

Besprechungen

Hans Achinger, Ludwig Preller, Hermann J. Wallraff (Hrsg.): Normen der Gesellschaft. (Festgabe für Oswald von Nell-Breuning S. J. zu seinem 75. Geburtstag.) Mannheim 1965. Pesch Haus Verlag. 376 S.

Wer je mit der Redaktion einer Festschrift befaßt gewesen ist, weiß um die Schwierigkeiten, die normalerweise sehr unterschiedlichen Beiträge unter einen passenden Gesamttitel zu subsumieren. „Normen der Gesellschaft“ trifft als Titel der vorliegenden Schrift nur einen Teil ihres Inhalts. Abgesehen davon kann sie jedoch im Hinblick auf den Adressaten als besonders gelungen bezeichnet werden, da sie in dem breitgestreuten und höchst aktuellen Kreis von Problemen, die zur Verhandlung kommen, etwas von dem weiten Interessenhorizont widerspiegelt, der das Lebenswerk des Jubilars auszeichnet.

Zunächst melden sich vier bekannte Vertreter der christlichen Soziallehre bzw. Sozialethik zu Grundsatzfragen ihres Fachs zu Wort. *Heinz-Dietrich Wendland* legt in seinem Aufsatz „Über die Einheit von Kirche und Gesellschaft“ bemerkenswerte Gedanken vor, die über den evangelischen Raum hinaus auch für den katholischen Theologen und Sozialethiker von Belang sind und etwa für die Deutung der Pastoralen Konstitution des Zweiten Vatikanischen Konzils über die Kirche in der Welt von heute wertvolle Anregungen bieten können. Bei dem Aufsatz von *Hermann J. Wallraff* über „Die katholische Soziallehre — ein Gefüge von offenen Sätzen“ hat man den Eindruck, daß auf den ersten Seiten gewisse Erwartungen gegenüber der Leistungsfähigkeit der katholischen Soziallehre mit Bedacht etwas überspitzt herausgestellt werden, um diese Erwartungen dann um so wirksamer ad absurdum führen zu können. Gut ist der Hinweis darauf, daß die vermeintliche Starre katholischen Denkens eher auf eine (falsche) Assoziation aus dem im engeren Sinne dogmatischen Bereich auf andere Bereiche denn auf wirkliche Kenntnis der Sache hindeutet. Allerdings erscheint die Elastizität und „Offenheit“ der katholischen Soziallehre etwas überzeichnet, und man fühlt sich unwillkürlich an die Bemerkung *Ludwig Molinas* († 1600) erinnert, wonach ethische Aussagen „um so weniger nützlich sind und um so weniger richtig, je allgemeiner sie formuliert werden“. *Friedrich Karrenberg* (†) steuert einen noblen Beitrag zum Dialog zwischen „Katholischer Soziallehre und evangelischer Sozialethik“ bei, wobei das Einende in vornehmer Weise über das Trennende gestellt wird. Wichtig der Hinweis auf die „Einsamkeit des Gewissens“, demgegenüber die Kirche eine Weisungs-

funktion zu erfüllen hat. — „Zur philosophischen und theologischen Begründung des Solidarismus“ sucht Johannes Messner die sogenannte „Goldene Regel“ fruchtbar zu machen, die, obwohl mehrmals in der Bibel erwähnt, merkwürdigerweise keinen Eingang in die christliche Ethik gefunden hat. Im Anschluß an *Augustinus* hat nach Messner die Goldene Regel die Funktion, als Transformationsformel für die Umformung der allgemeinsten Prinzipien in die konkreten Imperative des sittlichen Handelns zu dienen.

Die folgenden Beiträge befassen sich mit verschiedenen Einzelproblemen. Franz Klüber sucht das „Naturrecht der Mitbestimmung“ zu begründen. Außer einer zu stark und einseitig thomistischen Begründung des Privateigentumsrechts ist der Aufsatz nicht ganz von Emotionen frei, wo über das Verhältnis von Arbeitgebern und Arbeitnehmern die Rede ist (bes. 104 f.). Bischof Höffner hatte schon während der letzten Konzilsperiode eine in analoger Weise simplifizierende Sicht des heutigen Verhältnisses von Kapital und Arbeit im „Schema XIII“ gerügt. Der wie Karrenberg verstorbene Eberhard Welty bietet in seinem Aufsatz „Johannes' XXIII. Vermächtnis an die Arbeitnehmer“ eine sehr begrüßenswerte, in einzelnen daraus gezogenen Schlußfolgerungen vielleicht etwas zu einseitige Zusammenstellung von Texten über Arbeiter und Arbeit bei dem verstorbenen Papst. Iring Fetscher sucht in seinem Beitrag „Die Konzeption der kommunistischen Zukunftsgesellschaft zwischen Doktrinarismus und Realismus“ eine Analyse der „seltsamen Mischung von realisierbarem Programm und Ideologie“ zu bieten. Gerhard Weisser sieht in seinem Artikel „Die zunehmende Organisationsbedürftigkeit der Gesellschaft und ihre Probleme“ in der Gegenwart Tendenzen am Werk, die die Gesellschaft im Sinne des Leitbildes einer Gesellschaft aus Selbstverantwortlichen gefährden, wenngleich die zunehmende Organisationsbedürftigkeit eine unabwiesbare Notwendigkeit ist. Heinz-Dietrich Ortlieb fordert unter der Frage „Ist politische Bildung notwendig und möglich?“ die Wissenschaftler der einschlägigen Fächer auf, ihr Wissen nicht esoterisch zu pflegen, sondern der Allgemeinheit zugänglich zu machen. Daß jedoch „nur“ eine umfassende politische Bildung dem Integrationsprozeß der Gesellschaft zu dienen in der Lage wäre, dürfte wohl eine etwas zu anspruchsvolle Behauptung sein. Kurt Ballerstedt erläutert unter dem Titel „Der private Haushalt als rechtswissenschaftliches Problem“ an Hand zahlreicher Beispiele die rechtliche Einbeziehung des privaten Haushalts in die Wirtschaftsverfassung einer Wirtschaftsgemeinschaft. Hans Achinger geht es in seinem Beitrag „Vertikale oder horizontale Umverteilung?“ um die Frage, ob die Sozialversicherung es in erster Linie mit einer „Umverteilung“ von den Einkommensstärkeren zu den Schwächeren („vertikale Umv.“) oder mit einem „Ausgleich“ im Einkommensstrom des Versicherten über die Zeit seines Lebens („horizontale Umv.“) zu tun hat. Es wird das Pro und Contra für die beiden Möglichkeiten abgewogen, wobei vor allem die gewandelten sozialen und sozial-

psychologischen Verhältnisse für eine Entwicklung in Richtung auf eine horizontale Umverteilung sprechen. Daneben aber gibt es zahlreiche Fälle, in denen offene oder versteckte vertikale Umverteilung nicht zu entbehren ist. Fazit: Der Streit um die beiden Prinzipien ist weiterhin illusorisch und unfruchtbar. Der Aufsatz „Ökonomische Probleme des Familienlastenausgleichs“ von J. Heinz Müller enthält interessante Ausführungen besonders hinsichtlich des Problems der Aufbringung der Mittel für den Familienlastenausgleich, zugleich eine kritische Auseinandersetzung mit Teilaspekten des sog. „Schreiber-Plans“. In seinen „Gesamtwirtschaftlichen Bemerkungen zur Rentendynamik“ zeigt sich Ludwig Preller hinsichtlich der künftigen Aufbringung der Beiträge zur Rentenversicherung nicht so pessimistisch wie manche andere Experten. Unter der (realistischen) Annahme steigender Löhne und Gehälter auch in der Zukunft lassen sich ggf. steigende Beitragssätze besser verkraften. Sollte die zu erwartende exzessive Mehrbelastung in den Jahren 1973—1981 eindeutig auf Kriegsfolgen zurückzuführen sein (Geburtenausfälle), dann müßte der Steuerzahler via Bundeszuschüsse an die Rentenversicherung stärker herangezogen werden. Kritisch, wie auch der Jubilar, dem die Festschrift gewidmet ist, setzt sich Preller mit den gesetzlichen Rücklagen zur Rentenversicherung auseinander. Die inflationistischen Auswirkungen von Rentenerhöhungen sind nicht hoch zu veranschlagen. Außerdem muß die Inflationsbekämpfung nicht bei den Rentnern ansetzen, sondern gesamtwirtschaftlich angegangen werden. In einem letzten Beitrag über „Die Publizität des Großunternehmens“ fordert Otto Kunze auf Grund des berechtigten Interesses der Öffentlichkeit an den Großunternehmen die Ausdehnung der Publizitätspflicht auf alle Großunternehmen, unbeschadet ihrer Rechtsform.

Daß diese Festschrift bereits nach kurzer Zeit eine 2. Auflage erleben konnte, spricht für ihre Qualität.

Wilhelm Weber, Münster

Axel Springer: Deutsche Presse zwischen Konzentration und Subvention. (Kieler Vorträge, N. F. 48.) Kiel 1967. Inst. f. Weltwirtschaft. 20 S.

„Die Presse ist für die Infrastruktur eines freien Landes ebenso wichtig wie Schulen, Krankenhäuser und Straßen. Das Maß der Freiheit einer Gesellschaft hat seine Entsprechung in dem Maß der Freiheit, das ihre Presse genießt.“ Diesen Worten des bekannten Zeitungsverlegers wird man voll zustimmen können. Die Frage ist nur: 1. worin besteht diese Freiheit? und 2. wie erhält man sie?

Auf die erste Frage geht Axel Springer nicht weiter ein. Sein Ausgangspunkt ist zwar, „daß die freie Gesellschaft ohne freie Presse nicht leben kann“, er interpretiert diese Feststellung aber gleich dahin, daß es um die Frage gehe, „ob die freie Gesellschaft bereit ist,

den Preis für eine freie Presse zu bezahlen“, wobei er unter Preis, wie sich anschließend herausstellt, die Preise für die Zeitungen und Zeitschriften versteht¹. Das Problem der Pressefreiheit ist indessen erheblich differenzierter. Die Freiheit der Presse kann einmal vom Staat bedroht werden. Diese Gefahr ist im Augenblick nicht allzu aktuell. Und sie kann zweitens durch die Konzentration der Presse in den Händen eines oder einiger weniger Geschäftsleute vernichtet werden. Im ersten Fall geht die „äußere“ und im zweiten die „innere“ Pressefreiheit verloren. Die Journalisten können nicht mehr schreiben, was sie für richtig halten, sondern müssen sich nach den Wünschen ihrer Geschäftsleitung richten, denen sie sich um so weniger entziehen können, je weniger Konkurrenzunternehmen vorhanden sind, zu denen sie wechseln können. Die Zeitungsleser — und unter ihnen auch die Parlamentarier, denen die Gesetzgebung anvertraut ist — werden nur mehr insoweit informiert, als Konzernleitungen dies für richtig halten. Die Steuerung der öffentlichen Meinung durch eine im Grundgesetz nicht vorgesehene private Macht kann dabei ebenso politische wie wirtschaftliche Ziele verfolgen.

Die zweite Frage wird von Axel Springer, der Subventionen ablehnt, zugunsten des Verlegerfernsehens beantwortet. Die Freiheit der Presse soll dadurch erhalten werden, daß der Presse die Gewinne einer privaten Fernsehanstalt zufließen. Da aber, wie auch Springer schreibt, das Verlegerfernsehen die Bewegung zur Konzentration in der Presse nicht mehr jäh stoppen würde, werden diese Gewinne trotz aller vertraglichen Vorkehrungen nach einer Übergangszeit nur den Übriggebliebenen zufließen und unter ihnen werden sicherlich die Zeitungskonzerne sein.

Das Problem, wie man die Freiheit in der Presse erhält, wird nicht durch eine ungezielte Subventionierung „der Presse“ gelöst. Derartige Subventionen würden — ähnlich wie die Berlinpräferenzen im Bau-sektor — primär oder allein den Großunternehmen im Zeitungsgewerbe zugute kommen. Auch der Springersche Plan eines Verlegerfernsehens ist im Grunde nichts anderes als der Vorschlag einer solchen Subvention; denn solange das Werbefernsehen monopolisiert ist, werden diejenigen, denen die Werbeeinnahmen zufließen, mit Hilfe dieser Monopolgewinne unterstützt. Auch diese Frage ist somit falsch gestellt. Nicht die großen Pressekonzerne sind in ihrer Existenz bedroht, sondern die kleinen und mittleren Zeitungen müssen befürchten, vom Markt zu verschwinden oder von großen Presseverlagen aufgekauft zu werden. Infolgedessen können nur Subventionen zugunsten der kleinen und mittleren Presseverlage, und hierbei nicht zuletzt zum

¹ Wörtlich heißt es: „Sie werden mir darin folgen, meine Damen und Herren, daß die freie Gesellschaft ohne freie Presse nicht leben kann. In Frage steht aber, ob die freie Gesellschaft die Presse leben läßt. In Frage steht, ob die freie Gesellschaft bereit ist, den Preis für eine freie Presse zu bezahlen.“

Der Abonnementspreis, den die Tageszeitungen erzielen können, deckt nicht die Herstellungskosten. Ihnen allen ist die Tageszeitung „Die Welt“ bekannt. Ich möchte Ihnen die Kosten und Ertragslage dieses Blattes darlegen ...“

Vorteil der Abonnementszeitungen, in Frage kommen. Eine Subventionierung der Pressekonzerne — und zwar gleichgültig, ob sie durch Steuerpräferenzen, Zuschüsse oder Zulassung zu monopolistischen oder monopolähnlichen Unternehmen erfolgt — ist fehl am Platz. Zeitungen wie die „Bild-Zeitung“, auf die mit einer Auflage von über 4 Millionen allein 20 % des deutschen Zeitungsmarktes entfällt, bedürfen keiner Unterstützung. Springer schreibt, daß der Gedanke an eine Subventionierung der Zeitungen in ihm „heftiges Unbehagen“ auslöse. Ein solches Unbehagen ist jedoch nur berechtigt, wenn die Mittel primär den Großen zufließen oder wie im Fall der Zeitschrift „Liberal“ aus einem Reptilienfonds stammen. Beides ist nicht notwendig.

Axel Springer weist darauf hin, daß es ihm möglich sei, weitere Kopfblätter herauszubringen, daß er hierauf aber verzichtet habe, um „die angestammten Zeitungen zu schonen“. Die Existenz der „angestammten Zeitungen“ kann jedoch nicht dem Wohlwollen eines Privatmannes anvertraut, sondern muß durch den Gesetzgeber geschützt werden.

Axel Springer findet es zwar „rührend...“, wie wohlmeinende Leute immer aufs Neue die Forderung stellen, die Konzentration zu bremsen und damit die Vielgestaltigkeit der deutschen Presse zu erhalten“. Will man jedoch die innere Pressefreiheit bewahren, so muß diese Aufgabe gelöst werden. Der Bundestag ist durch Artikel 5 des Grundgesetzes zum Erlass eines entsprechenden Gesetzes verpflichtet.

Helmut Arndt, Berlin

Friedrich Seidel: Die Soziale Frage in der deutschen Geschichte. Mit besonderer Berücksichtigung des ehemaligen Fürstentums Waldeck-Pyrmont. Ein lehrgeschichtlicher Überblick. Wiesbaden 1964. Franz Steiner Verlag. 302 S.

Das Buch behandelt nicht das, was der großzügige Titel erwarten läßt, sondern, wie im Vorwort gesagt wird, die — sog. bzw. engere — „Soziale Frage“, die vor allem seit den zwanziger Jahren des 19. Jahrhunderts „erstmalig in der Geschichte gestellt“ wurde und deren „Ursprung ... und ... Elemente deutlich zu machen“ versucht werden sollen während der beginnenden Industrialisierung. Um zunächst den „Standort der Sozialen Frage in der Historiographie“ zu erkennen, setzt sich Seidel ausführlich mit der bereits vielfach diskutierten neuen Periodisierung der Geschichte auseinander, die gegenüber der alten klassischen Teilung die Neue Zeit am Ausgang des 18. Jahrhunderts beginnen läßt, und eben dieser Periode ist nun als „dringlichstes Anliegen die Lösung der Sozialen Frage“ aufgetragen, zumal

die Zahl der Bevölkerung rasch anstieg, die überkommenen agrarischen Verhältnisse umgestaltet wurden, verschiedene technische Fortschritte eine allgemeine Mechanisierung einleiteten und die industrielle Gesellschaft sich allmählich ausbildete. Etwas grundsätzlich, etwas entscheidend Neues zur Sozialen Frage im Zusammenhange mit der Bevölkerungszunahme, mit den Veränderungen in der Agrarwirtschaft und der Bauernbefreiung sowie den technischen Errungenschaften beizutragen, ist bei der Fülle der vorliegenden und doch vielfach ausgezeichneten Untersuchungen nicht leicht. Es kommt dem Verfasser auch eher darauf an, „Gedankenverbindungen herzustellen, die ... bislang nicht oder nicht die Beachtung gefunden haben“, und das, was bisher erarbeitet wurde, rückblickend insgesamt in einem, wie er sagt, „lehrgeschichtlichen Überblick“ zu erfassen. Dabei kann selbstverständlich manches in der verschlungenen Entwicklung nicht voll gewürdigt werden, wenn es nicht nur anzudeuten oder sogar wegzulassen ist. Das trifft zu etwa für die frühzeitigen und einschlägigen Probleme der landlosen Heimarbeiter der Verlagsindustrie, für Teilbereiche der Sozialen Frage im Zusammenhange mit dem Fabrikwesen, mit der Erziehung und Bildung oder für einige Versuche, die Soziale Frage während der hier untersuchten Jahrzehnte zu lösen. Außerdem: Es fällt Seidel trotz seiner Bemühungen schwer, zu rechtfertigen, den umfassenden Komplex „Territorialstaat und Soziale Frage“ ausgerechnet am Fürstentum Waldeck-Pyrmont zu exemplifizieren — übrigens in einem Kapitel, das etwa die Hälfte der gesamten Darstellung ausmacht. Das letzte Kapitel schließlich erhärtet u. a. die Überzeugung, daß innerhalb des Pauperismus der Pöbelstand sich zum Proletariat entwickelte, diesem erst die Industrialisierung, die Existenzsicherung gegeben hat und daß sich an die Emanzipation des Bürgers sehr rasch die des Arbeiters anschloß.

Eberhard Schmieder, Berlin

Kurt Hinze: Die Arbeiterfrage zu Beginn des modernen Kapitalismus in Brandenburg-Preußen. Berlin 1963. Walter de Gruyter & Co. 297 S.

Das Buch, das die wertvollste sozialgeschichtliche Untersuchung über die Entwicklung des Wirtschaftslebens in Preußen vom ausgehenden 17. Jahrhundert bis zum Zusammenbruch während der napoleonischen Zeit darstellt und das nun schon 30 Jahre lang seine volle Anerkennung in der Wissenschaft behielt und noch weiter behalten wird, ist hier in einer neuen Ausgabe vorgelegt worden. Der Text, den Otto Büsch kurz und prägnant einleitet, konnte unverändert nachgedruckt werden. Die Bibliographie wurde erweitert, und drei Register — über Personen, Geographisches und Sachen — erleichtern die Benutzung. Hinze zeigt zunächst neben der Methode seiner

Untersuchung die Probleme auf, die zu klären sind; es folgen dann die beiden Teile „Die gesellschaftlich-wirtschaftliche Lage vor Beginn des Kapitalismus“ und „Die Beschaffung der Arbeitskräfte“. Der Schluß weist knapp auf sozialpolitische Fragen hin.

Der Historischen Kommission gebührt Dank dafür, daß sie gerade mit diesem Werk, das in Bibliotheken nur schwer zu erhalten war und das über Antiquariate gar nicht beschafft werden konnte, ihre Reihe „Neudrucke“ eingeleitet hat.

Eberhard Schmieder, Berlin

Alfons Dopsch: Herrschaft und Bauer in der deutschen Kaiserzeit. Untersuchungen zur Agrar- und Sozialgeschichte des hohen Mittelalters mit besonderer Berücksichtigung des süddeutschen Raumes. 2. Aufl. Stuttgart 1964. Gustav Fischer. 272 S.

Ein seit knapp 30 Jahren anerkanntes Werk der deutschen Agrargeschichte während der Kaiserzeit, die noch vieler Erforschung bedarf, ist nun wieder allgemein zugänglich gemacht worden. Es konnte die erste Auflage unverändert nachgedruckt werden, weil Dopsch die zahlreichen Probleme, die u. a. mit der Grund- und Gutsherrschaft, dem Meier- und Rittergut, der familia und Landgemeinde, den Bevölkerungsklassen, der Lohnarbeit und dem Frondienst, dem Wirtschaftsgeist und Wirtschaftsbetrieb gestellt sind, aufzeigte und auf Grund seiner ganz umfassenden Quellenkenntnis nicht nur, wie der Titel des Buches vermuten läßt, für Süddeutschland, sondern für den gesamtdeutschen Raum Lösungen vortrug, die bereits die bisherige Forschung entscheidend anregten und auf denen erst recht die zukünftige Arbeit weiterbauen muß.

Eberhard Schmieder, Berlin

Tullio Bagioti: Il profitto. Fondamento e destino di una discussa categoria economico. Padua 1965. CEDAM — Casa Editrice Dott. Antonio Milani. XVI und 250 S.

Bagioti, der ein Ordinariat für Nationalökonomie an der Universität Padua bekleidet, ist in seinem literarischen Werk hauptsächlich als Dogmenhistoriker, nicht zuletzt als *Gossen-* und *Launhardt-*Übersetzer, hervorgetreten. Sein vorliegendes Buch über den Unternehmergewinn ist sowohl als lehrgeschichtlicher Rückblick wie auch als eigene theoretische Leistung hoch einzuschätzen. Das einführende Kapitel erörtert in einem knappen modelltheoretischen und terminologischen Querschnitt Wesen und Bestimmungsgründe des Unternehmergewinns sowie den Erkenntniswert seiner mannigfachen Deutungen. Alsdann

forscht der Verfasser den spezifischen Unsicherheits- und Risikofaktoren des Profiteinkommens nach, wie sie seit dem Merkantilismus über die Klassiker und Nachklassiker bis zu *Knight*, *Schumpeter* und der modernen einzel- und gesamtwirtschaftlichen Theorie immer mehr in den Vordergrund getreten sind. Mit dieser funktionellen Analyse verknüpft der Autor eine kritische Musterung aller jener Versuche, die auf eine personelle, institutionelle, rechtliche und rechnungsmäßige Abgrenzung des Unternehmergewinns hinauslaufen, wobei immer wieder die preis- und verteilungstheoretischen Zusammenhänge hervorgehoben werden. Zumeist folgen Bagiotis Darlegungen dogmengeschichtlichen Wegzeichen (Fruktifikation, Gewerbefleiß und Abstinenz, Mehrwert und Ausbeutung u. a. m.), während die abschließenden Kapitel gleichgewichts-, investitions- und beschäftigungstheoretische Perspektiven ausleuchten und zu vereinigen suchen. Der Verfasser kommt zum Ergebnis, daß alle Bemühungen, den Unternehmergeinn als Faktor-Einkommen („reddito categorico“, S. 232) zu determinieren, ins Leere gestoßen sind und scheitern müssen, weil die „unternehmerische Disposition“ Entscheidungen reflektiert, die die Verteilung von Gewinnen und Verlusten ex ante völlig offenlassen.

Alles in allem beeindruckt das Buch durch seinen vorbildlich klaren Aufbau, seine leichtverständliche Diktion und durch seine Ausgewogenheit und Prägnanz als kritische theoriengeschichtliche Inventur. Daß Bagioti die ausgezeichneten einschlägigen Publikationen seiner Landsmännin *Francesca Duchini* („Profitto e progresso tecnico“ und „Il profitto nella teoria economica contemporanea“, beide Mailand 1960) mit keinem Wort erwähnt hat, ist schwerlich zu begreifen.

Antonio Montaner, Mainz

Bernhard Külp: Lohnbildung im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften. Berlin 1965. Duncker & Humblot. 401 S.

Wie der Verf. in seiner Einführung (S. 11) feststellt, tritt auf dem Gebiet der Lohnpolitik „die Verzahnung wirtschaftlicher und politischer Kräfte besonders intensiv“ in Erscheinung, so daß sich dieses Gebiet besonders gut dazu eigne, der Frage nachzugehen, „welche Bedeutung dem politischen Element im Bereich der nicht-staatlichen Gesellschaftssysteme zukommt, und in welcher Weise sich wirtschaftliche und politische Kräfte verzahnen“ (ibid.). Von jeher hat ein Streit zwischen politischen und wirtschaftlichen Lohntheorien bestanden, wie der Verfasser das besonders an den Auseinandersetzungen zwischen *Tugan-Baranowsky* und *Böhm-Bawerk* darstellt. Deshalb kommt es ihm auch ganz besonders darauf an, die Begriffe des Wirtschaftlichen und des Politischen ganz genau zu klären. In diesem Sinne bezeichnet er als wirtschaftliche Gebilde oder Gesellschaftsbereiche diejenigen, in denen „die menschlichen Entscheidungen durch materielle Mittel ...

beeinflußt“ und wo „die materiellen Interessen des Menschen angesprochen werden“ (S. 15), als politische Gebilde dagegen solche, wo „durch den gesellschaftlichen Einfluß die Machtinteressen oder das Sozialprestige des einzelnen angesprochen werden“ (S. 16). Dabei darf aber nicht übersehen werden, daß „jede konkrete Wirtschaftsverfassung stets wirtschaftliche *und* politische Strukturelemente“ enthält (S. 17). Mit Hilfe dieser Klärungen will der Verfasser vor allem den „Mangel der bisherigen Machttheorien“ auf dem Gebiet der Lohntheorie (S. 18) ausgleichen. Deshalb befaßt er sich auch besonders gründlich in den beiden ersten Kapiteln der Arbeit mit „den zwei wichtigsten politischen Mechanismen, die im Lohnbereich auftreten, und zwar erstens mit dem Mechanismus der Willensbildung innerhalb der Gewerkschaften und der Arbeitgeberverbände und zweitens mit dem Mechanismus der Kollektivverhandlungen zwischen den Tarifpartnern“ (S. 18). Als Ergebnis seiner Untersuchung bezeichnet der Verfasser den Satz, „daß sowohl die im Verband wirksamen politischen Faktoren wie auch die wirtschaftlichen Kräfte des Marktes die Lohnhöhe bestimmen“ (S. 25).

Aus diesem Grunde liegt dem Verfasser verständlicherweise auch besonders daran, die „Willensbildung der sozialpolitischen Verbände“ (Kap. 1) in ihrer Gestaltung herauszustellen, wobei es sich um eine echte *Demokratie* handeln soll, die einmal im Sinne einer „Beteiligung der Mitglieder an der Willensbildung“, zum andern im Sinne „einer öffentlichen Kontrolle der Führungskräfte“ hervortreten soll. In diesem Zusammenhang scheint mir die Bemerkung am Platze, daß der Verfasser etwas zu sehr auf die allgemeinen Probleme der „Führungsaufgaben“ eingeht. Nicht unwichtig ist dabei allerdings die Frage der „Probleme der Gewaltenteilung“ im Bereich der sozialpolitischen Verbände. Im zweiten Kapitel werden dann „die Tarifverhandlungen zwischen den Gewerkschaften und den Arbeitgeberverbänden“ ausführlich behandelt, wobei vor allem das Problem „Macht oder ökonomisches Gesetz“ angesprochen wird (S. 125 ff.), aber auch die Bedeutung des Streiks für die Lohnbildung (S. 133 ff.). Der zweite Abschnitt dieses Kapitels stellt „Ansatzpunkte zu einer systematischen Theorie der Tarifverhandlungen“ dar (S. 159 ff.). Die Kapitel 3—5 gehen dann auf die tatsächliche Entwicklung der Löhne im In- und Ausland ein, wobei auch auf statistische Fehlerquellen (S. 220 ff.) hingewiesen wird. Dem Verfasser liegt hierbei sehr viel daran, zu klären, wieweit die Effektivverdienste mit den Tariflöhnen zusammenhängen, wieweit von einer Konstanz der Lohnquote gesprochen werden kann und welche marktwirtschaftlichen Einflüsse das „Reallohneinkommen“ bestimmen (S. 305 ff.). Entgegen anderen Theorien betont hier der Verfasser (S. 307 f.): „Von einer automatischen Anpassung an das Wachstum der Volkswirtschaft kann indessen nicht gesprochen werden, da die Lohnerhöhungen von den Gewerkschaften erkämpft werden müssen und je nach Stärke der Arbeitnehmerorganisationen das Produktivitätswachstum über- oder auch unterschreiten können.“ Auch dem Problem der „Preisüberwälzung“ wird in diesem Zusammenhang gebüh-

rende Beachtung gewidmet. Ausführliche zahlenmäßige Unterlagen zu diesen Untersuchungen liefert der Anhang (S. 343—379), wobei neben der BRD auch wichtige Gebiete des Auslands behandelt werden.

Zusammenfassend dürfen wir feststellen, daß es dem Verfasser wirklich gelungen ist, mit den in dieser Arbeit — die ursprünglich als Habilitationsschrift für die Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Köln verfaßt war — behandelten Sachproblemen „einen Beitrag zur Lösung der lohnpolitischen Probleme zu leisten“ (S. 340).

Peter Quante, Kiel

Gerhard von Beckerath: Absatztheorie der Einsatzprodukte. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 92.) Berlin 1965. Duncker & Humblot. 110 S.

Der Verfasser unternimmt in seiner Arbeit den Versuch, der Kritik an den Marktformen und ihrer Ausgestaltung als Instrument zur Erklärung des Preisbildungsprozesses eine echte Alternativlösung anzubieten. An die Stelle einer Klassifizierung sollen „typische Strukturen und Grundverhaltensweisen“ treten. Als erste Grundverhaltensweise arbeitet der Verfasser die „Auslotung der oberen Grenzpreise“ heraus, als zweite die „Preisvariation“. Als Unterlage seiner theoretischen Ableitungen dienen ihm die Markt- und Absatzverhältnisse der Einsatzprodukte, d. h. der Produkte, die von der Industrie für die Industrie erzeugt werden. Dabei wird zwischen den Erzeugnissen der Anbieter der Grundstoffindustrie und denen der Anbieter der Fertigungsindustrie unterschieden; für beide Bereiche wird je ein Idealtyp G und F herausgearbeitet und angenommen, daß „die verschiedenen Mittel der Markttrennung und Absatzexpansion — hier Produktdifferenzierung und dort Differenzierung nach Verwendungszwecken eines und desselben Grundproduktes — zu einer grundsätzlich verschiedenen Marktstrategie zwingen, nämlich hier Alleingang und dort Kooperation innerhalb der Branche“. Der Raum erlaubt es hier nicht, den sorgfältig abgewogenen theoretischen Folgerungen des Verfassers, die erfreulicherweise immer wieder durch zahlreiche Beispiele aus der Praxis belegt werden, hier im einzelnen nachzugehen. Das Ergebnis, wonach die Anbieter der beiden Idealtypen stets als Monopolisten oder eine sich monopolistisch verhaltende Gruppe (Branche) aufzufassen sind, muß lauten, daß in diesem Fall die Marktformenlehre als Kennzeichnung für die einzelnen Marktpositionen ausscheidet. Dafür möchte der Verfasser die typischen Absatzstrukturen und die beiden Grundverhaltensweisen als Kriterien, die sich bei jedem Anbieter finden, heranziehen, um die Marktpositionen der Anbieter auf Grund gradueller Unterschiede in diesen Kriterien zu beurteilen.

Daß die Erwägungen des Verfassers nicht theoretischer Natur bleiben müssen, zeigt sein abschließender Versuch, bei zwei Anbietergruppen der Grundstoffindustrie (Öl und Kohle) die von ihm ent-

wickelten Kriterien für die Beurteilung der Marktposition anzuwenden, wobei sich überraschende Beweise der theoretischen Argumentation ergeben. In jedem Fall wird man an der abgewogenen Arbeit des Verfassers bei den zukünftigen Versuchen, Marktformentheorie und Wirtschaftspraxis in Einklang zu bringen, nicht vorbeigehen können.

Harald Winkel, Mainz

Artur Woll: Der Wettbewerb im Einzelhandel. — Zur Dynamik der modernen Vertriebsformen. (Quaestiones Oeconomicae, herausgegeben von Hans Besters, Band 2). Berlin 1964. Duncker & Humblot. 358 S.

Nach den einleitenden Worten des Verfassers stellt sich die vorliegende Studie eine wirtschaftspolitische Aufgabe; eine Aufgabenstellung, der Woll das ganze Buch hindurch mit einer bemerkenswerten Konsequenz — basierend auf der Werteordnung des Wettbewerbssystems — methodisch und sachlich vollauf gerecht wird. Dies wird auch derjenige zugeben, der sich nicht der Absolutheit anzuschließen vermag, mit der Woll sich in der gesamten Arbeit hinter das bekannte Wort von Adam Smith „Consumption is the sole end and purpose of all production“ und dessen Konsequenzen stellt. Diese gewisse Totalität ist aber beileibe kein Nachteil dieses Buches; im Gegenteil! Die ständig bohrenden und angriffslustigen Analysen werden gerade durch diesen Fixpunkt dem Leser so „hautnah“ gebracht, wie dies auf diesem Fachgebiet seit dem Standardwerk von Julius Hirsch nur selten wieder geschehen ist.

Ausgehend von der gar nicht oft genug zu betonenden Tatsache, daß viele analytische Instrumente der allgemeinen Theorie nicht ohne weiteres auf den Handel übertragen werden können, legt Woll im ersten Teil seine Konzeption einer Wettbewerbstheorie für den Einzelhandel vor. Dabei kommt auch er zunächst zu dem Schluß, daß weder die relativ starren Verhaltensrelationen der Marktformenlehre (im Sinne Euckens) zur Erklärung der Wettbewerbsverhältnisse im Einzelhandel sonderlich geeignet erscheinen noch die mehr behavioristischen Deutungsversuche im Sinne Erich Schneiders. Auch die primär aus der praktischen Anschauung des Einzelhandels gewonnenen Erkenntnisse der Theorie der unvollkommenen Märkte reichen nach seiner Meinung nicht zur vollen Erfassung der Realitäten des Wettbewerbs im Einzelhandel aus. Dabei verweist Woll besonders auf die so oft vernachlässigte, aber eben gerade so wichtige Tatsache, daß die „... Handelsbetriebe typische Multiprodukt-Unternehmen“ sind, denen in der Theorie auch nicht mit dem Kunstgriff beizukommen ist, daß man das Einzelhandelssortiment als ein Gut auffaßt. Wir halten es für eine geglückte Kombination der bisherigen theoretischen Erklärungsversuche und der weiterführenden Gedanken Wolls, wenn er für die Wettbewerbssituation im Einzelhandel den Schluß zieht: „Die

Wettbewerbsintensität richtet sich nach dem Verhalten der am Markt dominierenden Anbieter“ (S. 39) und diesem Schluß etwas später hinzufügt: „Der Wettbewerbswille in einer Marktwirtschaft stellt eine Möglichkeit, aber keine Notwendigkeit dar...; mit anderen Worten: eine Marktwirtschaft kann sich zu einer höchst effektiven Wettbewerbswirtschaft entfalten, sie muß es aber nicht.“

Einen breiten Raum nimmt der anschließende „empirische Befund“ ein, in dem sich Woll mit all jenen subjektiven und objektiven Faktoren auseinandersetzt, die zu einer Schwächung des Wettbewerbswillens und zur Erstarrung des Wettbewerbs im Einzelhandel führen, als deren primärer Folge wir fast durchgängig in der Bundesrepublik mangelndem Preiswettbewerb auf der Einzelhandelsstufe begegnen. In seiner Ursachenanalyse steuert der Verfasser wohl alle neuralgischen Punkte an, die hier berücksichtigt werden müssen: Die immer noch im Übermaß vorhandenen traditionalistischen Verhaltensweisen im Handel; der oftmals noch zu geringe kaufmännische Bildungsstand; die abnehmende Warenkenntnis der Verbraucher — und des Handels! — sowie die von der Gesetzgebung und Rechtsprechung ausgehenden Beschränkungen der Preiskonkurrenz. Besonders die letzteren spießt Woll mit scharf gespitzter Feder auf, wobei er — ein seit Julius Hirsch selten gewordenes Labsal in der einschlägigen Fachliteratur — mit ironischen und sarkastischen Seitenhieben nicht eben sparsam umgeht.

Im zweiten Teil des Buches beschreibt und analysiert Woll die modernen Vertriebsformen im Einzelhandel, wobei er zwar über bereits Bekanntes nicht wesentlich hinausgeht, aber durch seine Art der Darstellung eine Reihe von neuen Akzenten zu setzen vermag. Die von ihm stark hervorgehobenen speziellen Kriterien für die Klassifizierung und volkswirtschaftliche Beurteilung der modernen Vertriebsformen in der BRD, nämlich erheblicher Kostenvorsprung und die Bedeutung des Gutscharakters für die Formenbildung, finden sich verstreut und teils verdeckt schon in der bisherigen Fachliteratur; sie als Beurteilungskriterien so konsequent auf die vorhandenen Formen angewandt zu haben aber ist ein großes Verdienst Wolls. Unter Anlegung dieser Kriterien kommt der Verfasser zu nicht gerade sehr positiven Schlußfolgerungen über die heutige Situation im Einzelhandel der BRD, denen man aber bei unvoreingenommener Betrachtung der Dinge weitgehend zustimmen muß.

Es braucht fast nicht betont zu werden, daß Woll der „...noch relativ ungebrochenen, von keinem Diskonthaus bedrohten Vorherrschaft der vertikalen Preisbindung, der sich neuerdings sogar einige Großversender verpflichtet zu fühlen scheinen“, keinerlei Geschmack abzugewinnen vermag. Gleiches gilt bei ihm für die Preisempfehlung, da diese — von Ausnahmen abgesehen — faktisch bindenden Charakter erlangt habe, womit der Satz der „fremdkalkulierten“ Artikel — nach Woll (S. 53) — heutigen Tages im Schnitt bei 50 % liegen dürfte. Trifft diese Zahl zu, und es besteht wenig Grund, sie für übertrieben

zu halten, so ist es nur folgerichtig, daß Woll in den Mittelpunkt des dritten Teiles seiner Arbeit Probleme der Selbsthilfe der Verbraucher stellt, die wenigstens einige der aufgezeigten Mängel im herrschenden Verteilungssystem wenn auch nicht beseitigen, so aber doch wenigstens mildern sollen.

Hierbei geht der Verfasser von der aggressiven These aus, daß Handel und Industrie so ziemlich alles unterließen, wenn sie es nicht sogar bekämpften, was den Kaufentscheidungen der Konsumenten eine rationale Basis verleihen könnte. Trotz der verbreiteten groben Mißstände in dieser Richtung schießt diese Feststellung aber doch über das Ziel hinaus, denn es kann nicht geleugnet werden, daß beispielsweise eine erkleckliche Zahl von Fachgeschäften — gerade in der Bundesrepublik — auch heute noch eine kundenindividuelle Beratung bietet, die eine rationale Kaufentscheidung ermöglicht. Zugegeben, dieser Service ist nicht eben billig, erweist sich aber häufig auf die Länge der Zeit doch als preiswürdig. Der überaus günstigen Beurteilung der Konsumgenossenschaften als Einrichtungen der Verbraucherselbsthilfe wird mancher Leser Woll solange nicht ganz beipflichten, als diese nicht zu einer ausgesprochen scharfen preispolitischen Aktivität zurückfinden. Auch was er über den „Umgehungs- oder Beziehungshandel“ der Letztverbraucher und dessen vielfältige Formen an Positivem zu sagen hat, trifft zwar meist den marktwirtschaftlichen Nagel auf den Kopf, befriedigt aber nicht voll, da bei einigen dieser Erscheinungen die Kostenseite bisher reichlich nebulös geblieben ist, d. h. vermutet werden muß, daß gar keine echten Kostenvorsprünge gegenüber dem institutionellen Handel vorliegen, sondern auf mehr oder weniger verschlungenen Pfaden irgendwelche „Subventionen“ geleistet werden. Für den sogenannten „Behördenhandel“ beispielsweise kann man dies mit ziemlicher Sicherheit annehmen.

Die unter dem Stichwort „Verbesserung der Markttransparenz“ gemachten Ausführungen verdienen volle Zustimmung, auch wenn der Rezensent selbst aus unmittelbarer Erfahrung heraus eher zu der Haltung *Egners* neigt, der der Erreichung einer Konsumentensouveränität, die diesen Namen verdient, mit einiger Skepsis gegenübersteht. Gelänge es allerdings, die von Woll im vierten Teil seiner Arbeit erhobenen wirtschaftspolitischen Forderungen weitgehend durchzusetzen, so wäre im Hinblick auf eine Stärkung der „konsumtiven Verwender“ (*Erich Schäfer*) im marktwirtschaftlichen Ablaufgeschehen viel, sehr viel erreicht. Seiner Philippika gegen viele ausgesprochen verbraucherfeindliche gesetzliche Bestimmungen (so u. a. im Rabattgesetz, im Berufsausübungsgesetz für den Einzelhandel, im UWG und im GWB) kann man nur wünschen, daß der Gesetzgeber über sie nicht aus „Mittelstandsüberlegungen“ heraus, die sich längerfristig sowieso häufig als Bumerang erweisen, mit einem Achselzucken hinweggeht.

Ganz besondere Zustimmung und Aufmerksamkeit gebührt den Bemerkungen Wolls am Schluß des vierten Teils über „das sozialpädagogische Problem“, das sich ja gerade in einer marktwirtschaftlichen

Ordnung stellt, da ohne „... die Förderung der Einsicht in die Interdependenz des marktwirtschaftlichen Prozesses...“ diese Ordnung nicht jenen Widerhall in der Masse der Bevölkerung finden wird, dessen sie zu ihrer Erhaltung bedarf.

In einem 13teiligen Anhang ergänzt Woll einige der in den Hauptteilen abgehandelten Probleme durch Zahlenmaterial und Ausführungen zu rechtlichen Spezialfragen; ein Verfahren, über dessen Zweckmäßigkeit man geteilter Meinung sein kann.

Voll hohen Lobes bleibt noch anzumerken, daß die von Woll gebotene Literaturauswahl vorzüglich und umfassend ist. Für hoffentlich bald erforderlich werdende weitere Auflagen dieses Buches wünschte man sich ein umfangreiches Sachregister, da „Der Wettbewerb im Einzelhandel“ von Artur Woll alle Aussicht hat, ein Standardwerk über den Binnenhandel und die Binnenhandelspolitik zu werden.

Olaf Triebenstein, Berlin

Horst Lambrecht: Die Entwicklung des Interzonenhandels von seinen Anfängen bis zur Gegenwart. (Sonderheft Nr. 72 des deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung.) Berlin 1965. Duncker & Humblot. 68 S.

Die kleine Studie befaßt sich mit einem besonders schwierigen Teil des deutschen Handels, dem Wirtschaftsverkehr zwischen den beiden Teilen Deutschlands. Obwohl rein kommerziell betrachtet — man denke etwa an den in anderen Ländern kaum möglichen Absatz mitteldeutscher Braunkohle — und im Hinblick auf eine optimale Versorgung der Volkswirtschaft — man denke etwa an die Bezüge wichtiger Ersatzteile oder Grundstoffe aus der Bundesrepublik — dieser Handel große Bedeutung hat, muß er immer mit politischen Schwierigkeiten rechnen, die handelspolitisch vernünftige Entscheidungen in den Hintergrund treten lassen. Hinzu kommen die Schwierigkeiten, die sich aus der völlig unterschiedlichen Wirtschaftsverfassung der beiden Handelspartner ergeben und bei der ausgeprägten Zentralverwaltungswirtschaft Mitteldeutschlands, die dazu noch ein für Autarkiebestrebungen denkbar ungünstiges Gebiet umfaßt, keine rasche Anpassung des Handels an die jeweiligen Bedürfnisse gestatten. Gerade weil hier ein Handel *sui generis* vorliegt, komplizieren die notwendigen bilateralen Abmachungen über Verrechnungseinheiten, Kontenausgleich und Warengruppen die Beziehungen noch mehr.

Die vorliegende Übersicht erläutert in Kürze die geschichtliche Entwicklung, die einzelnen Rechtsgrundlagen, insbesondere das sogenannte Berliner Abkommen von 1951, und den Umfang des Interzonenhandels nach Warengruppen getrennt bis zum Jahre 1964. Trotz einer die ganzen Jahre — mit einer kurzen Unterbrechung 1960 bis 1962 — leicht ansteigenden Tendenz, die in der Zusammensetzung

der Waren immer noch die alten Traditionen der ungeteilten deutschen Volkswirtschaft erkennen läßt, muß auch festgestellt werden, wie stark sich beide Teile Deutschlands in ihren Handelsbeziehungen auseinandergelebt haben. So ist denn der Anteil des Interzonenhandels am stark angestiegenen gesamten Handel Mitteldeutschlands mit den westlichen Ländern ebenso zurückgegangen wie der westdeutsche Anteil gemessen am Gesamthandel mit den Ostblockstaaten. Auch der Anteil des Interzonenhandels am Gesamtaußenhandel beider Teile Deutschlands ist laufend gefallen und betrug 1963 für Mitteldeutschland noch 8,7 %, für die Bundesrepublik noch 1,7 % des Gesamtumsatzes im Außenhandel.

Aus dem amtlichen statistischen Material mittel- und westdeutscher Quellen ergibt sich ein erschütterndes Bild des deutschen Desintegrationsprozesses, der Neuorientierung zweier künstlich geschaffener Wirtschaftsgebiete, die trotz allem Verbindenden den Handel untereinander immer stärker als einen Handel wie mit jedem anderen Partner auch anzusehen beginnen.

Harald Winkel, Mainz

Miriam Camps: Britain and the European Community. 1955—1963. London 1964. Oxford University Press. 547 S.

Miriam Camps berichtet im vorliegenden Buch über einen bedeutungsvollen Abschnitt der modernen Geschichte: das Verhältnis des Vereinigten Königreichs zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in der Zeit von der Konferenz von Messina bis zur Vertagung der Brüsseler Beitrittsverhandlungen im Jahre 1963.

Miriam Camps ist vor 1955 und auch seit 1963 weiter genauso intensiv wie zwischen diesen Jahren Zeuge und Berichterstatte an hervorragender Stelle gewesen. Vom Ende des Krieges bis 1954 war sie im amerikanischen Außenministerium mit Europa-Politik befaßt. Seither freiberuflich tätig, schrieb sie längere Zeit für den „Economist“ über europäische Fragen und arbeitete dann, immer am gleichen Gegenstand, für das Londoner Institut Political and Economic Planning (P. E. P.) und für das Kolleg für Internationale Studien der Princeton-Universität.

In ihrem Buch geht die Verfasserin besonders auf die Entwicklung der britischen Politik ein und auf solche Verhandlungen, an denen die britische Regierung direkt beteiligt war. Wichtige Entwicklungen innerhalb der Sechs der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft werden aber nicht vernachlässigt. In dem spannungsreichen Verhältnis zwischen zusammenziehenden und ausweitenden Tendenzen, das mit dem Aufkommen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft über das Vereinigte Königreich und alle unmittelbar Beteiligten hinaus die ganze Welt mit einbezieht, beschränkt sich Miriam Camps im wesentlichen auf den offiziellen Regierungsstandpunkt Großbritanniens.

Bei der Beschränkung auf die offizielle Politik wird bei allen Versuchen einer Deutung der Hintergründe der verschiedenen Ansatzpunkte in der Problemstellung und in der Verhandlungsführung eine weitere Beschränkung offenbar. Diese liegt in dem Umstand, daß nur ein Teil der wirklichen Triebkräfte dem außenstehenden Beobachter bekannt oder von ihm erahnt werden können und noch viel weniger belegt werden können. Gerade dieser Bereich der zeitgeschichtlichen Forschung ist behindert durch mangelnden Zutritt zu den Quellen.

Aber zeitgenössische Kenntnis der Umstände und der Personen sind Vorteile, die auch heute schon erlauben, recht viel zu schließen und zu sagen. Einem späteren Geschichtsschreiber, dem alle Dokumente zugänglich sind, würden sie bitter fehlen, hätte er nicht ein Buch wie das vorliegende.

Jürgen Bosch, Berlin

Urs Brogle: Zur Frage des schweizerischen Kapitalexports. Zürich 1963. Polygraphischer Verlag. 82 S.

Die Schweiz ist in der breiteren Öffentlichkeit nur als bedeutendes Kapitalimportland bekannt. Wenig Wissen besteht jedoch darüber, daß die Eidgenossenschaft zugleich in hohem Maße Kapital exportiert und daß die schweizerischen Kapitalexporte ebenso sehr Probleme verursachen wie die schweizerischen Kapitalimporte. Brogle geht diesen Problemen in seiner logisch aufgebauten und gründlichen Studie nach.

Im ersten — allgemeinen — Teil seiner Schrift diskutiert er zunächst die Theorie des Kapitalexports, um sogleich eine der Hauptfragen seines Buches, ob nämlich der Kapitalexport einer freien oder gelenkten Ordnung unterliegen solle, einführend zu untersuchen. Sodann werden in einem deskriptiv-entwicklungsgeschichtlichen Kapitel die Entwicklungstendenzen und Strukturwandlungen im internationalen und privaten Kapitalverkehr sowie die Politisierung des Kapitalexports und das Problem der Entwicklungshilfe dargestellt. Das dritte Kapitel dieses Abschnitts schließlich ist der Geschichte und dem Umfang und der Struktur des schweizerischen Kapitalexports gewidmet. Die Frage, ob freier oder gelenkter Kapitalexport, wird alsdann ausführlich diskutiert und weitgehend zugunsten der stärkeren Beteiligung des Staates am Kapitalexport nach Vortragen verschiedener Argumente gegen den freien Kapitalexport entschieden.

Im zweiten Teil werden folgerichtig die Belange des Kapitalexports mit den Zielen der modernen Wirtschaftspolitik konfrontiert. Der Verfasser macht deutlich, daß die Ziele der modernen Wirtschaftspolitik — nämlich Sicherung des Zahlungsbilanzausgleichs, eines stetigen Wachstums, eines stabilen Geldwerts und Gewährleistung einer adäquaten Entwicklungshilfe an die Entwicklungsländer — mit Hilfe der meistens nur ausnahmsweise und kurzfristig angewandten Mittel

der Wirtschaftspolitik nur teilweise erfüllt werden können. Seiner Meinung nach müsse daher die Wirtschaftspolitik, insbesondere die staatliche Kapitalexportordnung mehr ausgebaut werden.

Er untersucht zunächst im vierten Kapitel die Beziehungen der internationalen Kapitalbewegungen zur Stabilität der inneren und äußeren Zahlungslage und stellt hier die Kapitalbewegungen als potentielle Ursache von Gleichgewichtsstörungen dar. Die Mittel des Staates und der Nationalbank seien nur beschränkt dafür tauglich, solche Störungen zu mindern oder zu beseitigen. Er behandelt in diesem Zusammenhang den Bumerangeffekt des Kapitalexports und die Bedeutung des Kapitalexports für die Befriedigung inländischer Kapitalbedürfnisse. Beide Größen können in Konfliktsituation miteinander geraten. Im fünften Kapitel werden demgegenüber die Expansionswirkungen des Kapitalexports, d. h. die positiven Inlandswirkungen des Kapitalexports behandelt und der Kapitalexport als langfristiger Stabilisierungsfaktor und als Expansionsursache im Rahmen der Exportfinanzierung herausgestellt. Schließlich wird hier der Kapitalexport im Zusammenhang mit dem Inflationsproblem beurteilt. Einerseits vermag er unter bestimmten Voraussetzungen eine Geldentwertung zu begünstigen — andererseits wird er aber auch als notwendig für die Bekämpfung der Geldentwertung angesehen. Im sechsten Kapitel schließlich wird das Kapitalexportproblem im Hinblick auf die Entwicklungshilfe untersucht. Zunächst werden die bisherigen Leistungen der Schweiz dargestellt, um dann das Ungenügen der privatwirtschaftlichen Beiträge zur Entwicklungshilfe zu charakterisieren. Der Verfasser stellt alsdann grundsätzliche Erwägungen über die Frage an, ob private oder staatliche Kapitalhilfe vorzuziehen und ob die schweizerische Entwicklungspolitik nicht zu überprüfen sei.

Es liegt nahe, das beherrschende Thema der Studie, den Kapitalexport staatlich mehr zu überwachen und zu lenken, aus der Forderung nach einer stärkeren privatwirtschaftlichen Initiative abzulehnen. Tatsächlich haben die privatwirtschaftlichen Kapitalexporttendenzen tatsächlich oft das Maß vermissen lassen, das für die Erhaltung des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts auf allen Gebieten erforderlich ist. Vielleicht sind die Thesen des Verfassers zu akzentuiert — die ausgewogene Gegenüberstellung aller nur erreichbaren Argumente macht die programmatische Haltung des Verfassers akzeptabler.

Hans Kasten, Frankfurt/M.

Klaus-Heinrich Standke: Amerikanische Investitionspolitik in der EWG. Berlin, Köln, Frankfurt 1965. Beuth-Vertrieb GmbH. 111 S.

„Die Geschichte der amerikanischen Kapitalbewegungen nach Europa ist gleichzeitig fast immer auch die Geschichte des technischen Fortschritts gewesen.“ So steht es im Vorwort zu der vorliegenden Studie, in der der Verfasser ferner auf den „begrüßenswerten Ausleseprozeß“, auf den „verschärften Wettbewerb“ und die daraus re-

sultierenden „besseren Produkte oder günstigeren Preise“ und auf eine allgemeine Leistungssteigerung der europäischen Wirtschaft unter dem Einfluß des amerikanischen Kapitals hinweist. Nachdem die Einleitung für die nachfolgende Analyse beinahe eine laudatio über die „segensreiche“ Tätigkeit des amerikanischen Managements erwarten läßt, wird man von der Sachlichkeit und Objektivität, mit der sich der Verfasser den Einzelaspekten widmet, angenehm überrascht.

Standke gliedert die US-Investitionen regional und nach Wirtschaftszweigen und zeigt einleitend kurz die Entwicklung des US-Kapitals in den EWG-Ländern auf. Einer Darstellung der unterschiedlichen Formen der Kapitalbeteiligung schließt sich die eigentliche Analyse an, die die Bestimmungsfaktoren der amerikanischen Investitionspolitik zu kennzeichnen versucht. Zu den allgemeinen wirtschaftlichen Gründen zählt Standke erstens die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa, zweitens fiskalische Motive, wie z. B. die steuerliche Begünstigung der US-Investoren im Rahmen der bilateralen Doppelbesteuerungsabkommen, drittens monetäre Einflüsse, unter anderem auch infolge der Währungsdisparitäten, sowie viertens EWG-rechtliche Vorteile für die US-Firmen durch das geltende Niederlassungs- und Wettbewerbsrecht.

Besonders eingehend beschäftigt sich der Verfasser sodann mit speziellen betriebswirtschaftlichen Bestimmungsfaktoren wie der Beschaffung von Kapital, Arbeit und Material, der Produktion, der Forschung und Entwicklung sowie der Absatzpolitik und der Verwaltung. Standke weist dabei nach, daß die amerikanischen Unternehmen auch in diesen Bereichen beträchtliche Vorteile für sich geltend machen können.

Die Studie enthält eine Fülle von Zahlenangaben und Tabellen und stellt insgesamt einen durchaus informativen Beitrag dar. Das Schwergewicht der Untersuchung liegt bei der Darstellung der betriebswirtschaftlich relevanten Probleme. Besonders unter dem Gesichtspunkt der Versachlichung der zum Teil mit starken Emotionen belasteten Diskussion um die US-Investitionen in der EWG hätte man sich indessen gewünscht, daß in dem etwas knapp geratenen Schlußteil, in dem die Vor- und Nachteile der amerikanischen Investitionspolitik sowohl aus europäischer als auch aus amerikanischer Sicht beleuchtet werden, auch die gesamtwirtschaftlichen, vor allem die wachstums- und zahlungsbilanzpolitischen Aspekte etwas ausführlicher behandelt worden wären.

Wolfgang Michalski, Hamburg

Giovanni Demaria: Le teorie monetarie e il ritorno all'oro. (Neudruck.) Padua 1964. CEDAM. 245 S.

Im Jahre 1928 war das währungstheoretische Buch Demarias zum erstenmal in Turin verlegt worden. Demaria setzt sich darin mit den

damals bekannten Thesen *Fishers* und *Keynes'* auseinander und befaßt sich mit den Erfahrungen der damaligen jüngsten Währungsgeschichte besonders in England und in den Vereinigten Staaten.

Ausgehend von Überlegungen *Ricardos* arbeitet der Verfasser Vorzüge und Nachteile der einlösbaren Goldkernwährung und der Golddevisenwährung heraus. Dabei kommt er zur Forderung der Abkehr von dem damals eben erst auch in Italien eingeführten Golddevisenstandard.

Zur Frage der Wertstabilität des Geldes hofft Demaria einen Ausweg in einer (noch zu schaffenden) Semiotik zu finden: Dem unbefriedigenden Signal der Reservenänderung sollten weitere Signale zur Seite gestellt werden, die es ermöglichen, in jedem Augenblick die Entwicklung der Kredite zu überblicken. Damit soll bereits der Aufschwung bekämpft werden, wodurch eine Krediteinschränkung im Hochpunkt der Konjunktur vermieden werden soll.

Worauf es dem Verfasser eigentlich ankommt, ist, die Autonomie der Geldbehörden auf ein Minimum zu beschränken. So soll auch das von ihm geforderte neue System weitgehend automatisch arbeiten.

Demarias Buch war 1928 ein Vorwort *Del Vecchios* vorangestellt, das einerseits der Stimme des damals noch jungen Verfassers mehr Nachdruck verlieh, andererseits aber auch Zweifel zum Ausdruck brachte, ob je das Währungssystem wieder auf Goldgrundlage zurückgeführt werden würde. Hinsichtlich der von Demaria vorgeschlagenen Regelung für einen Übergang vom Golddevisenstandard zur einlösbaren Goldkernwährung stellte *Del Vecchio* die Frage, ob es nicht zumindest verfrüht sei, die Opportunität einer solchen Lösung ins Auge zu fassen.

Bei dem Neudruck, der im Hause Milani im Jahre 1964 in Padua herausgebracht wurde, ist das Vorwort nicht abgedruckt. Dafür stellt der Verleger eine kurze Vorrede dem sonst unverändert belassenen Werk voran. Er verweist darin auf Entwicklungen in der Erörterung des Weltwährungswesens. *Rueff* wird erwähnt, der Wissenschaftler, der 1965, nach der Pressekonferenz de Gaulles, des Staatsmannes, gesagt hatte: „1961 schrieb ich: ‚Die westliche Welt sucht voll Hoffnung nach dem Staatsmann, der ihr ein neues Geld schafft.‘ Jetzt bin ich sicher, daß sie ihn gefunden hat.“ Und dies hatte de Gaulle in seiner Pressekonferenz vom 4. Februar 1965 u. a. vom Gold gesagt: „Das oberste Gesetz, die goldene Regel muß wieder zu Wirkung und Ehren gebracht werden in den internationalen wirtschaftlichen Beziehungen: Es ist die Verpflichtung, von einem Währungsgebiet zum andern die Zahlungsbilanz mit Goldbewegungen auszugleichen.“

De Gaulle lag es dabei an den internationalen monetären Beziehungen. Die interne Geldpolitik sollte ausdrücklich jedem Land freigestellt sein, solange es nur seinen internationalen Verpflichtungen in Gold nachkommt. Demaria aber ging in seinem Buch von dem internen monetären System aus. Dafür forderte er die einlösbare Goldkern-

währung. Die internationalen Beziehungen sind damit von innen her einbegriffen.

Zur Zeit des jungen Demaria im Jahre 1928 gab es keinen Staatsmann vom Rang de Gaulles, der mit solchen Worten für die Wiedereinführung des Goldes eingetreten wäre. Genauso wenig gab es aber auch die Erfahrungen der Weltdeflation und der Weltwirtschaftskrise, der zunehmenden Abschirmung der nationalen Märkte mit autonomer Geld- und Konjunkturpolitik und schließlich der Erschütterungen des zweiten Weltkrieges sowie der Entwicklungen der Nachkriegszeit im Währungswesen und in der Rolle der Regierungen bei der Konjunkturpolitik.

Es ist reizvoll, Demarias Buch wieder vorzunehmen unter den an Erfahrungen reicheren Gesichtspunkten des Lesers unserer Tage. Die Grundprobleme sind dieselben geblieben.

Jürgen Bosch, Berlin

Kurt P. Tudyka: System und Politik der Mindestreserve. Zur Problematik der Politik der variablen Mindestreservesätze. (Volkswirtschaftliche Schriften, hrsg. von J. Broermann, Heft 78.) Berlin 1964. Duncker & Humblot. 168 S.

Die Arbeit beginnt mit „generellen Aspekten“, behandelt dann „Das Mindestreservesystem“ — Entwicklung, Ausgestaltung, Verbreitung, Reformpläne und im dritten und letzten Kapitel „Die Mindestreservepolitik“ — das westdeutsche Beispiel 1959/61. Ein Anhang enthält Texte, Tabellen und in sieben Unterabschnitte gegliederte Literaturangaben. Die Eingliederung der einzelnen Quellen — insgesamt etwa 600 — auf 21 Seiten ist mehrfach mißlungen: da, wo Einzelveröffentlichungen unter Sammelwerken erscheinen und umgekehrt. Für das Thema und die hier vorliegende Art seiner Behandlung ist schwer verständlich, daß etwa 40 zitierte Bücher mehr als 30 Jahre alt sind und für das Thema nichts hergeben. Der Umfang der zitierten Literatur steht nicht nur äußerlich, sondern auch innerlich im Mißverhältnis zum Umfang der eigentlichen Abhandlung.

Das letzte Kapitel beschränkt sich nur auf eine ephemere Episode von zwei Jahren, die hier zur Kritik an der Mindestreservepolitik herangezogen wird. Wenn es S. 97 heißt, im Laufe von 11 Jahren, vom Sommer 1948 bis zum Sommer 1959, wurden die Reservesätze elfmal, vom Herbst 1959 bis zum Herbst 1961 fünfzehnmal variiert, so besagt dies gar nichts für die Richtigkeit des Prinzips veränderlicher Reservesätze und für die Richtigkeit der Anwendung. Analog zu dieser Argumentation könnte ein Historiker auch feststellen, vom Deutschen Reich sei von 1871 bis 1914 kein einziger Kanonenschuß abgefeuert worden und dann gleich soundso viele in einigen Tagen. Ebenso wenig kann das Argument des Verfassers gelten, die soundso oft erhöhten Sätze seien dann wieder auf das Ausgangsniveau zurückgebracht wor-

den. Wenn die Kanonen eine Zeitlang gesprochen haben, müssen sie schweigen oder zum Schweigen gebracht werden. Auch darin steckt keine Weisheit. Man kann die Anwendung des notenbankpolitischen Instrumentariums der Mindestreservpolitik nicht danach beurteilen, ob die Sätze nacheinander erhöht und dann nacheinander wieder gesenkt worden sind oder ob die Erhöhung und Senkung abwechselnd, sozusagen durcheinander erfolgte. Auch dafür mag ein — und diesmal friedlicherer — Vergleich gelten. Der Fahrer im Auto kann das Steuer mal nach links, mal nach rechts drehen oder je nach dem Straßenverlauf, der Sicht und den Mitbenutzern der Straße für eine längere Strecke nach der einen oder der anderen Richtung unverändert lassen. Genau wie es hier auf die Umstände ankommt, so kommt es bei der Beurteilung der Mindestreservpolitik auf nichts anderes als die Umstände an.

Wie aber soll man sie erfassen, unterscheiden und danach das richtige oder falsche Verhalten in der Anwendung der Mindestreservpolitik beurteilen? Das klar zu machen, scheint dem Verfasser nicht gelungen zu sein. Ist die Mindestreserve ein System, gibt es eine Politik der Mindestreserve? Das Thema behauptet beides.

So sehr man die historische Entwicklung des Reservesystems begrüßt, so wenig dient die im zweiten Kapitel gebotene Darstellung historischen Einsichten, denn hier wird nur Bekanntes ohne neue Gesichtspunkte wiedergegeben und Umstrittenes ohne Klärung rekapituliert. Es fehlt zwar nicht ganz am empirischen Material, aber an seiner Auswertung für das Thema, vor allem aber fehlt der Zusammenhang der Mindestreservpolitik mit den sonstigen zentralbankpolitischen Mitteln der quantitativen und qualitativen Kreditkontrolle. Das Beste an der Arbeit steckt im Abschnitt IV: Kontroverse Bestimmungen und Abschnitt V: Reformpläne; aber auch das ist nur referierend.

Hanns Linhardt, Nürnberg

Rudolf Becker: Sowjetische Lohnpolitik zwischen Ideologie und Wirtschaftsgesetz. (Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin.) Berlin 1965. Duncker & Humblot. 185 S.

Im ersten Abschnitt schildert der Verfasser die Wandlungen der sowjetischen Lohnpolitik. In der Periode des Kriegskommunismus herrschte die von der Sowjetregierung versprochene Lohngleichheit, die zur Erschütterung der Arbeitsdisziplin, zur Nivellierung der Arbeitsleistung und zur sehr niedrigen Arbeitsproduktivität führte. Die in der NEP-Periode eingeführte Differenzierung der Löhne erlitt einen schweren Rückschlag im Laufe des ersten Fünfjahresplanes, als die forcierte Industrialisierung begonnen wurde. Die rücksichtslose Kollektivierung der Landwirtschaft desorganisierte die Agrarproduktion und verschlechterte den Lebensstandard ganz erheblich. Um die

Arbeitsproduktivität zu erhöhen, hob die Sowjetregierung die Löhne der Facharbeiter an, vor allem in der Schwerindustrie, und bezeichnete jede Lohnnivellierung als eine schädliche Gleichmacherei. Die eingetretene Lohnverbesserung wurde im zweiten Weltkrieg wiederum zurückgenommen, so daß der Vorkriegsstand erst im Jahre 1952 übertroffen wurde. Bis zum Jahre 1956 gab es allerdings 8 Millionen Arbeiter (ein Sechstel der Beschäftigten außer den Kolchosbauern), deren Monatslohn unter 300 (alten) Rubel lag, der nur eine auch für die sowjetischen Verhältnisse äußerst primitive Lebenshaltung gestattete. Gleichzeitig erhielten leitende Funktionäre und hochqualifizierte Kräfte Monatsgehälter von 20 000 Rubel und mehr. Erst Ende der fünfziger Jahre erfolgten neue Lohnsteigerungen, die komplizierten Tarifnetze wurden vereinfacht, Minimallöhne und Renten etwas erhöht und manche Lohnspannen vermindert.

In den darauffolgenden Abschnitten untersucht der Verfasser die mikroökonomischen und makroökonomischen Grundlagen der sowjetischen Lohnpolitik sowie die Interdependenz zwischen Entlohnung und Preisregelung.

Ein kurzer Abschnitt befaßt sich mit den Perspektiven der kommunistischen Lohnpolitik im Jahre 1980. Die bereits vorhandenen bedeutenden Sozialleistungen sollen weiter ausgebaut, kommunale Dienste und Wohnungen unentgeltlich gewährt und die Arbeitszeit noch mehr verkürzt werden. Die Abschaffung des Geldes ist jedoch ebensowenig vorgesehen wie eine radikale Änderung der bestehenden Lohnpolitik.

Die auf ein umfangreiches Quellenmaterial (auch sowjetische Autoren sind reichlich vertreten) gestützte Arbeit Beckers bereichert die Kenntnisse über die sowjetische Lohnpolitik in beträchtlichem Maße. Der Verfasser analysiert in prägnanter Form und mit vielen glücklichen Formulierungen die Problematik der sowjetischen Lohnpolitik. Im Grunde genommen handelt es sich um einen fast ein halbes Jahrhundert dauernden Kampf zwischen den am grünen Tisch beschlossenen Löhnen und den Erfordernissen der Praxis, die das wirklichkeitsfremde Dogma der Pläner erschüttern. Bedauerlicherweise hat der Verfasser die Löhne in der Landwirtschaft, in der ein Drittel der sowjetischen Beschäftigten tätig ist, kaum behandelt. Wenn auch die Angaben darüber sehr spärlich sind, wäre das Problem wenigstens einen Abschnitt wert gewesen.

Raphael Peter Rochlin, Berlin

Heinz Grohmann: Die Entwicklung eines Bevölkerungsmodells zur Beurteilung der Finanzierung der dynamischen Rente. (Frankfurter Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Studien, Heft 14.) Berlin 1965. Duncker & Humblot. 481 S.

Hier ist das Buch eines jungen Gelehrten anzuzeigen, das in besonderer Weise die Spannweite moderner statistischer Forschungs-

arbeit demonstriert. Der Verfasser klärt, ehe er überhaupt auf statistische Fragen zu sprechen kommt, den Sachverhalt, der sich volkswirtschaftlich aus den im Jahre 1957 verabschiedeten Gesetzen zur Neuregelung des Rechts der Rentenversicherung der Arbeiter und der Angestellten ergibt. Im 2. Kapitel bespricht er diejenigen Faktoren, durch welche die Einnahmen und Ausgaben der gesetzlich neu geregelten sozialen Rentenversicherungen bestimmt werden. Und dann erst wird in die Erörterung der wahrscheinlichkeitstheoretischen Grundfragen nach der Stabilität statistischer Verhältniszahlen eingetreten, um damit die Konstruktion einer sogenannten Modellbevölkerung vorzubereiten. Schon in diesen einleitenden Kapiteln bekundet der Verfasser sein gediegenes Wissen und seine Fähigkeit, ein Problem in kleinen Denkschritten völlig auszuloten. Vom 3. Kapitel an setzt er das souverän beherrschte Instrumentarium der demographischen Statistik dafür ein, zunächst „empirische Einzeluntersuchungen“ zur Gewinnung der Modellansätze zu entwickeln, und zwar erst für eine Absterbeordnung und dann für je eine Ablaufordnung nach dem Familienstand und den für seine Fragestellung in Betracht kommenden Merkmalen des Erwerbslebens; eine gesonderte Teiluntersuchung wird der Einführung von Arbeitsverdiensten in diese Ablaufordnung gewidmet, wodurch das Lebensbild eines fiktiven Jahrgangs von einer Million Geborenen aus einem gemeinsamen Geburtsjahr über 101 Kalenderjahre hinweg zu entwickeln ist (S. 92 bis 261).

Um von daher zu einer Modellbevölkerung zu kommen, für die sich alle während eines Deckungsabschnitts anfallenden Versicherungseinnahmen und -ausgaben berechnen lassen, wird zunächst eine stationäre Bevölkerung mit konstantem (und standardisiertem) Verdienstniveau nach den im Querschnittsjahr 1957 ermittelten realen Größen konstruiert. Daraus läßt sich zeigen, welche Auswirkung die demographischen Verzerrungen und das sozialökonomische Ungleichgewicht im realen Bevölkerungsaufbau auf die Inanspruchnahme der Rentenversicherung haben werden (S. 262—332). Danach wird die Fiktion der stationären zugunsten des Modells einer stabilen Bevölkerung aufgegeben: Es werden eine Zuwachsrate der Geborenenzahl und außerdem eine Variation der Verdienstentwicklung in das Modell eingeführt.

Für die Einnahmen- und Ausgabengestaltung der deutschen Rentenversicherung ergeben sich daraus besorgniserregende Folgerungen. Bei konstantem und erst recht bei steigendem Verdienstniveau kann der Beitragssatz von 14 v.H. bei weitem nicht genügen, um auch nur die Renten der männlichen Versicherten zu decken.

Angesichts dieses erschreckenden Resultats ist es verständlich, daß der Herausgeber im Vorwort auf die rein wissenschaftlichen Qualitäten des Buches hinweist und daß er ausdrücklich vor dem Mißverständnis warnt, Teilergebnisse als versicherungstechnische Bilanz

interpretieren oder gar zu prognostischen Zwecken verwenden zu wollen.

Auch dem Verfasser wird man zugestehen müssen, daß er seine Darlegungen immer wieder auf die Prämissen zurückführt, unter denen die Modellbetrachtung angestellt wurde, und daß er den Ausagewert für die Praxis nur unter den vorher gesetzten Bedingungen gelten lassen will. Daß er hierzu aber die Darlegungen immer wieder unterbricht, macht die Lektüre etwas mühsam; und das wäre sicherlich nicht in dieser Häufigkeit und Ausführlichkeit vonnöten. Eine Dissertation zu einem so speziellen Thema und mit einem so anspruchsvollen Denkansatz wendet sich ja schließlich an den sachverständigen und verständnisvollen Leser. Diesem wäre mit einer weniger umständlichen Gedankenführung und einem dadurch reduzierten Umfang des Textes sicher besser gedient.

Die Akribie, mit der der Verfasser seine versicherungsrechtlichen und sozialpolitischen Kenntnisse, sein demographisches Interesse und seine ausgezeichnete statistisch-methodische Schulung vor Augen führt, wird ohnehin noch durch einen Anhang unterstrichen, in dem auf 48 Seiten Text zu Methodenfragen, auf 42 Seiten in Materialtabellen und auf 12 Seiten Literaturübersicht das materielle Fundament aller Aussagen vor dem Leser ausgebreitet wird.

Auf diese Weise ist aus einer methodischen Pionierarbeit ein Sachbuch geworden, das zweifellos für viele Praktiker wertvolle Informationen enthält. Ob sie diese allerdings in einer Dissertation suchen werden und ob sie den Informationsgehalt dann ausschöpfen können, muß freilich bezweifelt werden. Das schmälert jedoch nicht den Wert dieser Studie für die sozialwissenschaftliche und für die statistisch-methodische Forschung.

Ingeborg Esenwein-Rothe, Nürnberg

Victor von Crousaz (Bearb.): Wettbewerb und Konzentration. (Kie-
ler Schrifttumskunden zu Wirtschaft und Gesellschaft.) Kiel 1964.
Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. 575 S.

Diese umfangreiche Bibliographie zu einem aktuellen Thema führte dem Rezensenten zunächst vor Augen, welche Flut von Veröffentlichungen zu eben diesem Thema seit dem Erscheinen dieser Bibliographie im Jahre 1964 den Büchermarkt überschwemmt hat. Dennoch leistet sie gute Dienste, denn sie faßt das hauptsächliche Schrifttum der Jahre 1945—1963 zusammen und erspart dem Benutzer für diesen Zeitraum die Sucharbeit. Allerdings sind darin betriebswirtschaftliche und steuerliche Literatur zu diesem Thema ebensowenig enthalten wie Schriften zur Situation einzelner Wirtschaftszweige. Das Verzeichnis umfaßt vielmehr die volkswirtschaftliche und rechtliche Literatur, wobei das Hauptgewicht auf dem Zusammenhang zwischen Wettbewerb und Konzentration liegt.

Der 1. Teil (Sachteil), der in die Abschnitte „Wettbewerb“, „Wettbewerbsbeschränkung“ und „Konzentration“ gegliedert ist (die ihrerseits weiter aufgeteilt sind), enthält vorwiegend grundlegende und theoretische Beiträge. Der 2. Teil („Länderteil“) enthält das Schrifttum von 41 Ländern jeweils in einen allgemeinen, einen konzentrationspolitischen und in einen konzentrationsrechtlichen Teil gegliedert. Der 3. Teil („International“) ist in der gleichen Weise wie der 2. Teil gegliedert und enthält Veröffentlichungen zu den internationalen Aspekten des Problems. Fragen einer internationalen Wettbewerbspolitik im Zusammenhang mit der EWG und anderen internationalen Wirtschaftszusammenschlüssen und Probleme eines internationalen Wettbewerbsrechts bilden hier das Schwergewicht.

Der Umstand, daß die aufgenommenen Veröffentlichungen innerhalb jedes Abschnitts nach Jahren und innerhalb jedes Jahres alphabetisch nach den Verfassern geordnet sind, erleichtert eine gezielte Suche. Komplettiert wird diese sorgfältig gestaltete Bibliographie durch ein Autorenverzeichnis.

Hubertus Adebahr, Berlin

Siegfried Katterle: Normative und explikative Betriebswirtschaftslehre. (Schriften des Seminars für Genossenschaftswesen an der Universität zu Köln. Herausgegeben von Gerhard Weisser. Bd. 10.) Göttingen 1964. Otto Schwartz & Co. 159 S.

Die Geschichte der Wissenschaften, besonders aber die der Philosophie, lehrt, daß eine zu intensive Beschäftigung mit dem Methodenproblem die gegenständliche Forschung beeinträchtigt. Über dem Streit, „wie“ eine Aufgabe zu lösen ist, erlahmt oft der Wille, sie so oder so zu lösen. Diese Erfahrung und die zweite, daß wissenschaftliche Erkenntnisse auch ohne Wissen um den Weg zu ihnen gewonnen worden sind und gewonnen werden, haben die Methodologie in den Rang einer ziemlich bedeutungslosen Disziplin herabgedrückt. Käme es doch vor allem darauf an, den Gegenstand der Erfahrung in Griff zu bekommen. Die jeweilige Aufgabe führe den Forscher schon von sich aus auf den richtigen Weg. Die Geschichte der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zeigt jedoch auch, wie verhängnisvoll es ist, wenn der Forscher sich nicht von vornherein über den Ausgangspunkt und die Tragweite seiner Fragestellung klar ist. Gerade die Nähe zur sozialökonomischen Lebenswirklichkeit und der Wille, der Wirtschaftspraxis durch wissenschaftliche Erkenntnisse zu dienen, können leicht zu einem Abgleiten in den Bereich subjektiver Meinungen und unfruchtbarer Streitereien führen. Es wäre aber verkehrt, dieser Gefahr wegen auf Rat und Empfehlung zu verzichten und sich auf bloße Analyse bzw. Explikation zu beschränken. Die Praxis will nicht nur wissen was ist, geschieht oder geschehen wird, und auch nicht nur, was getan werden sollte, wenn ein bestimmter Zweck gegeben ist, sondern auch, ob das jeweils erstrebte Ziel überhaupt wünschenswert ist. Kann

der Wissenschaftler diesem sehr begreiflichen Wunsch nachkommen, oder muß er sich als nicht zuständig erklären und sich neutral verhalten? Muß er dem Politiker das Feld räumen, der nun je nach seiner Grundeinstellung und der ihm gegebenen Macht seine Ziele verfolgt und durchzusetzen sucht?

Dieses aktuelle und überaus wichtige, praktisch bedeutsame Problem ist die Grundfrage der vorliegenden, in jeder Richtung empfehlenswerten Schrift. Es gibt in der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Literatur nur wenige Veröffentlichungen, deren Verfasser sowohl mit den sozialökonomischen Problemen, wie auch mit den unmittelbar anschließenden philosophischen Grundfragen vertraut sind. Siegfried Katterle gelangt, sich wesentlich Gerhard Weisser anschließend, zu einem ausgewogenen und fundierten Urteil über die Beziehung zwischen explikativer und normativer Betriebswirtschaftslehre.

Der Verfasser zeigt in einer lehrreichen und gründlichen Untersuchung, in der er sich mit der normativen Betriebswirtschaftslehre von *Nicklisch* und dem Ökonomismus von *Lisowsky*, *Wöhe* und *Moxter* beschäftigt, daß von vornherein als gültig verkündete oder aus einem zeitbedingten Gesellschafts- und Wirtschaftssystem hergeleitete, für gültig ausgegebene Prinzipien, wie Wirtschaftlichkeit, Rentabilität und Gewinnmaximierung, wissenschaftlich nicht vertretbar sind. Freilich sei gerade auch der Sozialwissenschaftler verpflichtet, vor allem auch der Praxis gegenüber verpflichtet, Stellung zu beziehen und seine Überzeugung zum Ausdruck zu bringen. Er dürfe dieses sein Grundanliegen jedoch nicht verhüllen, verschleiern oder als wissenschaftliche Erkenntnis ausgeben. Solche Grundentscheidungen dürften andererseits nicht als „ungewisse oder relative Aussagen verstanden werden“, „nur weil die Wissenschaft diese Anliegen nicht bestätigen kann“ (S. 148). Siegfried Katterle kommt zu dem Schluß: „Wir entscheiden uns ... dafür, daß neben der explikativen Betriebswirtschaftslehre als empirische Theorie und als Kunstlehre eine normative Betriebswirtschaftslehre gelehrt werden sollte. In ihr als einer beratenden Sozialwissenschaft müßten aus explikativen Prämissen und aus bekenntnismäßig eingeführten, klar interpretierten praktischen Axiomen Systeme der Einzelwirtschaftspolitik deduziert und dem Gesellschaftsgestalter zur Verfügung gestellt und empfohlen werden ...“ (S. 151).

Ein Forscher, der sich zu einer Grundentscheidung bekennt, ist nicht nur bestrebt, Hörern und Lesern seine Überzeugung zu übermitteln, sondern auch deren Wahrheit und Richtigkeit darzulegen. Dieses ist freilich ein die Wissenschaft überschreitendes philosophisches Bemühen. So hätte Siegfried Katterle darauf hinweisen müssen, wie an dieser Stelle wissenschaftliches und philosophisches Denken ineinander übergreifen und sich verzahnen. Eine gewiß nur erlebbare und erlebte Wahrheit kann als richtig dargelegt bzw. expliziert werden, indem die praktisch-politische Konsequenz gegensätzlicher Überzeugungen in Geschichte und Erfahrung aufgewiesen wird. Es verhält sich also nicht so, daß im Hinblick auf Rang und Geltung von Über-

zeugungen tatsächlich nichts auszumachen wäre. Voraussetzung ist allerdings, daß das menschliche Leben in seiner möglichen Weite und Tiefe als Grundwert anerkannt wird.

Herbert Schack, Berlin

Edmund Sundhoff und Hermann-Adolf Ihle: Handwerksbetriebe als Lieferanten von Industrieunternehmen. Göttingen 1964. Otto Schwarz & Co. 148 S.

Die Verfasser haben den begrüßenswerten Versuch unternommen, die Beziehungen zwischen Handwerks- und Industriebetrieben intensiver zu durchleuchten, als dies bislang geschehen ist. Zu diesem Zweck wurde eine ausgedehnte empirische Untersuchung über die Beschaffungsverhältnisse industrieller Großbetriebe durch mehrere Spezialerhebungen ergänzt. Das dabei gewonnene Material ermöglichte eine eingehende Analyse des nur 2,2 bis 2,4 % vom gesamten industriellen Beschaffungsumsatz betragenden, auf das Handwerk entfallenden Anteils. Im einzelnen wurden untersucht: der Einfluß der Eigenart der industriellen Unternehmung auf die Höhe des handwerklichen Anteils, die Größenklassen der mit Handwerksbetrieben getätigten Umsätze, Beschaffungsradius, Art und Umfang der handwerklichen Leistungen für den Investitions-, Produktions-, Absatz- und Verwaltungsbereich der industriellen Unternehmungen, die Beziehungen zwischen Unternehmungsentwicklung, Beschaffungsverlagerung und Lieferantenfluktuation sowie die Voraussetzungen, die Anbahnung und die Risiken der Geschäftsbeziehungen.

Leider hat die Mehrzahl der erarbeiteten Ergebnisse keinerlei allgemeingültigen Aussagewert, so interessant sie im Einzelfall auch sein mögen. Die statistische Masse ist einfach zu klein und zu wenig repräsentativ. Deshalb sehen sich auch die Verfasser häufig gezwungen, die Gültigkeit ihrer erarbeiteten Ergebnisse beträchtlich einzuschränken. Neben einem ausführlichen Anhang und Tabellenteil finden sich nicht weniger als 55 Übersichten im Text. Eine größere Übersichtlichkeit und damit eine bessere Verständlichkeit der Arbeit hätte sich durch Straffungen sowie eine der Bedeutung der einzelnen Untersuchungsgebiete eher gerecht werdende Schwerpunktbildung erreichen lassen. So stellt z. B. Übersicht 21 eine teilweise Wiederholung der Übersicht 8 dar; die Übersichten 10 und 30 sowie 11 und 33 widersprechen sich teilweise in Terminologie und Gruppierung; die Übersicht 12 ist wegen der geringen effektiven Zahlen praktisch wertlos. Trotz der angeführten Schwächen muß den Verfassern bescheinigt werden, daß der von ihnen eingeschlagene Weg geeignet ist, die außerordentlich komplexen Beziehungen zwischen Handwerk und Industrie empirisch zu durchdringen. Es wäre zu wünschen, daß viele Industriebetriebe ihr Material bereitwillig für derartige Untersuchungen zur Verfügung stellen.

Dieter Brunner, Berlin

Kurt Pritzkolet: Berlin, ein Kampf ums Leben. Düsseldorf 1962. Karl Rauch. 179 S.

Pritzkolet geht der biologischen, wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der größten deutschen Industriestadt vom ersten Weltkrieg ab nach, und da er das Ziel verfolgt, den Weg Berlins in die Zukunft hinein nachdrücklich mahnend und warnend zugleich aufzuzeigen, entfallen etwa zwei Drittel des Buches auf die Zeit nach dem Zusammenbruch 1945. Das entscheidende Problem für die Riesengemeinde wird darin gesehen, daß diese seit jeher „zu schwach war, ihre Bevölkerung aus eigener Kraft zu gewinnen“, daß nun West-Berlin — überaltert, effeminiert und vom östlichen Zuwanderungsgebiet abgeschnitten — „biologisch eine sterbende Stadt“ ist, wenn nicht entsprechende und vielfältige Maßnahmen getroffen werden, die zu einer Gesundung hinführen. Ähnliches gilt für das Wirtschaftsleben, das noch vieles nachzuholen hätte, um die Höhe von etwa 1936 in der Industrie, im Handel und Bankwesen wieder zu erreichen. Selbstverständlich werden ausführlich behandelt und dankbar anerkannt die vielerlei Hilfen, die der Stadt für ihren Existenzkampf gewährt wurden bzw. werden und die dazu beitragen können, Berlin „zum deutschen Traum, zur Hauptstadt eines geeinten Deutschland“, damit auch „zu einer Stadt, unendlich viel reicher an Gewerbefleiß als das alte Berlin“ zu machen.

Die mit leidenschaftlicher Eindringlichkeit und großem Verantwortungsbewußtsein geschriebene Darstellung ist durch ein außerordentlich reiches statistisches Material fest fundiert.

Eberhard Schmieder, Berlin

Dietrich Storbeck: Berlin — Bestand und Möglichkeiten. Köln und Opladen 1964. Westdeutscher Verlag. 167 S.

Die Arbeit sucht vor allem an Hand der statistischen Erhebungen über die Beschäftigungsstruktur und die Erwerbstätigen die wirtschaftliche Lage und die Entwicklung Berlins vor dem zweiten Weltkrieg und nach 1945 zu analysieren. Die Methode ist besonders im Zeitalter der Rationalisierung und der Automation unzureichend und führt zu falschen Schlüssen. Das hätte vermieden werden können, wenn der Verfasser auch statistische Angaben über die Produktion und die Umsätze der Berliner Wirtschaftszweige gebracht und ausgewertet hätte.

Wilhelm Moritz Frhr. v. Bissing, Berlin

Klaus Peter Kisker: Die Erbschaftsteuer als Mittel der Vermögensredistribution. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 79.) Berlin 1964. Duncker & Humblot. 200 S.

Der Verfasser will untersuchen, „ob und gegebenenfalls inwieweit der Bestand bereits gebildeten Vermögens im Hinblick auf eine ge-

rechte Verteilung hin zu beeinflussen ist“ und ob die Erbschaftsteuer „unter den heute in Marktwirtschaften westlichen Typs anzutreffenden Bedingungen zu einer Umgestaltung der Vermögensverteilung eingesetzt werden kann“ (S.15). Diese Problemstellung wird im ersten Kapitel umrissen und abgegrenzt, wobei zwischen Redistribution und Nivellierung unterschieden wird. Es folgen drei Kapitel, in denen die Erbschaftsteuern Großbritanniens, der Vereinigten Staaten und der Bundesrepublik in ihrer Entwicklung und ihren heutigen Eigenarten verlässlich und klar dargestellt und einer ökonomischen Analyse unterzogen werden. Daraus sollen Anhaltspunkte für die Beurteilung der Frage gewonnen werden, wo die Hauptprobleme einer systemkonformen Gestaltung dieser Steuer liegen. Hernach werden im fünften Kapitel diese Gestaltungsmöglichkeiten systematisiert und alsdann im sechsten und siebenten Kapitel die einzel- und volkswirtschaftlichen Wirkungen einer redistributiven Erbschaftsteuer erarbeitet. Schließlich werden im achten Kapitel die Schlüsse hinsichtlich der Möglichkeiten und Grenzen einer redistributiven Erbschaftsteuer gezogen. Der Verfasser übersieht dabei nicht die Nebenwirkungen, die mit dem Redistributionseffekt teilweise unlöslich verbunden sind. Er schlägt daher vor, gewisse Vermögensteile, die „keinen wesentlichen Einfluß auf die Vermögensbildung und die ökonomische Startgleichheit ausüben“ (S.130), wie ein von den Erben bewohntes Haus, Kunstsammlungen, Erziehungskosten usw., von der Besteuerung auszunehmen.

Kisker gibt ferner zu, daß die Erbschaftsteuer insofern wettbewerbsverzerrend und also zielwidrig wirken kann, als sie personenbezogene Unternehmen schwer zu belasten vermag, indes sie Publikumsaktiengesellschaften unbehelligt läßt. Er nimmt aber an, was nicht durchweg zutreffen dürfte, daß die Zahl solcher Fälle begrenzt sei, und hält überdies den hier auftauchenden Zielkonflikt für überwindbar. Vorgeschlagen wird zu diesem Zweck die Bewilligung von Ratenzahlungen im Rahmen eines Gewinnverteilungsplans, durch den verbindlich festgelegt würde, wie der Gewinn während der Periode der Abzahlung der Erbschaftsteuer zwischen Investition und Ausschüttung aufzuteilen wäre. Das ist aber ein Verfahren, das seinerseits nicht ohne Problematik ist. Noch größer ist das Bedenken des Rezensenten, daß durch eine weitgehend redistributiv wirkende Erbschaftsteuer das risikobereite zugunsten des risikoscheuen Kapitals der kleineren Vermögensbesitzer vermindert würde, was nicht ohne Einfluß auf Struktur und Wachstum einer Volkswirtschaft bleiben könnte.

Theo Keller, St. Gallen

Statistisches Bundesamt: Allgemeine Statistik des Auslandes. Länderberichte (Paraguay 1965; Tansania 1965; Mexico 1966). Stuttgart-Mainz. W. Kohlhammer Verlag. 79 S.; 112 S.; 108 S.

Seit über zehn Jahren gibt das Statistische Bundesamt in Wiesbaden in unregelmäßigen Abständen Länderberichte über die sozio-ökonomische Entwicklung der verschiedensten Volkswirtschaften heraus. Bisher sind diese Länderberichte für nahezu 50 Länder erschienen. In der letzten Zeit waren es u. a. Paraguay, Tansania, Mexiko, Iran. Die in gesonderten Heften erscheinenden Länderberichte haben einen unterschiedlichen Umfang von etwa 30 Seiten (Jordanien) bis zu etwa 150 Seiten (Großbritannien und Nordirland). Sie enthalten eine Zusammenstellung des verfügbaren Zahlenmaterials, das über die Grundlagen und Zusammenhänge der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklung des betreffenden Landes Auskunft gibt. Besondere Beachtung widmet die Darstellung den außenwirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Berichtsland sowie bei Entwicklungsländern auch dem Stand der Entwicklung und Entwicklungshilfe. Als Quellen dienen in der Hauptsache die amtlichen statistischen Angaben der Berichtsländer und in gewissem Umfange auch die Angaben internationaler Organisationen, vor allem des Statistischen Amtes der Vereinten Nationen. Die systematische Verbreitung der Publikationen und Dokumentationen der Internationalen Organisationen bleibt jedoch den „Internationalen Monatszahlen“ und dem „Statistischen Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland“ vorbehalten. Die Länderberichte machen im allgemeinen wegen des begrenzt verfügbaren Raumes keine näheren Angaben über die Herkunft, Zusammensetzung und begriffliche Abgrenzung der veröffentlichten Zahlen. Den Benutzern der Länderberichte stehen jedoch die Originalpublikationen im Statistischen Bundesamt und sein Auskunftsdienst zur Verfügung.

In einem ersten Teil der Länderberichte wird in gedrängter Textform ein Überblick über den Stand der Entwicklung des Landes gegeben, wobei nur wenige kurzgefaßte Tabellen und Graphiken eingeschoben sind. Im zweiten Teil dagegen werden alle verfügbaren, wichtigen und verlässlichen Zahlen in Tabellen ausgebreitet. Der Textteil beginnt mit einem geschichtlichen Überblick. Dann folgt eine kurze Abhandlung über Gebiet und Klima, Staat und Verwaltungsaufbau, Bevölkerung, Gesundheitswesen, Unterricht und Bildung sowie ferner ein Überblick über die Erwerbstätigkeit und die einzelnen Wirtschaftssektoren wie Industrie, Verkehr usw. Sodann gibt der erste Teil einen Überblick über die öffentlichen Finanzen des Landes, seine Entwicklungspolitik und Infrastruktur, über Preise und Löhne, Sozialprodukt und Zahlungsbilanz. Jedem Länderbericht ist ein, wenn auch begrenztes, Kartenmaterial beigelegt. Der Tabellenteil ist im wesentlichen nach der Systematik des Textteiles angeordnet und übersichtlich dokumentiert.

Vom europäischen Raum liegen Länderberichte für die EWG-Länder und die assoziierten Länder Griechenland und Türkei sowie für das Vereinigte Königreich, Schweden und schließlich auch für Spanien

vor. Im indischen Subkontinent und pazifischen Raum wurden bisher Indien, Indonesien, Japan und Australien behandelt. Im Nahosten sind es die Länder Syrien, Libanon, Israel, Jordanien, Irak, Iran, Saudi-Arabien, Jemen, Aden. In Nordamerika ist es Kanada, und in Lateinamerika sind es die Länder Argentinien, Brasilien, Chile, Paraguay und Mexiko. Darüber hinaus hat seit 1960 das Statistische Bundesamt Länderberichte für sozialistische Länder herausgegeben, und zwar für die Sowjetunion, Polen, Tschechoslowakei, Jugoslawien, Volksrepublik China, Nordkorea, Nordvietnam und Mongolische Volksrepublik. Seit 1961 ist in kurzen Abständen eine ganze Reihe von Länderberichten für afrikanische Entwicklungsländer, und zwar in Nordafrika, Ostafrika, Zentralafrika und Westafrika erschienen. Seit 1967 erscheinen als Ergänzung auch sogenannte „Länderkurzberichte“, die jeweils auf etwa 20 Seiten die neuesten statistischen Ergebnisse (ohne Textteil) für die wichtigsten Industrie- und Entwicklungsländer mitteilen und so den Wert der Länderberichte noch wesentlich aktualisieren.

Leider ist immer wieder festzustellen, daß bei dem wachsenden Bedürfnis nach statistischer Information für entwickelte und unterentwickelte Länder die Länderberichte des Statistischen Bundesamtes insbesondere bei dem akademischen Nachwuchs noch nicht genügend bekannt geworden sind. Die Benutzung der Länderberichte kann — leider sind verschiedene Länderberichte vergriffen — nachdrücklich empfohlen werden.

Albrecht Kruse-Rodenacker, Stuttgart

Theda Bolle: Bevölkerung und Arbeitskräftepotential der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1960 bis 1975. (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 69.) Berlin 1965. Duncker & Humblot. 67 S.

Um eine wirklich sachgemäße Bevölkerungs- und Wirtschaftspolitik treiben zu können, ist man jetzt immer mehr darauf angewiesen, nicht nur die gegenwärtigen Tatbestände genau zu erforschen, sondern sich auch einer Vorausschau zu bedienen, die es erlauben soll, die notwendigen Maßnahmen rechtzeitig den Zukunftstendenzen anzupassen. Das gilt ebenso für die einzelnen Länder wie für zusammenfassende Organisationen, in unserem Falle die EWG. Hierbei spielt verständlicherweise das angewandte Berechnungsverfahren eine wichtige Rolle. In der vorliegenden Schrift basiert die Vorausberechnung der Bevölkerung der EWG-Länder auf Berechnungen aus den Jahren 1961 und 1962, die „unter Berücksichtigung der inzwischen beobachteten tatsächlichen Entwicklung überprüft und gegebenenfalls revidiert worden sind“ (S. 15 f.); für Frankreich liegt eine Vorausberechnung des Institut National de la Statistique et des Études Économiques zugrunde. Dabei sind allerdings etwaige Wanderungsgewinne oder -verluste für die Zeit nach 1965 unberücksichtigt ge-

blieben, „weil deren Umfang zu ungewiß ist, um jahrelang im voraus geschätzt werden zu können“ (S. 16), so daß also praktisch das voraussichtliche *natürliche* Wachstum der anzunehmenden Entwicklung zugrunde liegt. Die mitgeteilten Daten zeigen in diesem Zusammenhang, daß z. B. die altersspezifischen Sterbeziffern der Frauen stets niedriger liegen als die der Männer (Tabelle 5 auf S. 45).

Der wichtigste Teil der Schrift ist „Die voraussichtliche Entwicklung des Arbeitskräftepotentials bis 1975“ (S. 27—36 einschließlich der Übersichten 13—16), der mit „Angaben zum Berechnungsverfahren“ eingeleitet wird. Dabei wird unterstellt, daß für die unter-20jährige Bevölkerung die Erwerbsquoten wegen der Verlängerung der Schul- und Berufsausbildung abnehmen, für die 25. bis 64jährigen Männer die Quoten im allgemeinen konstant bleiben (mit gewissen Ausnahmen in der BRD und in Italien); umgekehrt durfte bei den Frauen von 20 bis 64 Jahren „mit Rücksicht auf die allgemein steigende Frauenbeschäftigung“ eine Erhöhung der Quoten angenommen werden. Für die über-65jährige Bevölkerung (deren Anteil in den EWG-Ländern ständig ansteigen wird!) allerdings sind die Quoten zu reduzieren. In den EWG-Ländern betrug die Zahl der Erwerbspersonen 1960 insgesamt 76,1 Mill. (50,4 Mill. Männer und 25,7 Mill. Frauen), für 1975 wird mit knapp 83 Mill. (55 Mill. Männer und 28 Mill. Frauen) gerechnet; dabei schwankt der Anteil der Frauen in den einzelnen EWG-Ländern 1960 zwischen 25,6 v.H. (Niederlande) und 37,3 v.H. (Deutschland), 1975 dagegen zwischen 27,4 v.H. (Niederlande) und 35,9 v.H. (Frankreich). Verglichen mit der Gesamtbevölkerung wird allerdings nach den vorliegenden Berechnungen der Anteil der erwerbsfähigen Bevölkerung in allen Ländern zurückgehen und 1975 meist bei 62 v.H. und nur in Italien etwas höher liegen (S. 19). In der „Zusammenfassung“ auf S. 37 ff. wird festgestellt, daß das Arbeitskräftepotential in allen EWG-Ländern außer den Niederlanden etwas weniger ansteigen wird als die Gesamtbevölkerung, so daß also nach wie vor Spannungen zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt auftreten werden.

Abschließend sei noch darauf hingewiesen, daß die mit den sachlichen Unterlagen so gut vertraute Verfasserin bereits 1954 eine Untersuchung über „Bevölkerung und Arbeitskräftepotential in europäischen Ländern“ (als Sonderheft 27 des Ifo-Instituts) hat erscheinen lassen.

Peter Quante, Kiel