literaturnachweis. Der sehr begrenzte Wert dieser Schrift für den Spezialisten, der das eigentliche Gutachten heranziehen müßte, und für den Studenten, der sich informieren möchte, liegt auf der Hand; auch als Einführungsschrift ist das Büchlein kaum geeignet. Es weckt jedoch die Neugier, das eigentliche Gutachten zu studieren.

Alfred Kruse, Berlin

Ferdinand K. Liebich: Das GATT als Zentrum der internationalen Handelspolitik. Baden-Baden 1971. Nomos Verlagsgesellschaft. 224 S.

Dem Vorwort des Herausgebers zufolge ist Liebuchs Buch „eine in seiner Kürze und Klarheit umfassende Darstellung der mit dem GATT in Beziehung stehenden handelspolitischen Fragen. Mit ihm werden dem Leser in einem Bande vereint nicht nur diese grundlegenden Ausführungen, sondern auch der Wortlaut der für diese Fragen wichtigen Texte... zur Verfügung gestellt“. Der normative Gehalt dieser Aussage kann nach der Lektüre des Buches nicht aufrechterhalten werden: Der Abdruck von Texten des GATT auf mehr als zwei Dritteln des Umfangs des Buches erscheint überflüssig, da alle das GATT betreffenden Texte u. a. im Deutschen Handels-Archiv nachzulesen sind; die hier abgedruckten Texte sind überdies aus nur drei Jahrgängen dieser Zeitschrift zu entnehmen. Die eigenen Ausführungen Liebuchs beschränken sich auf 55 Seiten; sie sind im folgenden näher zu untersuchen.

Nach einem einleitenden Abriß der Geschichte und der Organisation des GATT untersucht Liebich im zweiten Abschnitt einzelne Bestimmungen des Abkommens. Bereits bei der Behandlung des ersten Problemkreises — der Meistbegünstigung — kann dem Autor der Vorwurf oberflächlicher Argumentation nicht erspart werden: Neben einer unkritischen Einstellung zu den Bestimmungen des GATT fällt auf, daß auch im Literaturverzeichnis zahlreiche Abhandlungen, die sich kritisch mit dieser Frage beschäftigen, nicht berücksichtigt sind.

Die anschließende Behandlung der Präferenzräume und Zollunionen im Rahmen des GATT krankt an ökonomischen Kenntnissen. So ist die These, daß die Schaffung einer Zollunion oder einer Freihandelszone „zu einer Ausweitung des Handels führt, die zwangsläufig auch Drittstaaten zugute kommt“, im Licht der neueren Erkenntnisse der Theorie der Zollunion unhaltbar.

Liebichs Diskussion der Problematik von „Einfuhrabgabesteuern“ kann der Leser nur folgen, wenn er bereits weiß, daß die Besteuerung nach dem Bestimmungslandprinzip gemeint ist. Die Frage der ökonomischen Berechti-

gung des Steuerausgleichs an der Grenze unter dem Aspekt der Richtung nationaler und internationaler Handelsströme wird dabei überhaupt nicht gestellt.

Im dritten Abschnitt, der sich mit der Anwendung des GATT auf konkrete wirtschaftspolitische Fragen befaßt, ist das Problem des europäischen Zusammenschlusses zu einseitig und ohne Bezug auf die später isoliert behandelte Frage der Entwicklungsländer untersucht worden. Eine Würdigung der Gründung der EWG unter Berücksichtigung der Aufschließungseffekte, die beim Zusammenschluß substitutiver Industriationen gerade gegenüber Entwicklungsländern entstehen können, wäre geeignet, beide Problemkreise in einem anderen Licht zu sehen.

Sehr ausführlich behandelt Liebich die multilateralen Zollsenkungsrunden. Aber auch hier werden wichtige Fragen, so z. B. das Problem der nominellen Disparität und des realen Zollschutzes, nicht behandelt.

Das abschließende Kapitel „Das GATT als Zentrum der zukünftigen Welt-handelspolitik“ stellt eine Zusammenfassung bereits behandelter Fragen dar und bringt im wesentlichen keine neuen Gesichtspunkte. Die Erwartungen, die durch das Vorwort des Herausgebers an das Buch geknüpft werden, vermag Liebich nicht zu erfüllen.

Hans-Joachim Paul, Gießen

Herbert Giersch (Hrsg.): Integration durch Währungsunion? Integration through Monetary Union? Tübingen 1971. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). 178 S.

Dieser Band enthält eine Übersicht über die Diskussion zwischen führenden Währungstheoretikern und -politikern auf dem Symposium, das vom Kieler Institut für Weltwirtschaft im Juli 1970 veranstaltet wurde, sowie eine Reihe von Beiträgen zu einzelnen Problemen des Rahmenthemas.

Grundlage der Diskussion war ein Katalog von Fragen, der ganz bzw. in ausgewählten Schwerpunkten von den Teilnehmern auch schriftlich beantwortet wurde. Die Einzelfragen waren in den folgenden vier Gruppen zusammengefaßt: Währungsunion — wie?, wozu?, zu welchen Kosten? und wann? Mit diesen vier Punkten sind die Hauptprobleme der Errichtung einer europäischen Währungsunion klar herausgestellt. Die öffentliche Diskussion konnte daher auch auf das Wesentliche konzentriert werden, ohne daß sich dabei prinzipiell neue Erkenntnisse ergeben hätten.

Es kann nicht überraschen, daß zwischen den Teilnehmern teilweise erhebliche Meinungsunterschiede auftraten. Umstritten war etwa nach wie vor die Frage: Währungsunion als „Motor“ der Integration oder bloße „Krönungszeremonie“? *Emminger* plädierte für eine Art „pari-passu“-Mittelweg. Die Bedeutung der unbeschränkten und unwiderruflichen Konvertibilität der Mitgliedswährungen als Ausgangspunkt aller weiteren Schritte wurde vor allem durch *Sohmen* und *Willgerodt* herausgestellt. Ziemlich einig war man sich in der Meinung, daß eine Europäische Währungsunion größere Unabhängigkeit gegenüber dem US-Dollar gewinnen muß, während die baldige Verengung der Bandbreiten (hierfür sprach sich vor allem *Pfleiderer* in einem besonderen Beitrag aus) und auch die Inflationsgefahr in einer zukünftigen Union unterschiedlich beurteilt wurden.

In den weiteren Materialien finden sich u. a. eine Dokumentation von *Krämer* über die (bis zur Konferenz) unternommenen Integrationsbemühungen im Rahmen der EWG und über „historische Vorbilder“ sowie Stellungnahmen von *Triffin* zum europäischen Reservefonds und den Problemen auf dem monetären Sektor, die mit dem Beitritt Englands verbunden sind. Ein Postskript von *Kasper* und *Stahl* sammelt noch einmal die skeptischen Argumente über einen schnellen Fortschritt „in Sachen Währungsunion“ und entwickelt mit einem Plädoyer für eine limitierte Wechselkursflexibilität zwischen den Mitgliedswährungen eine Art Alternativstrategie für die „heutige Generation“.

Diskussion und schriftliche Beiträge gewähren dem Leser einen guten Überblick über die wichtigsten Fragen, die mit der Errichtung einer Europäischen Währungsunion verbunden sind. An einigen Stellen werden auch Probleme angesprochen, die über den bisherigen Stand der Auseinandersetzung hinausreichen. Das gilt vor allem für die nicht-öffentliche Diskussion, die sich u. a. mit dem Aspekt des optimalen Währungsraumes beschäftigte; hier hätte man gerne etwas mehr erfahren.

Otmar Issing, Nürnberg

Hans Willgerodt u. a.: *Wege und Irrwege zur europäischen Währungsunion*. Freiburg i. Br. 1972. Rombach. 334 S.

Der Zug in Richtung auf eine europäische Wirtschafts- und Währungsunion hat sich wieder in Bewegung gesetzt, nachdem er im Frühjahr 1971 — gerade erst angefahren — im Zusammenhang mit der internationalen Währungskrise abrupt zum Stehen gebracht worden war.

Erst die Neufestsetzung der Wechselkurse durch die Washingtoner Währungskonferenz im Dezember 1971 machte den Weg frei zu einem neuen Anlauf. Die Entscheidungen des Frühjahrs 1972 brachten einmal die als einen ersten Schritt auf dem Wege zur Wirtschafts- und Währungsunion ausgegebene Begrenzung der innergemeinschaftlichen Wechselkursschwankungen und zum anderen die Unterzeichnung des EWG-Beitritts durch Großbritannien.

Zur gleichen Zeit erschien das hier zu besprechende Buch; es ist die um die neuere Entwicklung (bis zum Herbst 1971) bereicherte Fassung eines Gutachtens, das unter dem Titel „Konzept einer europäischen Konjunktur- und Währungspolitik“ im Auftrage des Bundesministeriums für Wirtschaft im Sommer 1970 erstellt worden war.

Die Gliederung der Arbeit ist sehr glücklich gewählt. Im 1. Teil wird den Ursachen für die wirtschaftspolitischen Konflikte innerhalb der EWG nachgegangen und auf die Mängel der bisherigen Koordinierung, insbesondere deren fehlende institutionelle Absicherung hingewiesen. Der 2. Teil behandelt die inzwischen zahlreichen Vorschläge zur Bildung einer europäischen Währungsunion. Einen zentralen Platz in der kritischen Würdigung der vorliegenden Stufenpläne nimmt die Wertung der monetären Bestandsmechanismen ein; sie fällt durchweg negativ aus, weil nach Auffassung der Autoren die Erschließung immer neuer Finanzierungsquellen geeignet ist, die ohnehin schon vorhandenen inflationären Tendenzen noch zu verschärfen und damit das Ziel einer Stabilitätsgemeinschaft in immer weitere Ferne zu rücken. Im

3. Teil werden die Vorschläge und Ergebnisse der vorangegangenen Kapitel thesenartig zu einem Konzept für die Weiterentwicklung der EWG zur Währungsunion zusammengefaßt. Dabei wird hinsichtlich der zeitlichen Abfolge des Integrationsprozesses zwischen einer Koordinierungsphase, die am Anfang steht, und einer Harmonisierungsphase, die nachfolgt, unterschieden. Und schließlich werden gleichfalls in Thesenform die institutionellen Vorbedingungen einer gemeinschaftlichen Wirtschafts- und Währungspolitik genannt.

In einem Anhang zur Arbeit wird eine tabellarische Darstellung der Außenhandelsverflechtungen einiger ausgewählter westlicher Industriestaaten für die Jahre 1959 und 1968 gegeben; im Anschluß daran folgt eine aufschlußreiche Zusammenstellung der bereits bestehenden internationalen Kreditfazilitäten. Ein Blick auf deren Umfang macht den Argwohn der Autoren gegenüber zusätzlichen monetären Beistandsmechanismen verständlich. Besonders wichtig im Hinblick auf die Anstrengungen zur Koordinierung und Harmonisierung der Geld- und Kreditpolitik im gemeinsamen Markt erscheint der im letzten Teil des Anhangs gegebene Überblick über die z. T. recht unterschiedlichen Geldverfassungen in den einzelnen EWG-Mitgliedsländern.

Die vorliegende Arbeit ist ein leidenschaftliches Plädoyer für einen auf den Ideen des Liberalismus aufbauenden europäischen Bundesstaat, dessen ökonomische Komponente eine vor allem auf Stabilität ausgerichtete marktwirtschaftliche Ordnung sein sollte. Die Autoren lassen keinen Zweifel darüber aufkommen, daß innerhalb des Zielbündels des „magischen Polygons“ Preisniveaustabilität ganz obenan steht und an der Unabhängigkeit der Notenbank als der bisher zuverlässigsten Streiterin für stabile Preise nicht gerüttelt werden darf.

Der Leser — auch derjenige, der in vielem den Autoren folgen möchte — fragt sich allerdings, wie es um die Durchsetzbarkeit solcher Zielvorstellungen im europäischen „bargaining“-Prozeß bestellt ist. Alle Erfahrungen — gerade auch die jüngsten — sprechen eher dafür, daß die Beförderung des Integrationsprozesses mit dem viel besprochenen „Integrationsopfer“ in Sachen Preisniveaustabilität einhergehen dürfte.

Die Lektüre dieses Buches gibt wieder einmal Anlaß, darüber nachzudenken, ob nicht im Falle von Integrationsprozessen mehr als bisher neben die Betrachtung des ökonomisch Wünschenswerten (wobei zu beachten ist, daß entsprechend den unterschiedlichen Wertvorstellungen mehrere ökonomisch „richtige“ oder „wünschenswerte“ Lösungen die Regel darstellen) die Reflexion über das politisch Durchsetzbare als eigenständige Wertkategorie treten sollte.

Frohmund Grünärml, Marburg/Lahn

Bernhard Pfister (Hrsg.): Investitions- und Industrialisierungsprobleme in Entwicklungsländern. Berlin 1971. Duncker & Humblot. VIII, 172 S.

Der Band faßt ergänzte Referate des Ausschusses für Entwicklungsländer des Vereins für Socialpolitik aus der Zeit von 1966 bis 1968 zusammen. Bis auf einen ordnungstheoretischen Beitrag von R. Blum (Eine dynamische Theorie der Wirtschaftsordnung als Lösung ordnungspolitischer Probleme der

Entwicklungsländer), der für eine idealistische Konzeption geplanter marktwirtschaftlicher Entwicklung plädiert, behandeln die Abhandlungen Fragen der Außenhandelsintegration und der Industrialisierungsprozesse an ausgewählten Fällen. — U. P. Ritter betrachtet das Dualismusproblem und verweist auf die Notwendigkeit der nationalen Integration von Entwicklungsländern als vordringliche Aufgabe (Außenhandelsstruktur, komparative Kosten und nationale Integration in Entwicklungsländern). Besonders kritisch beurteilt Ritter die übernationalen Integrationsversuche wegen ihrer Verschärfung der dualistischen Spaltung der beteiligten Länder. Eine gewisse Bestätigung dieser Sichtweise ergibt sich aus dem Referat von T. Oursin (Wirtschaftliche Zusammenarbeit und industrielle Entwicklung in Ost- und Zentralafrika), in dem auf die Vergrößerung der Entwicklungsabstände zwischen einzelnen Ländern hingewiesen wird, die durch eine Wirtschaftsgemeinschaft ihre Entwicklungs-politik — vergeblich — aufeinander abzustimmen versuchten. Deutlich wird vor allem, daß eine handelspolitische Abstimmung völlig unzureichend ist und nur durch umfassende Industrialisierungsplanung und parallel laufende Infrastrukturentwicklung Erfolge durch Integration erreicht werden können. In diesem Zusammenhang gewinnt die Untersuchung von H.-G. Voigt zur „Rolle der Stahlindustrie im Industrialisierungsprozeß der Entwicklungsländer“ besondere Bedeutung. Voigt weist u. a. auf die Bedeutung der Produktionstechnologie hin, die kleine und große Stahlkapazitäten begünstigt, hingegen mittel-große Betriebe unwirtschaftlich gemacht hat, so daß die Entwicklungsländer besondere Schwierigkeiten haben, optimale Betriebsgrößen zu erreichen. Dem Verhältnis von Entwicklungs- und Industrieländern gelten die drei Beiträge von F. W. v. Schelling (Internationaler Währungsfonds, Weltbank und Auslandsinvestitionen unter Berücksichtigung der Investitionsschutzgesetzgebung), von Thiesen/Cordemann (Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer und Auslandsinvestitionen) und M. Timmler (Ursache und Auswirkungen der Ergebnisse der Welthandelskonferenz von Neu-Delhi 1968). Über die selbstverständlichen Nuancierungen hinweg machen diese drei letzten Berichte deutlich, daß entgegen harmonistischen Partnerschaftsthesen keine Interessenkongruenz zwischen Entwicklungs- und Industrieländern hergestellt werden kann, sondern daß nur Kompromißlösungen zu erwarten sind, die Machtkonstellationen, nicht ökonomische Wunschvorstellungen widerspiegeln.

Karl Georg Zinn, Aachen