

BESPRECHUNGEN COMPTES RENDUS – REVIEWS

BABATUNDE THOMAS D.: *Importing Technology into Africa*. Foreign Investment and the Supply of Technological Innovations. (Praeger Special Studies in International Economics and Development.) New York 1976. Praeger. 202 pp. \$20.-

The transfer of technology from advanced to less developed nations raises many interesting questions for economic analysis, some of which are explored in this volume. The basic premise of the chapters written by THOMAS is that the transfer of technology is embodied in the multinational enterprise (MNE) and that it is the duty of the MNE to ensure that it operates as a satisfactory engine for the development of host nations. Unfortunately, but not surprisingly, it is found that the MNE has devoted more effort towards profit maximization than to the promotion of world economic development. For example, the MNE in Africa has tended to use capital intensive instead of labour intensive techniques of production, and has often installed obsolete equipment. In addition the MNE uses expatriate management and research skills instead of promoting the establishment of indigenous educational centres which would improve the volume of human capital in the host nation. To solve these problems it is recommended that the government of a host nation engage in bargaining with the MNE in order to arrange contractual codes of operation whereby direct foreign investment (DFI) by the MNE will have greater spillover benefits for the host nation's development objectives.

There are several problems with this argument. First it is not at all clear that it is the duty of a MNE to promote development, or to transfer technology by itself. These are the planning goals of the host nation and are the responsibility of the local government, which logically may proceed to tax away any monopoly profits of the MNE but cannot expect it to operate as a development agency. Second, the volume ignores the modern theory of DFI, which finds that the MNE expands abroad to extend the market for a monopoly advantage it has achieved in an area of knowledge, research, technology or management. The market imperfections approach assumes that the MNE responds to an externality in one of these areas, and that the monopoly advantage is firm specific. In this case no transfer of technology is to be expected since it is in the interest of the MNE to protect its advantage. However, there is a solution to this problem, which is that the government of a host nation should provide a direct subsidy to local industry in order to overcome the original imperfection in the market. Similarly the government should subsidize education and training services in the hope of realizing external benefits, rather than prompting the MNE to help this sector in an indirect manner. Third, it is necessary to distinguish between efficiency and distributional objectives. As just shown the MNE cannot be as efficient as a host

government in technology transfer, since it is a second best vehicle. While the MNE can be taxed on distributional grounds (with the funds being used for the subsidies just suggested), it is incorrect to expect the MNE to transfer technology, and inappropriate to criticize it for failing to do something which it has never attempted in the first place.

The patchwork construction of the book is disappointing. The editor contributes three chapters on the theory of technological transfer and one on the Nigerian oil industry. There is an historical essay by MIRA WILKINS on the diffusion of technology by the MNE in Africa. There are two studies of East Africa, one by CHUDSON on the need for public policy to control the operations of the MNE, and one by SCHILIE on the link between scientific research and its application to technology in the context of an examination of the lack of cooperation between national and regional research institutions. The narrow focus of these case studies suggests that the title is misleading. The content of much of the book also suggests an inappropriate and superficial approach to the problems of technology transfer by the MNE.

*University of Reading and
University of Winnipeg*

ALAN M. RUGMAN

BECKER SELWYN W. and NEUHAUSER DUNCAN: *The Efficient Organization*. New York, Oxford, and Amsterdam 1975. Elsevier. 237 pp. \$ 13.75, Dfl. 32.50

Bürokratische Organisationsstrukturen sind aus dem heutigen Wirtschafts- und Sozialleben nicht mehr wegzudenken. Niveau und Komplexität der Interaktionen auf technischem, wirtschaftlichem und sozialem Gebiet erfordern eine immer neue Abstimmung zwischen vorausgeplanten, das heisst organisierten, und spontanen Abstimmungsprozessen, deren Funktionsfähigkeit sich in der Regel jedem externen und auch der Mehrzahl der internen Beobachter einer Organisation entzieht. Gleichzeitig steigen die Kosten für den Aufbau von Organisationen und ihre internen und externen Kommunikationsverknüpfungen. Der Anteil der mit Verwaltungsaufgaben im weitesten Sinne befassten Arbeitskräfte steigt sowohl innerhalb einzelner Unternehmensorganisationen als auch in der Gesamtwirtschaft etwa im Zusammenhang mit dem Ausbau staatlicher Dienstleistungen ständig. Angesichts dieser Entwicklung gewinnen die Bestimmungsfaktoren und Kriterien für eine effiziente Organisationsform in der Privatwirtschaft und im staatlichen Bereich sowohl unter betriebswirtschaftlichen als auch unter volkswirtschaftlichen Gesichtspunkten Bedeutung.

Das vorliegende Buch versucht solchen Bestimmungsfaktoren nachzugehen. Es geht dabei von der unternehmerischen Betrachtung formaler Organisationen (*entrepreneurial theory of formal organizations*) aus: Ausgangspunkt sind daher die Eigentümer und deren Ziele, von denen sich die Organisation etwa eines Unternehmens, einer Verwaltung oder eines Krankenhauses herleitet: «The owner of a

formal organization, then, has a dual problem: (1) to utilize his property so that his goals are attained; and (2) to prevent the erosion of his rights by those who operate the property.» (S.7) Ausgehend von diesem Grundsatz werden die Bestimmungsfaktoren einer zielgerechten Organisationsform beschrieben und mit anderen theoretischen Ansätzen verglichen. Welche Organisationsform dabei vorherrscht, wird an dem Ausmass festgestellt, in dem Tätigkeiten und Entscheidungsfolgen vom Eigentümer festgelegt und der Einsatz von Ressourcen vorgeschrieben werden. Die Komplexität der Aufgabenstellung, der Umweltbedingungen, der Zwang zur schnellen Reaktion auf deren Veränderungen, die Motivation der Mitarbeiter und insbesondere die Möglichkeit einer Output-Kontrolle (visibility of consequences) bestimmen die optimale Organisationsstruktur.

Aufgrund dieser theoretischen Basis werden in zwei getrennten empirischen Untersuchungen Effizienzunterschiede zwischen 30 Kommunal-Krankenhäusern im Umkreis Chicagos, getrennt nach dem medizinischen und nicht-medizinischen Bereich, bzw. 15 Venezolanische Versicherungsgesellschaften, untersucht. Mit Hilfe von Korrelationsanalysen werden die folgenden Hypothesen getestet:

- «1. Specification of production procedures is positively related to efficiency in organizational components with low task-environment complexity, and negatively related to efficiency in components with high task-environment complexity.
2. Specification of procedures designed to increase visibility of consequences is positively related to efficiency.
3. Visibility of consequences is positively related to efficiency.
4. In combination, specification of procedures and visibility of consequences are more strongly related to efficiency than is either variable by itself.»

(S. 93)

Zwei Ergebnisse verdienen dabei hervorgehoben zu werden:

«... under some rigidly specified conditions, nonparticipative managership is most effective. Further, it is clear that in complex organizations both styles of supervision (and their implied differences in structure) are necessary for efficient functioning.» (S. 168)

«Regardless of the nature of the organizations under consideration, whether not-for-profit or for-profit visibility of consequences is positively related to efficiency. The lessons for owners and managers seem self-evident.» (S. 169)

Im Gegensatz zu dieser Feststellung richtet sich das Buch jedoch kaum an «owner and manager». Vielmehr reiht es sich in die in der Zwischenzeit immer stärker wachsende Literatur von Organisationsuntersuchungen ein, deren Leserschaft wohl primär in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung an Hochschulen zu suchen ist. Für den Leser, der unter dem Eindruck offensichtlicher Ineffizienz der ihn umgebenden Organisationen nach Anregungen zu ihrer Überwindung sucht, bietet es dagegen zu wenig konkrete Anhaltspunkte. Denn gerade darüber, wie man die «visibility of consequences» insbesondere in nicht gewinnorientierten Organisationen herstellen kann, findet sich wenig.

BIERMANN HERBERT: *Ansatzpunkte einer allgemeinen Strukturpolitik. Destabilisierung von Managementgremien und/oder Organisationen als Voraussetzung für Wettbewerb und Demokratie.* (Volkswirtschaftliche Schriften Heft 242.) Berlin 1976. Duncker & Humblot. 160 S. DM 44.60

Durch Destabilisierung von Mikroeinheiten zur Stabilität des Gesamtsystems: Dies ist die Strategie, die BIERMANN zur Verhinderung von partiellen wie globalen Strukturkrisen und zur Sicherung von wirtschaftlichem Wachstum und sozio-ökonomischer Entwicklung ausbreitet. Dieses Ergebnis wird folgerichtig auf das politische und gesellschaftliche System übertragen. So nimmt es nicht Wunder, dass schon im Vorwort die Investitionslenkungsdebatte kritisiert wird, weil «nicht in allen Fällen die Ordnungskonformität der Massnahmen gewährleistet» ist und eine Modifizierung des besonderen Kündigungsschutzes beim öffentlichen Dienst gefordert wird (S.22).

Man täte es sich zu einfach, diese Schrift als überholt neoliberal abzutun. Die Schrift ist in jedem Fall eine nützliche, exakt fundierte Provokation für den Wissenschaftler, weil in den zwei Hauptteilen

Teil A: Über die optimale Grösse lokal-stabiler kooperativer Managementgremien

Teil B: Notwendigkeit der Destabilisierung von Managementgremien in bisher nicht gekannter Breite, *das* ordnungspolitische Problem angegangen wird; für den Politiker, weil die Ergebnisse Denkanstösse und Prüfnotwendigkeiten über bisher Gewohntes geben: BIERMANN will mit seinen Ableitungen aufzeigen, wie alle Teilsysteme die Eigenschaften «junger Systeme», das heisst sich stets durch Wettbewerb erneuernde Systeme, er- und behalten können.

Die Schrift BIERMANNs trifft zusammen mit einer Fülle neuer Literatur zur Strukturpolitik, die in der Mehrzahl letztlich Handlungsanweisungen für sektorale Politiken sind. In diesem Rahmen wird sich BIERMANN an seiner Grundaussage messen lassen müssen:

«Nur das Leistungsprinzip verspricht Fortschritt, weil es das Movens von Wettbewerb und Wandel ist» (S. 83).

Diejenigen aber, die sich von BIERMANNs Schrift «betroffen» fühlen, seien auf Fussnote 38 hingewiesen:

«Die Wahrung des Besitzstandes wird in der Regel mit allen möglichen Mitteln durchzusetzen gesucht – nur nicht im Wege erhöhter Leistung.»

Bonn-Oberkassel

KNUT GUSTAFSSON

BLÜMLE E.-B. und WITTMANN W. (Eds.): *Verbände*. (Wirtschaftswissenschaftliches Seminar 2.) Stuttgart und New York 1976. Gustav Fischer. 166 S. DM 19.80

«Das ist ein zu weites Feld» – ist man versucht, beim Lesen des lapidaren Titels zu äussern. Und doch wäre wohl jede engere Umschreibung des Themas unmöglich, eine solche Vielfalt teils divergierender, teils einander überschneidender Fragen ist in dem keineswegs sonderlich umfangreichen Band zusammengedrängt.

Was der Sinn dieser Publikation sein soll, geht aus ihr nicht recht hervor. Das Vorwort betont lediglich, dass «das Schwergewicht dieses Bandes den betriebswirtschaftlichen Beiträgen zukommt». Diese Gewichtsverteilung wird damit begründet, dass die Betriebswirtschaftslehre um einiges später als Rechtstheorie, Soziologie, Nationalökonomie und Finanzwissenschaft sich des Verbändephänomens anzunehmen begonnen habe. Im Ergebnis stehen nun vier unter dem Titel «Verbände in der Volkswirtschaft» zusammengefassten Aufsätzen neun Artikel unter dem Gruppentitel «Betriebswirtschaft der Verbände» gegenüber. In diesem zweiten Abschnitt geht es (so das Vorwort) vornehmlich um «zentrale Führungsaspekte».

Wenn der Titel der Reihe «Wirtschaftswissenschaftliches Seminar» programatisch zu verstehen ist (auch darüber klärt der vorliegende, der zweite Band der Reihe nicht auf), das Buch also als Unterlage für ein betriebswirtschaftliches Seminar über Verbände verstanden werden darf, so könnte es einer solchen Zweckbestimmung gewiss gerecht werden. Die Mehrzahl der Arbeiten stellt die durch ihre jeweiligen Themen umgrenzten Teilaspekte des Verbändewesens in knapper, übersichtlicher Form dar und geht dabei vor allem auf bisher nicht gelöste bzw. zukünftig zu erwartende Existenz-, Struktur- und Verhaltensprobleme von Verbänden ein.

Sechs der im vorliegenden Band versammelten Arbeiten wurden speziell für die Zwecke dieser Publikation verfasst. Sieben Aufsätze sind Wiederabdrucke bereits publizierter Arbeiten. Wie es nicht selten bei Weinen geht, ist auch hier die älteste, aus dem Jahre 1966, von KURT SCHMIDT («Entwicklungstendenzen der öffentlichen Ausgaben im demokratischen Gruppenstaat») von höchster Qualität – allein anregend genug, um den Anstoss für ein semesterlanges Seminar zu geben.

Wie weit überhaupt die ökonomische Problematik eines so weitgespannten und zugleich undifferenzierten Begriffes wie «Verband» annähernd allgemeingültig beschreibbar ist und weshalb im vorliegenden Sammelband überwiegend betriebswirtschaftliche Perspektiven eröffnet werden – diese Fragen drängen sich nach der ersten Lektüre auf; sie bleiben jedoch dem geneigten Leser zur Beantwortung überlassen.

Das Adjektiv ist nicht als Schnörkel gedacht, sondern mit Überlegung gewählt: Das Buch setzt einen geneigten, das heisst auch einen sehr gründlichen, immer wieder hin- und herblätternden Leser voraus. Ein solcher mag ihm eine Fülle von Denkanstössen entnehmen. Ganz leicht gemacht wird ihm die Arbeit nicht: In einer Reihe von Beiträgen wird undifferenziert von «Verbänden» ge-

sprochen; der Leser muss erst aus der Wahl der Beispiele erkennen, dass Schlussfolgerungen, die für einen «Verband» gezogen werden, nicht für jeden anderen richtig zu sein brauchen. So denkt BERNHOLZ bei «Verband» in einem Falle an den Krupp-Konzern, KIRSCH zieht ein anderes Mal den Rotary Club als Beispiel heran. Dass aus Zielen und Verhaltensweisen beider und mancher anderer «Verbände», die dazwischen liegen, wenig Parallelen etwa zu Verbänden wie Gewerkschaften (die insgesamt am seltensten genannt werden) zu ziehen sind, ist vom Benützer des Buches zu erarbeiten, der es auch in Kauf nehmen muss, dass zum Beispiel an vier verschiedenen Stellen (55f., 67f., 116, 125) die «Ziele» von «Verbänden» besprochen werden. Derselbe Benützer würde sich möglicherweise die aus dem *Handwörterbuch des Rechnungswesens* (1970) übernommenen wenigen Seiten von H. LEHMANN über Rechnungswesen der Unternehmungsverbände an viel früherer Stelle des Bandes gewünscht haben: nicht um des Verbandsrechnungswesens willen, sondern weil erst hier (auf S. 132 von 166 Seiten) eine ebenso klare wie knappe Definition der wichtigsten Erscheinungsformen zumindest von Unternehmungsverbänden und ihrer Unterschiede gegeben wird. – Diese wenigen Beispiele veranschaulichen, dass die Herausgeber in keiner Weise vereinheitlichend oder abstimmend in die Formulierung der Beiträge eingegriffen haben, auch nicht durch Querverweise. Doch darf wohl angenommen werden, es sei das sehr bewusst unterblieben, weil die Beleuchtung eines Gegenstandes sukzessive von vielen verschiedenen Seiten ihn dem Beschauer besonders plastisch werden lässt, wofür dieser gerne hinnimmt, manche Partien mehrmals erhellt zu sehen. Freilich ist angesichts einer so gearteten Erfassung des Untersuchungsgegenstandes das Sachregister unzulänglich. Um nützlich zu sein, hätte es viel ausführlicher sein müssen.

Von den im Abschnitt «Betriebswirtschaft der Verbände» enthaltenen Aufsätzen sei hervorgehoben die vorzügliche Arbeit über «Organisation von Entscheidungsprozessen» von BRAUNE-KRICKAU – eine inhaltlich wie stilistisch gleichermaßen erfreuliche Darstellung.

Was H. BECKER ebenda über «Verbands-Marketing» ausführt, ist im Rahmen eines «Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars» zunächst nicht gerade naheliegende Thematik; gerade dieser Aufsatz aber macht sehr klar gefasst deutlich, welchen Wandel des Selbstverständnisses eine grosse Zahl von Verbänden verschiedener Struktur und Zielsetzung gegenwärtig erleben – auch diese eine den Leser zu eigenem Weiterdenken anregende Arbeit.

Zu überlegen geben würde ich, ob zukünftige Bände derselben Reihe – wenn ich ihre Zweckbestimmung richtig deute – statt des überflüssigen Personenregisters nicht eine ausgewählte Bibliographie zum Thema des jeweiligen Bandes enthalten sollten. Die in den Fussnoten zu den einzelnen Beiträgen angegebenen Literaturhinweise sind für eine kritische (und das wäre die allein fruchtbare) eigene Weiterarbeit des Lesers ungenügend, zudem aus verständlichen Gründen repetitiv.

Wien

MONIKA STREISSLER

BORNSTEIN MORRIS (Ed.): *Economic Planning, East and West*. Cambridge (Mass.) 1976. John Wiley. 334 pp. £8.80

Der Sammelband enthält die überarbeiteten Beiträge einer 1973 im Rockefeller Foundation Study and Conference Center (Bellagio/Italien) veranstalteten Konferenz. – In vier Länder-Darstellungen werden die Planungssysteme Frankreichs, Japans, Polens und Ungarns behandelt. Das Schwergewicht liegt jedoch auf Einzelfragen der systemvergleichenden Planungsanalyse. – In dem vom Herausgeber verfassten Einleitungskapitel wird ein sehr breiter Planungsbegriff entwickelt, der sowohl Planungstechniken im Rahmen der öffentlichen Finanzwirtschaft, Planvorgaben öffentlicher Betriebe als auch umfassendere indikative und vollzugsverbindliche Planungen umfasst; als Kernbestandteile jeder Planung definiert Bornstein: Zukunftsorientierung, Handlungsanweisung und institutionell ausgewiesener Handlungsträger.

Die Querschnitt-Themen behandeln die sozialen Grundlagen von Planungsprozessen (E. LINDBLOM, *The Sociology of Planning: Thought and Social Interaction*), den Zeitaspekt (E. HÖÖK, *Long-Term and Medium-Term Planning and the Current Management of the Economy*), das Risikoproblem (R. RADNER, *Economic Planning Under Uncertainty: Recent Theoretical Developments*) sowie die Möglichkeiten für eine Integration der herkömmlichen Planungsansätze mit den mathematischen Verfahren (M. AUGUSTINOVICS, *Integration of Mathematical and Traditional Methods of Planning*). Obgleich in den Abhandlungen des Sammelbandes keine rigide Konfrontation von Planwirtschaften und Verkehrswirtschaften vorgenommen wird, tritt doch der langfristige Aspekt, dass im 20. Jahrhundert die planorientierte Wirtschaftspolitik über die nationalen und ideologischen Grenzen hinweg quasi durch die wachsende Komplexität der Wirtschaften und ihres internationalen Zusammenhangs erzwungen wurde, stark zurück. Lindblom versucht denn auch, zwischen «konventioneller» Planung, die er mit administrativer Planung identifiziert, und «strategischer» Planung, die «liberal» und präferenzorientiert sei, mehr als eine bloße Typologie zu geben, nämlich ein Raster für die Zuordnung von Planung in Ost und West. – Nach den Ausführungen AUGUSTINOVICS zu urteilen, dürfte trotz gewisser Enttäuschungen mit der «mathematisierten Planung» in den kommunistischen Ländern während der vergangenen fünfzehn Jahre mittelfristig am tendenziellen Vordringen der mathematischen Verfahren im Planungsprozess kein Zweifel bestehen. Hierfür spricht einmal die durch die rasche Entwicklung der elektronischen Rechentechnik wachsende Informationsverarbeitungskapazität (quantitativ und zeitlich) sowie andererseits die – nicht zuletzt durch den Konzentrationsprozess geförderte – Erleichterung der Informationsbeschaffung; sind es doch auch gerade die Grossunternehmen – im Westen –, die sich als erste weltweit ausgelegte Informationssysteme verschafft und mit ihrer Unternehmensplanung integriert haben. Im Hinblick auf diese Entwicklungen relativiert BORNSTEIN jene Abgrenzungshypothese LINDBLOMS östlich-administrativer und westlich-strategischer Planung mit der Bemerkung «Yet the differences between Eastern and Western economic

planning are less than sometimes supposed, and emerging trends may reduce them further». Der Sammelband vermittelt – nicht zuletzt durch die Aufnahme der Diskussionen zu den einzelnen Beiträgen – sowohl einen Überblick über die jüngere volkswirtschaftliche Planungsdiskussion als auch eine nützliche Information zu konkreten Planungssystemen jener Länder, die wie etwa Frankreich und Ungarn die am weitesten entwickelten Planungskonzeptionen ausweisen.

Aachen

KARL GEORG ZINN

BRANSON WILLIAM H. and LITVACK JAMES M.: *Macroeconomics*. New York and London 1976. Harper & Row. pp.433. \$12.95

The book under review is much more than just another face in the bewildering crowd of American Keynesian texts for intermediate macroeconomics courses. The authors have filled a gap in the market by combining challenging analytical foundations with relatively tractable mathematics.

Basically they succeed, largely due to the refreshing organization of the text, which introduces the IS-LM model and its comparative static mechanics *before* delving seriously into the underlying sectoral relationships. Where most texts begin by asking 'What do we know about consumption (investment, money demand)?' and thereafter proceed to fit the pieces together, BRANSON and LITVACK first demonstrate the nature of macroeconomic interdependences, using only skeletal presentation of the behavioral relations. They then proceed very sensibly to ask how the rudimentary behavioral models can be justified, refined, and extended.

This procedure works to heighten student interest in the foundations. The demand and supply for labor, the consumption and investment functions, and the demand and supply for money are then pursued with unusual thoroughness and sophistication. Macro functions are derived starting with micro roots, and numerous alternative theories are contrasted. At each step, the refinements are related back to the IS-LM model, making the model successively more relevant while simultaneously reinforcing the student's facility with the basic analysis. Empirical estimates of the strength of various effects are also discussed.

In spite of these excellent features, the book has many unfortunate flaws. First, the analytical rigor in some places becomes onerous rather than beneficial. For example the prolonged discussion of the difference between the internal rate of return criterion and the present value criterion is a needless detour en route to understanding the relationship between interest rates and investment. Similarly the presentation of the demand for labor is needlessly embellished by a section on fixed coefficients production functions. Also the depth with which National Income Accounts are treated is out of proportion to the space allotted, resulting in a very inadequate chapter.

Second, the book is confusing about a number of vital issues. The labor force,

for instance, is defined as ‘the level of employment at which the labor supply curve becomes vertical’ (p. 154). This choice makes their discussion of the PHILLIPS Curve messier than it need be. Although ‘there generally is positive unemployment’ even when the excess supply of labor is zero, the ‘measured labor force’ (p. 166) does not conform to their definition.

Another confusing yet vital discussion is that dealing with wages, prices and productivity. After showing that equilibrium price will be unchanged when ‘the money wage and the *marginal* productivity of labor grow at the same rate’ (p. 328), the authors flutter through a section on relative shares and conclude that the price level will remain constant ‘if money wages grow as fast as the *average* product of labor’ (p. 331, emphases added). Since the latter formulation enters their model of the wage-price spiral, a less garbled derivation, perhaps in terms of markup pricing rather than relative shares, would be most welcomed.

Third, the mathematical notation used in an effort to avoid calculus is cumbersome (as a glance at the Appendix to Chapter 5 will show). In at least one place (p. 206), calculus is avoided only by writing Δ ’s rather than δ ’s, though the proof relies on taking a derivative. Throughout the discussion of multipliers, the ambiguity of using slope notation when taking incremental changes is simply passed over. Note that this is not a ‘nonmathematical’ text, despite the author’s claims.

Fourth, the extensions of the model to trade, growth and inflation are much weaker than the rest of the text. The trade chapter is not as clear or as interesting as that of many competing texts, and floating rates are dealt with in a very cursory manner. The growth chapter somehow avoids giving the student an introduction to standard growth theory. In the inflation/unemployment chapter, the otherwise very neat long run PHILLIPS curve derivation excludes expectations effects; the difference between nominal and real interest rate is slighted; the effects of devaluation on American inflation are ignored; and the costs of inflation and unemployment are not adequately discussed.

Fifth, the book is in some respects too pat. Questions about the utility of incomes policies, the costs of the national debt, the likelihood of consumer durables substituting for money, and the motivation for a money income to enter a worker’s utility function are inelegantly brushed aside. Similarly, particular empirical magnitudes are presented as monuments rather than sand castles.

Finally, two major omissions stand out starkly: (1) the theory of policy; and (2) neo-KEYNESIAN disequilibrium analysis. Both of these themes in macroeconomics should have earned a proper place in textbooks.

In sum, this book offers some outstanding features, both analytical and organizational. Yet it is not ‘the one we’ve all been waiting for’ – at least not in its present edition.

Duke University

BRUCE R. BOLNICK

CLINE WILLIAM R.: *International Monetary Reform and the Developing Countries*. Washington 1976. Brookings Institution. 126 pp. \$9.95 (cloth), \$3.50 (paper)

With the weaknesses in the Bretton Woods system particularly evident in the 1960's, the academic world has produced a series of suggestions for reform many of which have now become outdated by the events of the past few years. Events which have led to the eventual collapse of the system in 1971 and an intensification of a search for an acceptable reform but one which now makes explicit recognition of the role of the developing countries. This was firmly enshrined in the composition of the Committee of 20 which produced the first stage in the reform which was ratified at Jamaica in January 1976 and one measure which was of particular benefit to the developing countries was the trust fund which was established to receive the profits of the IMF gold sales.

So whilst attention in the past has been focussed on the impact of reform on the developed nations particularly in reducing trade barriers and reducing the need for resort to severe deflationary measures to correct balance of payments disequilibrium, the inclusion of less developed nations has widened the terms of reference. This has taken the form of pressure to link SDR's and aid within a framework of reform so that not only can a more stable and more smoothly expanding international economy result which can therefore assist in the expansion of world trade but that more untied aid can be distributed to the developing countries. The benefits of this linking process have however not been fully examined and the purpose of this study is to remedy this apparent lacuna by analysing this linking process (by means of a simple model) as well as examining some of the many other issues which would affect the less developed countries (LDC's) in the subsequent stages of reform.

The book is arranged into five Chapters with two appendices which provide the basic data and information on the model used. Chapter 1 is by way of an Introduction, setting the scene by describing briefly the events which have led to the collapse of the Bretton Woods system, the efforts at reform and the issues which the LDC's put forward as being significant to them namely the fears of the effects of developed countries operating flexible exchange rates (discussed fully in Chapter 2) and the 'SDR-aid' link whereby a portion of the issue which is due to developed countries is redistributed to LDC's (analysed in Chapter 3). Chapter 4 examines the adequacy of world reserves in the context of the previous chapter and the reviewer feels that these two chapters could have been transposed to give a more logical framework for discussion. The final chapter summarises the main findings of the study.

If we take the issue of flexibility of exchange rates then the author finds no justification on either theoretical or empirical grounds for the fears expressed by the LDC's in terms of increased commodity price fluctuations and reductions in *real* commodity prices from the increased flexibility experienced up to January 1976. His argument is that this modest flexibility has to be compared against

discrete but often dramatic revisions in fixed rates. His conclusion is that if flexibility improves the overall balance of payments equilibrium process of developed countries, then this can aid the export drive of the LDC's which has been made even more necessary by the increase in the price of imported crude oil. In other words the issue of 'flexibility' has to be seen in the context of its overall benefit to industrialised countries and the spin off this will bring to the LDC's. Clearly the experience of 1976 with the prolonged fall in the £ may well modify his analysis in that this provides a rather different picture to the flexibility experienced prior to this date.

The SDR-aid link which has been an important proposal of the LDC's the author finds to be of limited benefit. World reserves have increased rapidly in recent years (not just because of the oil exporting countries holdings) thus reducing the need for the creation of any further SDR's and with the greater exchange flexibility it is the author's view that the demand for reserves will fall. If we also include the fact that a re-valuation of the gold content of reserves to a price somewhere nearer to the market price then the issue of linking aid to a further creation of SDR's becomes academic. However the analysis of the effects of a linking provides the major contribution which this book makes to the literature because it attempts to test two questions implicit in the linking debate (1) would it increase the quantity of global aid and its quality (by virtue of it being untied)? (2) would it do this without causing indirect effects particularly with respect to exacerbating the imbalance of reserves between deficit/surplus industrial countries and its inflationary impact if it generates extra world demand.

In answer to the first question the author argues that if the aid link had been incorporated into the original SDR scheme it would only have provided an increase of $1/8$ th of aid and this would benefit the richer LDC's by virtue of the basis of allocation of SDR's. If such a linking encouraged some countries to reduce their aid by other means then the incremental aid might be minimal. To answer the second question he used a simple simulation model with three formulations. By assuming that the SDR's issues would be held in the reserves by developed countries and spent by developing countries the impact of the aid link can be assessed by examining the exports and reserves of advanced countries. One formulation involved *ex post* the actual allocation in 1969–1971 and the other two were variants of the aid link the results of which were then compared with the revealed experience of SDR's to separate out the likely net impact. The results indicate that whilst the link would appear directionally to exacerbate the imbalance between developed countries, the impact would be minimal and likewise with the inflationary link. In consequence the author concludes that the 'SDR-aid' link as presently conceived is unlikely to achieve the benefits that many proponents anticipate and even a more fundamental reform of the international monetary system with substantial SDR annual emissions as the base could still not replace the size of the present aid programme and likely future demands.

This study is a welcome addition to the literature by virtue of its direct focus on the LDC's in the process of international monetary reform. By clearing some of the undergrowth surrounding many of the important issues it will provide a

useful basis to redefine the role that LDC's will play in subsequent stages of reform. Whilst parts of the discussion in the study have already been overtaken by events, the core of the analysis on the 'SDR-aid' link does remain as a significant contribution to the ongoing debate at both academic and policy levels.

University of Sheffield

J. C. DODDS

DECKER FRANZ: *Einführung in die Dienstleistungsökonomie*. Paderborn 1975. Schöningh. 310 S. + Anhang. DM 19.80

Vor vielen Jahren bereits hat der inzwischen verstorbene Kölner Nationalökonom THEODOR WESSELS auf die wachsende Bedeutung der Dienstleistungen in der Wirtschaft und die Notwendigkeit grundlegender Forschung hingewiesen. Im deutschsprachigen Raum ist dieser Aufruf bis vor kurzem fast ohne Echo geblieben, aber auch in den angelsächsischen Ländern, insbesondere in den USA, wo die Verlagerungen zwischen den Sektoren weiter fortgeschritten sind, kam die Forschung kaum über eng umgrenzte bzw. sehr spezialisierte Untersuchungen hinaus. In den letzten Jahren hat sich gerade in der Bundesrepublik Deutschland die Erkenntnis durchgesetzt, dass es im Zuge des Strukturwandels, bei dem sich die treibenden Faktoren mehr und mehr von der nationalen auf die internationale Ebene verlagern, nicht möglich sein wird, die aus verschiedenen Gründen überdimensionierte bzw. überproportionierte heimische Industrieproduktion in diesem Ausmass beizubehalten. Das hat sicher dazu beigetragen, dass nun einige Untersuchungen zum Wirtschaftsbereich der Dienstleistungen aus betriebswirtschaftlicher und gesamtwirtschaftlicher Sicht sowie aus sonstigen speziellen Perspektiven vorgelegt werden.

In Anbetracht der Heterogenität des tertiären Sektors, der in theoretischen, empirischen und statistischen Darstellungen gern als Residualbereich gesehen wird, wäre bei einer Untersuchung das Ausgehen von den einzelnen Branchen mit dem Ziel, Unterschiede, Gemeinsamkeiten und allgemeine Charakteristika zu finden sowie die Strukturmerkmale und die Entwicklungslinien in wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge einzuordnen, sicher ein aussichtsreicher Weg für erfolgreiches Vorwärtkommen. FRANZ DECKER hat bei seiner «Einführung in die Dienstleistungsökonomie» einen schwierigeren Weg eingeschlagen, indem er das Erscheinungsbild, das Faktorsystem und das technisch-ökonomische Gefüge der Dienstleistungswirtschaft sogleich zu umreißen und zu bestimmen versuchte. Darüber hinaus hat er immer wieder auf die Zusammenhänge mit gesellschaftlichen Fragen verwiesen, wobei zwangsläufig zahlreiche, oft detaillierte Wertungen vorgenommen werden. Schliesslich versucht der Autor noch, verständlich bei seinem beruflichen Werdegang, pädagogische und didaktische Aspekte in seiner Veröffentlichung zu berücksichtigen. In Anbetracht der komplexen Materie könnte man befürchten, dass diese Zielkonflikte zu einem Scheitern der Untersuchung führen. Trotz zahlreicher Einwände gegen die

knappe Behandlung wichtiger Sachverhalte, die bisweilen nicht sinnvolle Gliederung komplexer Themen, die Vernachlässigung einiger grundlegender Tatbestände oder die Häufigkeit von Wiederholungen und das Ausmass von Exkursen muss Decker zugestanden werden, dass er eine Fülle von Stoff zusammengetragen, verarbeitet und im wesentlichen transparent gemacht hat.

Die mehr theoretisch oder praktisch orientierten Untersuchungen über den Strukturwandel innerhalb der Industrie und zwischen den einzelnen Sektoren der Wirtschaft, die in jüngster Zeit von bekannten Forschungs- und Prognoseinstituten vorgelegt worden sind, hätten in einem gewissen Umfang noch genutzt werden können, um eine solidere Basis zu bekommen. Dafür weist DECKER aber immer wieder nachdrücklich auf einen Sachverhalt hin, der in diesen Untersuchungen mit ihren differierenden Aussagen zur Bedeutungszunahme des Wirtschaftsbereichs der Dienstleistungen kaum zum Tragen kommt. Herausgestellt wird das Wachstum von besonderen Dienstleistungen im industriellen Bereich, die ihren Niederschlag in ganz verschiedenen, oft schwer erkennbaren Formen finden können. Ein eingängiges Beispiel ist in diesem Zusammenhang die Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zur Herstellung pflegefreier und reparaturarmer Geräte und Maschinen im Zuge steigender Löhne und beschränkter Rationalisierungsmöglichkeiten bei den Pflege- und Reparaturarbeiten. Entsprechungen bringen «Güter- und Dienstleistungspakete» der Unternehmen im Absatzbereich. Konkrete Beispiele wären auch beim Export, gerade beim Export in die zahlungskräftigen Ölförder- und Entwicklungsländer, zu finden. Diese Entwicklungen samt ihren Ergebnissen sind natürlich zahlenmässig bzw. statistisch derzeit nur sehr schwer fassbar. Darin dürfte letztlich auch der Grund für die weitgehende Vernachlässigung des Fragenkreises «tertiäre Durchdringung des sekundären Sektors» zu sehen sein.

Nachdrücklich wird in der vorliegenden Veröffentlichung demgemäss auch auf die Notwendigkeit und die Entwicklung des «Systemdenkens» auf betrieblicher, gesamtwirtschaftlicher und gesellschaftlicher Ebene hingewiesen. Allerdings erfährt die dafür wichtige Arbeits- und Aufgabenteilung nicht genügend Aufmerksamkeit. Auch der von JEAN FOURASTIÉ geprägte Begriff der «Zerebralisierung» hätte in diesem Zusammenhang eingeführt werden können, weil er die für diese Wirkungen und Wechselwirkungen erforderliche Wissens-, Ausbildungs- und Fähigkeitsentwicklung des Menschen einprägsam zusammenfasst. Dieser Entwicklung wird die bekannte Tatsache gegenübergestellt, dass im Zuge der Mechanisierung und Automatisierung oft auch zahlreiche Arbeitsplätze entstehen, die gerade zur Verkümmern des Fähigkeitspotentials der Beschäftigten führen. Solche Erscheinungen der «Polarisierung» wurden bedauerlicherweise nicht weiter verfolgt, was natürlich auch nicht erschöpfend, aber doch in einem gewissen Mass möglich gewesen wäre. Die Erscheinungsformen der Verbundsysteme mit ihren Dienstleistungspaketen, von freiwilligen Ketten bis hin zu Franchising-Systemen, sind zwar bekannt, doch zeigt der Autor sie samt neueren Entwicklungen aus interessanter Perspektive, indem er auch hier die Durchdringung der Tätigkeiten mit weiteren «tertiären Aktivitäten» herausarbeitet.

Die Ausführungen zum technischen Fortschritt, zur Produktivitätsentwick-

lung und zur Preisgestaltung im Wirtschaftsbereich der Dienstleistungen sind knapp, aber recht übersichtlich gehalten. Wesentliche neue Erkenntnisse werden dem Leser hier nicht vermittelt. Unter anderem wird an Hand von (allerdings schon weit zurückliegenden) Daten einer UNESCO-Untersuchung darauf hingewiesen, dass die von vielen Autoren vertretene bzw. übernommene Auffassung, der tertiäre Sektor setze der Rationalisierung auf breiter Basis schwer überwindbare Hemmnisse entgegen, in dieser allgemeinen Form nicht haltbar ist. Mittlerweile, das betont auch Decker, wurde offenkundig, dass in dieser Hinsicht zu differenzieren ist, dass es durchaus Bereiche gibt, die einer intensiven Mechanisierung oder Automatisierung zugänglich sind, wenn diese in den Betrieben und Unternehmen auch oft zunächst nur punktuell möglich ist (Transportaufgaben oder Fernspreverkehr etwa im Gegensatz zum Bank- und Versicherungswesen).

Einige Bemerkungen noch zum Aufbau des Buches: Die Darstellung von «Antinomie-Kategorien der Gesellschaft» (Macht, Freiheit, Organisation usw.) am Anfang, nach einigen Bemerkungen zur sozialökonomischen Umwelt, erscheint nicht glücklich, ja sie dürfte sogar entbehrlich sein. Wenn schon didaktische Ziele berücksichtigt werden sollten, wäre es beispielsweise interessant gewesen, das Wachsen des tertiären Sektors dem offenkundigen Verfall vieler Dienstleistungen gegenüberzustellen und die Gründe dafür zu erläutern. Auch mit der sich wandelnden Bedarfsstruktur der Bevölkerung bei wachsendem Wohlstand konnte didaktisch sinnvoll begonnen werden. Ähnlich hätte auch die «Typologie der Dienstleistungsunternehmen», in der leider nur kurz über die vorliegenden Versuche der Systematisierung referiert wird, vorgezogen werden können. Die «Erscheinungsstruktur der Dienstleistungswirtschaft» steht mit Recht im Mittelpunkt der Betrachtungen. Noch etwas weitergehende Ausführungen zur Kompensation von «diseconomies» durch Dienstleistungen, etwa die Bekämpfung von Folgen der Umweltverschmutzung durch zusätzliche Leistungen im Gesundheitswesen, wären sicher auf Interesse gestossen. Farblos bleiben die Kapitel «Tertiäres wirtschaftliches Faktorsystem» und «Tertiäre Unternehmens- und Arbeitsgestaltung». Zur Darstellung des technischen Fortschritts in der Untersuchung wurde bereits Stellung genommen. Abschliessend fragt der Autor nach den Möglichkeiten und Grenzen des tertiären Wirtschaftswachstums, wobei erneut die gesellschaftlichen Bezüge mit ihren Wertungen aufgegriffen werden. Ein Anhang, in dem allerdings nur einige, aus der Fülle herausgegriffene, nicht mehr ganz neue Daten und Fakten erscheinen können, rundet das Buch ab.

Insgesamt eine verdienstvolle Zusammenfassung des verstreuten Wissens um die Dienstleistungsökonomie mit zahlreichen interessanten Perspektiven und Schwerpunkten, die als fruchtbare Anregungen für die dringend erforderlichen weiteren Untersuchungen zu sehen sind. Dieses günstige Gesamturteil wird durch die vermeidbaren Ausuferungen, Überschneidungen und Gliederungsmängel etwas getrübt. Wünschenswert wären schliesslich noch: ein alphabetisch geordnetes Literaturverzeichnis und weniger Druckfehler im Text.

*Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung
Bonn/Bad-Godesberg*

HANNES TANK

DELAPIERRE MICHEL et MICHALET CH.-A.: *Les Implantations étrangères en France: Stratégies et structures*. Paris 1976. Calman-Lévy. 280 p. FF 47.–

«Einem multinationalen Konzern absolute Freiheit zu lassen, kommt nicht in Frage. Andernfalls schliesse man die Augen vor einem Spiel, dessen Liberalität darin besteht, einen Fuchs im Namen der Konkurrenzfreiheit in einen Hühnerstall zu lassen.»

Solch eindeutige Aussage steht am Ende der Studie von DELAPIERRE/MICHALET, zwei Wissenschaftlern, die seit Jahren über Multinationale Konzerne (MNK) arbeiten. Und dennoch werden nicht nur Kritiker, sondern auch Vertreter und Befürworter von MNK das Buch mit grossem Gewinn lesen. Der Titel täuscht allerdings. Im Gegensatz zu den in *Kyklos* 1/77 besprochenen Studien untersucht die Arbeit von Delapierre und Michalet weniger die ausländischen Kapitalanlagen in Frankreich (F), als vielmehr die organisatorische Struktur von MNK generell. Interessant ist sie vor allem, weil sie den *Zusammenhang von Konzernstruktur und Konzernstrategie im Kontext der Internationalen Arbeitsteilung (IAT)* aufdeckt. Damit grenzt sie sich von anderen, rein organisatorischen Studien ab, insbesondere der von STOPFORD & WELLS, *Managing the Multinational Enterprise*, Longman, London 1972, auf deren Ergebnissen sie aufbaut.

Bereits STOPFORD & WELLS hatten zwischen drei Organisationsformen und -phasen in der Entwicklung von MNK unterschieden: 1. Autonomie der Töchter. 2. Entstehen einer Internationalen Abteilung in der Muttergesellschaft. 3. Entstehen einer globalen Konzernstruktur. Den Übergang von einer zur nächsten Organisationsstufe erklärten diese Autoren vor allem aus der Grösse der Firma. Vereinfachend gesagt: je grösser die Firma, desto grösser sei auch die Wahrscheinlichkeit, dass der Konzern seine Struktur weltweit organisiert.

Das einfache Phänomen «Grösse» kann nach Meinung von DELAPIERRE/MICHALET die organisatorischen Veränderungen nicht ausreichend erklären. Sie werden stattdessen in folgendem Zusammenhang gesehen und interpretiert:

1. Unternehmen widersetzen sich im Prinzip organisatorischen Veränderungen. Wenn sich MNK dennoch strukturell ändern, so a) wegen des firmeninternen Wachstums und b) wegen der Veränderungen im internationalen Wirtschaftssystem, dem Betätigungsfeld der Firmen.

2. Die Rationalität der Weltwirtschaft bestimmt die Funktionsweise der Unternehmen, das heisst die unternehmerische Strategie erklärt sich stärker aus der sich ständig verändernden Weltwirtschaft, als dass sich umgekehrt die Weltwirtschaft aus der Strategie der MNK erklärte. Die konzerninterne Organisationsstruktur kann also nur aus dem Verhältnis von Weltwirtschaft und Konzernstrategie resultieren.

3. Eine Analyse des Verhältnisses von Strategie und Struktur der MNK muss angesichts dieser Zusammenhänge Aufschlüsse über die fundamentalen Ungleichgewichte im Weltwirtschaftssystem und über dessen Funktionsweise geben.

Auf die mit Graphiken verdeutlichten Details der Studie kann hier nicht eingegangen werden, doch zumindest auf einiges der zusammenfassenden Analyse:

Unsere Gegenwart ist bestimmt von einer neuen Form der IAT. Ihr Transmissionsriemen ist nicht mehr der Markt, sondern die Produktionssphäre selber, wobei sich die MNK sowohl als Folge wie auch als Organisator dieser spezifischen Form der IAT erweisen. Die ihr angemessenste konzerninterne Organisationsform ist die weltweite Organisation der Firmentätigkeit, das heisst die dritte Stufe nach STOPFORD und WELLS. Nur sie schafft einen konzerninternen *homogenen Wirtschaftsraum in einer von wirtschaftlichen und sozialen Disparitäten und Ungleichgewichten gekennzeichneten Umwelt*. Sie erlaubt zugleich die optimale weltweite Aufteilung der Konzerntätigkeiten; überspitzt formuliert: Forschung und Entwicklung im Land mit der fortgeschrittensten Technologie und Bildung; Produktion u. a. wo billige Arbeitskräfte sind; Absatz wo die Kaufkraft hoch ist; Finanzierung wo das Geld billig ist; Versteuern wo die Steuern niedrig sind usw. Auf dieser bisher letzten Organisationsstufe entwickeln sich die internationalen Tochter- und Beteiligungsgesellschaften zu, wie es die Autoren nennen, *filiales ateliers*. Das sind Filialen, die als einfache Produktionsstätten funktionieren und ihre wirtschaftliche Effizienz und Bedeutung erst aus ihrer Einbindung in das firmeninterne System der Arbeitsteilung erhalten. Sie unterscheiden sich damit von ihren Vorgängern, den «*filiales relais*», noch relativ eigenständigen Produktions- und Vertriebssystemen. Letztere müssen, angesichts der gegenwärtigen Möglichkeit der MNK, je spezifische Standortvorteile international auszunutzen, indem sie die Funktionen der Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in einem kohärenten Verbundsystem optimieren, als tendenziell überholt erscheinen. In der Gegenwart existieren die verschiedenen Organisationsformen nebeneinander, doch verschafft die den Weltwirtschaftsbedingungen angemessenste Organisationsform, die sich wiederum nur die grossen Konzerne leisten können, krasse Vorteile gegenüber der Konkurrenz. Nicht zuletzt daher rührt das Bild vom Fuchs im Hühnerstall.

Es bleibt zu erwähnen, dass die Autoren ihre Analyse durch empirische Informationen über die ausländischen Direktinvestitionen in F. ergänzen, und dass sie ihre obigen Ergebnisse durch sehr ausführliche Befragungen eines repräsentativen – jedoch, wie wir meinen, zu kleinen – *Sample* von MNK in F. gewonnen haben. Ein wissenschaftlich interessierter Leser wird allerdings den Fragekatalog und detaillierte Informationen über das *Sample* ebenso vermissen, wie Literaturverzeichnis und Anmerkungsapparat.

München

B. METTLER-MEIBOM

DENISON EDWARD F. and CHUNG WILLIAM K.: *How Japan's Economy Grew so Fast*. The Brookings Institution. Washington 1976. 267 pp. \$4.95 (paper), \$10.95 (cloth)

The rapid growth of Japan's economy has received increasing attention from scholars, and many people want to know how the miracle of growth happened. To meet this demand, a number of books has been recently published, but this volume written by DENISON and CHUNG is a more concise and quantitative one. This volume examines Japanese economic growth in the same analytical framework of DENISON's earlier book, *Why Growth Rates Differ*, through an analysis of changes in the resources used to produce national product and changes that affect output per unit of input.

This volume, in addition to excellent appendices, includes twelve chapters. Chapter 1 begins with an introduction, chapter 2 is concerned with the comparison of Japan's 1970 output and consumption with that of five other industrial countries, chapter 3, with a summary record of Japanese economic growth with emphasis on important machinery manufacturing industries, chapter 4, with estimates of the sources of growth in Japan. Chapter 5 is an overview of 'How Japan grew so fast', which summarizes the findings drawn from these estimates, chapters 6–10 examine the separate sources of growth, including labor, capital, advances in knowledge, reallocation of resources and economies of scale. Chapter 11 deals with the determinants which are responsible for the level of output per worker being much lower in Japan than in the United States, and chapter 12 with an attempt to answer the question 'Can the growth rate be sustained?'.

There are a lot of sources of growth and these vary greatly in importance from time to time and from place to place, so it is impossible to exhaust all the sources of growth to deal with, particularly, some of them can be measurable and some immeasurable; and some of them are economic in nature and some non-economic. This study is primarily concerned with economic and measurable sources, and focuses on the 'supply' rather than the 'demand' side of the determination of actual output. Consequently, some important sources of growth of not this kind are neglected. For instance, the role that the government played in the course of economic growth is ignored. In Japan, the government did play very important part in providing good climate for investment, in relaxing the barriers to foreign trade, and in setting up some laws to facilitate economic development. During the last three decades, the light burden of national defence has also made a great contribution to the rapid growth of Japan's economy.

In chapter 6, 'Labor Input' or elsewhere, some important aspects of labor quality are not fully and carefully examined. For instance, the Japanese worker is used to attach himself to a large company as a permanent employee, and his responsibility and loyalty are excellent to the company; though this quality is cultural and immeasurable, it is very important to the rise of productivity. As a source of growth, economies of scale are considered to depend on the size of national market, so the level of per capita consumption in a country is regarded as a

measure. It may be appropriate to apply this measure to a self-sufficient country, like the United States, but it is questionable to apply it to a country that is characterized by multinational companies and export-propelled economy. Furthermore, the use of a percentage to express the contribution of gains from scale economies to the growth rate of actual output is less meaningful, unless there is an identity relation like this: the growth rate of a country's economy is the sum of the growth rates of all its sources.

However, this volume is highly valuable not only in providing a clear picture of how Japan's economy grew so fast, but also in providing the methods of estimation used for comparison.

Academia Sinica (Taiwan)

TZONG-SHIAN YU

DUWENDAG DIETER (Hrsg.): *Der Staatssektor in der sozialen Marktwirtschaft*. Schriftenreihe der Hochschule Speyer, Band 59. Berlin 1976. Duncker und Humblot. 189 S. DM 56.60

In diesem Sammelband sind die Vorträge und die Diskussionsbeiträge der 43. staatswissenschaftlichen Fortbildungstagung 1975 der Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer enthalten. Ohne Zweifel handelt es sich um ein grundsätzlich interessantes und aktuelles Thema, nachdem im Laufe der Rezension die Grenzen der staatlichen Aktivität sicht- und fühlbar wurden. Die einzelnen Beiträge sind jedoch von sehr unterschiedlicher Bedeutung, wobei nur wenige finanzwissenschaftlich zu interessieren vermögen. Dazu zählen die Ausführungen von K. LITTMANN über «Struktur- und Wachstumsprobleme der Staatsausgaben», die sich u. a. mit der Definition und Entwicklung der Staatsquote befassen. In der bei ihm üblichen, umfassend angelegten und auch von Einzelwissen zeugenden Art, erörtert F. NEUMARK «Die Finanzierung wachsender Staatsausgaben». Bei den nichtsteuerlichen laufenden Einkünften wird das Null-Tarif-Postulat überzeugend abgelehnt. Allerdings hätte der Rezensent gerne gesehen, wenn der Einfluss einzelner Finanzierungsarten auf das Wachstum der Staatsausgaben untersucht worden wäre. Insbesondere wird man nicht um die Frage herumkommen können, ob das Äquivalenzprinzip, wo auch immer (technisch) möglich, angewendet werden soll, um eine bessere Entscheidungsqualität über die Höhe und Zusammensetzung von Staatsausgaben zu erreichen. In dieser Beziehung ist das Leistungsfähigkeitsprinzip der Äquivalenzfinanzierung unterlegen. Das Distributionsproblem sollte von der Versorgung mit Staatsleistungen getrennt behandelt und gelöst werden. Wenn man die öffentlichen Finanzprobleme derart sieht, dann ist der Beitrag von F. NEUMARK als zu traditionell zu beurteilen.

Einen erheblichen Raum nimmt eine Diskussion über das populäre Thema «Privater Wohlstand – Öffentliche Armut?» ein. Insbesondere wird die Gegenposition zu K. GALBRAITH von W. ENGELS in erfrischender und unkonventioneller

Art und Weise (politisch) vertreten. Der Rezensent vermag bis zu den Ausführungen «VII. Small ist beautiful oder die Schweiz als Vorbild» den prägnanten Ausführungen von W. ENGELS gerne zu folgen. Die Ausführungen über die Schweiz sind aber an den tatsächlichen Verhältnissen gemessen nicht nur zu günstig, sondern teilweise auch unrichtig ausgefallen. So ist die schweizerische Wehrsteuer, wenn sie es je war, längstens keine zweckbestimmte Abgabe mehr. Der Ausdruck Wehrsteuer ist inzwischen durch Einkommenssteuer des Bundes ersetzt worden und die Einnahmen aus der Wehrsteuer wurden nie nur zur Finanzierung von Militärausgaben verwendet. Die erwähnte günstige Steuerlastquote ist insbesondere in den 70er Jahren stark angewachsen. Unter Berücksichtigung nicht nur der Steuersätze, sondern auch der verschiedenen Abzugsmöglichkeiten schneidet zum Beispiel ein Einkommensbezieher von 100 000 SFr. in der Bundesrepublik nicht (mehr) schlechter ab als in der Schweiz. Schliesslich ist der schweizerische Steuerförderalismus im wesentlichen nur noch deshalb möglich, weil der Bund $\frac{2}{3}$ seiner Ausgaben in Form von Transfers an Kantone und Gemeinden sowie an die Sozialversicherung tätigt und eine unzweckmässige Aufgabenverteilung zwischen den Gebietskörperschaften duldet. Freilich lohnt es sich immer noch – damit geht der Rezensent mit ENGELS einig – über die Besonderheiten der Schweiz nachzudenken.

Universität Freiburg i. Ü.

WALTER WITTMANN

FLEMMING JOHN: *Inflation*. Oxford 1976. Oxford University Press. 136 pp. £1.40

Mit seinem Buch verfolgt der Autor nicht die Absicht, sich mit den verschiedenen, mehr oder minder nur einseitigen Inflationstheorien kritisch auseinanderzusetzen als vielmehr «... to present a synthetic account of the complex inflationary process with its many interacting elements and ramifications» (S.1). In den ersten vier Kapiteln – erster Teil der insgesamt aus drei Teilen bestehenden Abhandlung – entwickelt FLEMMING die durchweg verbal vorgetragenen Grundlagen seines Inflationsmodells. Für eine geschlossene Wirtschaft läuft diese Konzeption im grossen und ganzen auf eine Variante der von LAIDLER und PARKIN¹ diskutierten Struktur eines kurzfristigen monetaristischen Modells der Bestimmung von Inflation und Beschäftigung hinaus. Dieser Ansatz wird in Kapitel IV um aussenwirtschaftliche Beziehungen erweitert und erläutert, mit welchen u. U. wesentlichen Modifikationen der erwähnten kurzfristigen Reaktion zu rechnen ist, da zum Beispiel bei reinem Floating nicht mehr von einem *fixprice*-System ausgegangen werden kann.

Im zweiten Teil, den folgenden fünf Kapiteln, behandelt FLEMMING Arbeitsmarktprobleme, das heisst Teilaspekte der voranstehenden Ausführungen werden

1. D. LAIDLER, M. PARKIN: Inflation: A Survey. *Economic Journal*, 85 (Dec. 1975), pp. 741–809, insbes. pp. 774–781.

vertieft. Unterbeschäftigung wird als Ungleichgewichtsphänomen verstanden, für das im wesentlichen eine aus mikroökonomischen Gründen auch auf kompetitiven Märkten zu geringe Reagibilität der Löhne verantwortlich ist. Aufgrund laufender Strukturveränderungen (Änderungen von Präferenzen, Technologie usw.), weil also laufend Ungleichgewichte auf einzelnen Märkten entstehen, wird man auch «unter der Decke» eines gesamtwirtschaftlichen «Quasi»-Gleichgewichts – ein Begriff, für dessen präzisere Fassung der Leser dankbar wäre – stets Arbeitslosigkeit antreffen. Die Höhe dieser «natürlichen» Arbeitslosenquote hängt neben der Geschwindigkeit der Strukturveränderungen u. a. von der Mobilität der Arbeitskräfte ab. FLEMMING erwähnt in diesem Zusammenhang auch den Einfluss der Arbeitslosenversicherung. Anschliessend wird die Frage untersucht, wie weit von einer Reduktion der Arbeitslosenquote unter die «natürliche» Rate eine inflationäre Entwicklung zu erwarten ist. FLEMMING schlägt an dieser Stelle eine m. E. sehr sinnvolle und mikroökonomisch durchaus begründbare Synthese der (strengen) Theorie rationaler Erwartungen und der Hypothese adaptiver Erwartungsbildung vor. Nach einigen Bemerkungen zur wirtschaftspolitischen Verwertbarkeit kurzfristiger Trade-offs zwischen Beschäftigung und Inflation – i. w. im Zusammenhang mit der Milderung von Anpassungsfriktionen bei der Reaktion auf externe Schocks (Verschlechterung der *terms of trade* zum Beispiel) – wird die Rolle der Gewerkschaften diskutiert und damit das eingangs erwähnte Modell modifiziert. FLEMMING folgt im Prinzip der monetaristischen Auffassung, wonach der Inflationsprozess letztlich stets nur monetär verursacht ist, meint aber, dass u. a. aufgrund beschleunigter Erwartungskorrektur eine stärkere Intensität als im kompetitiven Fall zu erwarten ist.

Im dritten und letzten Teil werden zunächst Überlegungen zu Kosten und Nutzen einer positiven Inflationsrate angestellt. Die Kosten einer voll antizipierten Inflation – zumindest mit geringer Rate – werden in üblicher Weise als relativ unbedeutend bezeichnet. Ihnen gegenüber stehen die m. E. kaum mehr als abstrakten Vorzüge der Inflation «... as a tax on the services of money which might be an element in an optimal taxation structure» (S. 112). Bedeutende Kosten dagegen sind nach FLEMMING mit einer nicht-antizipierten Inflation verbunden, und zwar im wesentlichen aufgrund einer mit ihr zunehmenden (Preis-) Unsicherheit, die zurückgehende Investitionen zur Folge hat. Darüber hinaus vermisst man als Leser in diesem Zusammenhang allerdings Überlegungen zum Verteilungsproblem.

FLEMMING behandelt anschliessend Anti-Inflationspolitik in Form direkter Preis- und Lohnkontrollen und weist auf die bekannten Gefahren insbesondere zunehmender Arbeitslosigkeit im Falle von Preiskontrollen und bestimmten Formen der Einkommenspolitik hin. Angesichts dessen oder bestenfalls der Wirkungslosigkeit direkter Kontrollen plädiert FLEMMING für die Anwendung bekannter monetaristischer Rezepte in Verbindung mit temporären schärferen Eingriffen (bei realwirtschaftlichen Veränderungen) und erörtert ausführlich Argumente für und gegen eine schnelle bzw. allmähliche («gradualistische») Rückführung der Wirtschaft zu einer geringeren Inflationsrate.

Wie aus dieser Inhaltsübersicht deutlich wird, behandelt FLEMMING ein ausser-

ordentlich breites Spektrum von mit dem Inflationsproblem zusammenhängenden Fragen, wobei es ihm durchaus gelingt, ein geschlossenes Gesamtbild zu liefern. Allerdings sind die Kosten dieser höchst beachtlichen Leistung in einer zwar stets konzisen, aber eben häufig sehr gedrängten und daher nicht immer einfach nachzuvollziehenden Argumentation zu sehen. Möglicherweise wäre der Lesbarkeit zugute gekommen, wenn Teile der Argumentation zusätzlich formal ausgeführt worden wären.

Abgesehen von den bereits beiläufig erwähnten Punkten ist sachlich an dieser brillanten Abhandlung nichts auszusetzen, sofern man nicht von vornherein das eingangs erwähnte monetaristische Grundmodell ablehnt. Natürlich ist völlig legitim und für den Leser von höchstem Interesse, gerade die Leistungsfähigkeit eines richtig verstandenen monetaristischen Ansatzes zu demonstrieren. Angesichts der oben erwähnten Intentionen des Autors wären indessen eine gewisse Relativierung etwa im Sinne der LEIJONHUFVUDSchen Korridor-Vorstellung und Hinweise auch auf mögliche Folgerungen aus einer «echten» Ungleichgewichts-analyse à la CLOWER-PATINKIN-BARRO-GROSSMAN angezeigt gewesen – wenn auch zuzugeben ist, dass FLEMMING gelegentlich erwähnt (vgl. zum Beispiel S.115), dass ausserhalb des allgemeinen Gleichgewichts eine andere Beurteilung wirtschaftspolitischer Massnahmen angezeigt ist. Unbeschadet dessen allerdings ist FLEMMINGS Buch ohne Zweifel eine echte Bereicherung einer in der Tat bereits mehr als umfangreichen Inflationsliteratur. Als Einführungstext kaum geeignet, dürfte es eine hervorragende Grundlage eines Fortgeschrittenen-Seminars darstellen und kann auch ausgewachsenen professionellen Ökonomen als Konzentrat einer intellektuell anspruchsvollen Konzeption nur wärmstens empfohlen werden.

Universität Konstanz

HANS J. RAMSER

HENDERSON W.O.: *The Rise of German Industrial Power 1834–1914*. London 1975. Maurice Temple Smith. 264 pp. £4.50 (cased), £2.20 (paperback)

W. O. HENDERSON, who has made Germany's economic history in the 19th century his field of research and has published many studies on various aspects of the subject, in his new book surveys the transformation of Germany through industrialization during the eighty years from the creation of the Zollverein in 1834, when politically fragmented Germany was still a predominantly agricultural region, to the outbreak of the war in 1914, when, as a unified country, it advanced to the forefront of the industrial nations of the world. But in contrast to much of recent historical writing that concerns itself with the structure of a society and the broad anonymous forces within the structure, and with quantitative research into the economy, HENDERSON considers the national and international political forces which effected Germany's industrialization, and he has integrated in his narrative

the invaluable contributions of statesmen and civil servants, and of leading inventors and entrepreneurs to the promotion of Germany's industrial power. And he uses statistics sparingly — merely to elucidate particular points in the text. While some will deem this an old-fashioned approach to economic development, in my opinion, the author has successfully meshed the political and economic changes into a comprehensible theme as well as rightly stressed the important role of political and business leaders in the industrial development of the country.

HENDERSON has divided his study into three periods. In the first, entitled 'Dawn of the Industrial Era, 1834–1851', he describes the evolution of 'modern manufactures' in Germany to its participation in the great industrial exhibition at the Cristal Palace in London. He sets the scene with the introductory chapter that traces back the beginnings of the industrial revolution in Germany to the second half of the 18th century, which was interrupted with serious damage to the economy by the wars of the French Revolution and *Napoleon's* continental system. Germany's (= the Germanic Confederation's) subsequent stagnation convinced its political and business leaders, particularly in Prussia, that if trade and industry were to be revived the ancient customs frontiers in Germany would have to be abolished in favor of a customs union and a general tariff for the whole of the confederation, and railways built for unifying the country. In examining these goals, the author exposes the defects and failures of the customs unions formed before 1834, and follows closely Prussia's persistent drive towards unification that culminated in the establishment of the Zollverein under its leadership. This achievement, he shows, was due to Prussia's liberal tariff policy (v. MAASSEN), to its efficient administration of the customs, which proved financially advantageous to the member-states, and to the 'skill and patience' of the Prussian civil servants in their negotiations with the various political entities for joining the union. But he also makes clear that by itself the Zollverein would not have given German industry 'the stimulus needed to promote rapid growth'. It was the privately and publicly built railways (1834–1850) that ensured the success of the Zollverein, and 'the Zollverein and the railways together set Germany on the road to industrial success' as well as laid the foundation for the eventual unification of the country. Henderson traces the industrial expansion in the early 19th century by focusing on the development of manufactures in the coal, iron and engineering, and the textile industries, in which English, French and Belgian entrepreneurs and engineers played a significant part. Industrialization was also actively promoted by the different German states, and the author illustrates this with details of the Prussian government's policy of encouragement of the growth of its industries: through the various industrial and business undertakings of the privileged state Overseas Trading Company (*Seehandlung*), through cooperation with private firms 'by providing subsidies, credit facilities or machinery, and by guaranteeing the interest on shares', and by providing 'a legislative and physical environment favorable to industrial progress'. Nevertheless, in the 1840's industrialists and merchants, asserting their right to manage their business affairs without 'any guidance from paternalistic governments' and demanding liberal constitutional reforms, challenged the traditional political and economic policies, which pre-

pared the way for the attack on the established order in 1848 and for the consequent authoritarian reaction.

In the second period, titled 'The Rise of the Great Industries, 1851–1873', HENDERSON discusses the intensive growth of the German economy following the collapse of the revolution and the depressed years of 1847–1849, and of Germany's poor showing (relative to England and France) at the Cristal Palace. And yet, that exhibition led to a realization 'that if German industry continued to expand, political unity might become a reality...'. Indeed, within 20 years, by 1871 Germany achieved unity and was becoming the leading industrial country on the Continent. The author points out that the industrial revival and expansion were promoted by: the establishment of authoritarian governments that re-established law and order, the concessions made not only to the middle classes but also to the peasants and urban workers, the encouragement of industrial and agricultural development by the authoritarian regimes, the opening and expansion of German commerce overseas (Africa, the Pacific), the influx of gold from the United States and Australia that led to a general rise in prices which gave industrialists and businessmen confidence in the future, and the introduction of English, French and other capital and skills into Germany. As a result, in the 1860's the German economy became efficient, large companies were being formed and a banking system developed. A new type of financial institutions was inaugurated – the private Kreditbanken which 'played a vitally important role in fostering the forward march of the industrial sector of the economy' through direct establishment of or investment in manufacturing enterprises in the coal and lignite, in the iron and steel, and in the textile industries. HENDERSON deals at length with the two events that occurred in this period and were decisive for the unification and industrialization of Germany: the resolution of the long drawn-out struggle between Prussia and Austria for the economic and political supremacy in Germany in favor of Prussia (Königgrätz, 3 July 1866), and BISMARCK's unification of the country in a united Reich, following Prussia's triumph over France in 1870. This removed many of the factors that hampered earlier industrial progress, which was 'but a prelude to still greater industrial expansion in the last quarter of the nineteenth century'.

Under the title 'The Industrial Giant, 1873–1914', HENDERSON covers the third period, during which Imperial Germany became the leading industrial state in Europe 'and challenged Britain's supremacy in the markets of the world'. It followed 'the speculation mania of 1872–1873' and the financial collapse that were triggered by the huge French indemnity payments. This period will undoubtedly be of most interest to students and general readers. Regrettably, however, the coverage of the topics here is thin, as the author devotes 69 pages to this important era compared with the 75 pages he allotted to the earliest period – a serious imbalance even in terms of his own bibliographical sources. After a brief analysis of Germany's rapid economic growth in the forty years before the first world war, which was achieved partly by dynamic private entrepreneurs (SIEMENS, RATHENAU, THYSEN and others) and partly by vigorous intervention of the Reich, the Federal States, and the provincial and municipal authorities, the

author surveys: the national and international cartelization of German industry, the dominance secured by the large banks in the world of finance, and the close working association of the large concerns and cartels with the banks – ‘the twin pillars of the German economy in the last quarter of the nineteenth century’. He then describes the development of new industries, exemplified; by the manufacture of chemical products – ‘industrial Germany’s greatest success’, by the electrical industries, considered ‘the greatest single achievement of modern Germany’, by the shipbuilding and marine engineering concerns, and by the merchant marine, with its threatening ‘naval arms race’. Finally, he examines Bismarck’s economic and social policies by which he tried to promote economic expansion – through: reforms of the currency and banking system, the attempt to nationalize the railways under the control of the central government, the adoption of a policy of protection, and the establishment of colonies in Africa and in the Pacific – and also to alleviate some of the social evils brought about by industrialization – through the introduction of old-age pensions and a national health insurance system. The author concludes his study with a chapter on ‘The Age of Wilhelm II, 1888–1914’, in which he summarizes the economic and social changes that ‘had turned (Germany) from a relatively underdeveloped country into one of the world’s industrial giants’.

W.O. HENDERSON’s straightforwardly and lucidly written book, with its 9 page bibliography, 12 specially drawn maps, and a 10 page index, makes a suitable introductory text for undergraduates as well as for others interested in the history of Germany’s industrialization before the outbreak of the great war in 1914.

Brooklyn

ARTHUR LEON HORNIKER

JACQUEMIN A.P. and DE JONG H.W. (Eds.): *Markets, Corporate Behaviour and the State*. International aspects of industrial organization. (Nijenrode Studies in Economics Vol. 1.) The Hague 1976. Martinus Nijhoff. 353 pp. Dfl. 55.–

A conference in industrial economics, held at the Institute von Bedrijfskunde, Nijenrode (The Netherlands) in August 1974, resulted in this collection of papers, which forms the first volume of the Nijenrode Studies in Economics. The purpose of the conference was to bring together American and European specialists in industrial economics, a field in which ‘paradoxically the underlying phenomena studied are increasingly co-ordinated and internationalised, yet the observers remain predominantly isolated’, as the Editors note in their brief introduction.

The book, which is sub-titled *International Aspects of Industrial Organization*, is divided into five parts. The first part consists of three papers on conceptual and methodological problems. The second part contains five papers which investigate aspects of concentration, mergers and performance in the EEC. The two papers in Part Three examine large corporations and market structures in the United

States. These are followed by discussions on the multinational enterprise and the final section of the book is concerned with policy problems.

Part One, on methodology, contains valuable papers by R.E. CAVES and W.J. ADAMS, who suggest that industrial economists should give more attention in the future to comparisons between countries and transnational research, instead of continuing to study problems within a purely national framework. This shift of emphasis is expected to provide new insights as it allows different factors, notably technology, to be held constant, while other important influences (such as factor prices, the international trade position and the legal and cultural environment) would vary more than is normal within a single country. CAVES emphasises the potential contribution a more international treatment could make to the analysis of market structure, while ADAMS stresses its use to policy makers. Their call for more work in this area is convincing, although one must note the practical difficulties arising from the lack of comparable statistics in different countries, even within the EEC. The third paper in this section by H. ARNDT, provides an interesting examination of the relationship between competition and economic power, an important force often neglected by classical and neoclassical theory. Although there is a short section on the influence of multinationals on competition (a subject which is taken up by MUELLER later in the book), ARNDT's paper fits rather uneasily into a volume concerned with international aspects of industrial economics. One must also question the relevance of several of the later papers to the book's stated theme.

The results of empirical research on concentration and performance, which are presented in Part Two, show that the industrial structures and their changes through time in different countries of the EEC have certain broad similarities. For example, the largest plants and firms are usually found in the same sectors in each country; the same industries tend to be highly concentrated, and there has been a common trend towards increasing concentration. The empirical work on the structure, conduct and performance of European firms is surveyed by A.P. JACQUEMIN and L. PHILIPS. In general, national markets are still relevant in Europe, despite the operation of the EEC, so international comparisons based on national data receive most attention in their paper. However, the final section discusses evidence from the largest firms in Europe as a whole. The authors make no claim to provide a comprehensive survey; they focus on concentration and on cross-section analysis, providing a most useful summary of work in these areas. S.J. PRAIS and CAROLINE REID present their preliminary findings from international comparisons of the size distribution of enterprises in both Europe and the United States. These form part of a wider study of the size structure of British industry, which has recently been published. In contrast, R. LINDA's paper confines itself to one country, Italy, and analyses industrial concentration using the recently developed LINDA indices.

These papers reveal the growing importance of large firms both in individual countries and in the EEC as a whole. Their increasing dominance might be due to various factors, including chance, changing technology and deliberate corporate policies. The international comparisons of merger activity provided by H.W. DE

JONG and by K. D. GEORGE and A. SILBERSTON show the importance of mergers in different countries and their considerable role in the growth of the leading firms. DE JONG suggests that mergers are caused less by efficiency considerations than the desire for strategic market positions and that their importance as a tool of corporate policy alters according to the stage of market development. The paper by GEORGE and SILBERSTON (which has previously been published) associates fluctuations in merger activity with changes in the competitive environment, whether in the product or financial market.

Part Three is concerned with market structure and performance in the United States. The elements of market structure and their evolution are analysed by W. SHEPHERD, who concludes that market share rather than concentration is the crucial variable. W. ADAMS and J. B. DIRLAM consider the way in which market performance should be evaluated. In their view, too much emphasis has been placed on technical efficiency in previous work, to the neglect of other aspects of economic efficiency.

One of the most striking features of industrial organisation in recent years has been the increasing internationalisation of production. This also requires industrial economists to adopt a broader outlook, and Part Four turns attention to three aspects of the multinational enterprise. R. E. MUELLER analyses the impact of the multinational with particular reference to the United States and highlights its destabilising influence on the social, economic and political systems. In his methodology, power is taken as the chief explanatory variable for analysing change in industrial organisation. He shows that the growing power of the multinational enterprise, which arises from their preferential access to (or control of) technology, finance and communications, has tended to increase concentration, to reduce the bargaining power of workers and to nullify the effects of public stabilisation policies. It is generally recognised that new government measures are needed to control the multinationals growing power, and international harmonisation of economic policies is often advocated. Instead, MUELLER calls for an explicit public sector planning process in the United States to increase the control of the economic system by local communities and the nation. G. BERTIN turns attention to the influence of multinationals in the host country, and specifically to their industrial structure and policy. There has been little work in this area previously but BERTIN shows how analysing the industrial situation can help in assessing the costs and benefits of multinationals and in explaining the reactions of both firms and the host's government. The final paper by J. M. CHEVALIER examines the international oil industry; the theoretical concepts and methodological approach he develops might also be applied to other industries.

The volume ends with a consideration of policy aspects. Two of the papers are concerned with competition policy; E. HEUS suggests a method of regulating oligopolies, while H. O. LENEL considers the usefulness of perfect competition as a guiding principle in policy towards large enterprises, in the context of the Bundeskartellamt's approach in West Germany. Finally, the United States experience with wage and price controls is analysed by R. F. LANZILLOTTI, who provides some new evidence on the administered inflation hypothesis.

In a short review it is extremely difficult to do justice to the contribution to industrial economics made by each of these papers, taken individually, and to the scholarship of their authors. The papers, which are for the most part very well written, provide important insights gained from the use of new methodology and empirical research, as well as valuable surveys of recent work in a wide range of areas. However, viewed together, as parts of a volume concerned with international aspects of industrial organisation, this collection is a little less satisfactory. As is often the case with an edited volume, the papers lack co-ordination, despite the heroic attempts of the two editors to link them in their short introduction. The difficulty arises from the subject matter treated, rather than differences in the level of analysis (which must be expected to vary in a collection which ranges from surveys and expository papers to fairly technical contributions). While some papers do treat their subject matter from an international perspective and show the insights such an approach can give, others adopt the more traditional national framework; the section on policy is particularly disappointing from this point of view. Perhaps by drawing attention to the lack of international research as well as its usefulness, further work in the area will be encouraged. If so, the volume will have achieved one of its objectives. The papers are a very valuable contribution to the literature and one looks forward with interest to other volumes in this important new series.

University of Bath

ELEANOR J. MORGAN

JONES RICHARD: *Supply in a Market Economy*. London 1976. George Allen Unwin. 191 pp. \$5.95 (h/c), £2.95 (p/b)

Although somewhat misrepresented on its jacket, *Supply in a Market Economy* is an interesting book which should prove valuable to several classes of reader – but not to any of the classes singled out on the book's jacket. It is best used as a supplemental reading in first year courses and as a quick refresher course for those students who are returning to economics after a sojourn elsewhere. It should not be used by 'those non-specialists who are impatient to see the relevance and applications of traditional theory to real problems' (from the book's jacket). This class of readers' impatience will not be rewarded with an understanding of basic microeconomics; the book is marred by too many instances of poor exposition which mitigate against this goal. The book is liberally endowed with passages and explanations which require some prior knowledge on the reader's part in order that a full understanding of the problem at hand can be gained. Many of these explanations omit important qualifications, most of which could have been rectified with the addition of a single extra sentence. For example, at p. 15 we are told that changes in the level of fixed costs do not affect output decisions of the firm in the perfectly competitive, profit maximization model. This statement is only true for changes in fixed costs up to a finite limit and changes in excess of that limit do

affect output decisions in a very significant manner. Again, at p. 49 we are told that the law of diminishing returns is 'a short run concept only applying when one factor is in fixed supply'. This statement is only true in those cases with two factors of production. More generally, the concept applies when all but one of the factors of production are in fixed supply. Even the diagrams are not immune from misinterpretation. Figure 4.15 (at p. 84) seems to indicate that the slope of the marginal revenue curve is the same on both sides of the 'kink' which of course is not the case at all. In that diagram, the slope of BC should be significantly more negative than that of DA. The line BC also should touch but not intersect line AQ. To an experienced reader these errors can easily be overcome, but to a reader with no prior economics they can lead to misunderstandings which might be important in future readings. Even the inexperienced reader should have discovered the error in the definition of elasticity of supply at pp. 89–91. The author has the price and quantity changes moving in opposite direction to each other whereas they move in the same direction. Thus, the word 'decrease' on the first line of p. 91 should be 'increase'.

It should be noted that these criticisms are arguments only against this book being used as an introductory text. There is a lot to be gained from a reading of *Supply in a Market Economy* by someone with a background in economics. Jones has done a good job in his overview of the complex links between microeconomics and the theory of industrial organisation. The book contains an excellent pen picture of all the major theories of industrial organisation, and includes a first rate examination of the various critiques of 'received theory', i.e., the neo-classical profit maximisation model. Chapter seven, in which the author marshalls some good examples of real world applications of the micro theory discussed in the earlier chapters, is an excellent and thought provoking chapter. This reviewer is in complete agreement with the view expressed there that economics has been underemployed in the analysis of real world problems. JONES' *Supply in a Market Economy*, despite the shortcomings alluded to in this review, is a worthwhile contribution to the alleviation of this underemployment.

Duke University

RUSSELL T. ROSS

KLEINWEFERS HENNER: *Inflation und Inflationsbekämpfung in der Schweiz*, Frauenfeld 1976. Huber. 345 S. Fr. 30.–

KLEINWEFERS präsentiert ein engagiertes und anregendes Buch. Ausgangspunkt ist seine Feststellung, dass Inflation das «nach Meinung des in dieser Hinsicht sehr konservativen Verfassers nach wie vor wichtigste Problem war und ist» (S. 7). Weiter behauptet er, «dass sich die Träger der schweizerischen Wirtschaftspolitik nach wie vor gegen alle wichtigen Einsichten der Wirtschaftswissenschaften in das Inflationsproblem sperren» (S. 9). Und deshalb ist sein Buch «für den Wirtschaftspolitiker geschrieben worden und nicht nur für den Fachkollegen und Studenten» (S. 9).

Bereits in der Einleitung macht KLEINWEFERS deutlich, dass die «psychologische» Theorie und die «Machttheorie» der Inflation bei ihm keine Rolle spielen. Diese «Spekulationen» haben «bisher nur dazu gedient, die Inflation als etwas fast Unvermeidliches» (S. 12) hinzustellen. Demgegenüber will KLEINWEFERS zeigen, «dass an der Inflation nichts Mythisches und auch nichts Unvermeidliches ist, dass es vielmehr eindeutige Rezepte zur Inflationsbekämpfung gibt» (S. 12). Der Kampf gegen die Inflation lässt sich mit der Geldpolitik gewinnen, denn: «Man kann... die Inflation bekämpfen, indem man mit Hilfe einer ungeheuer schwierigen politischen Prozedur (Fiskalpolitik; N.B.) den Leuten das Geld wieder abnimmt, das man ihnen zuvor im Übermass zur Verfügung gestellt hat, oder indem man ihnen durch eine einfache Entscheidung der Zentralbank das für die Inflation erforderliche Geld gar nicht erst zur Verfügung stellt» (S. 18).

Über fünfzehn zum Teil speziell verfasste, zum Teil überarbeitete, bereits anderswo publizierte Kapitel behandelt KLEINWEFERS theoretische und wirtschaftspolitische Fragen zum Inflationsphänomen. Jedes Kapitel ist so geschrieben, dass es auch für sich allein gelesen verstanden werden kann. Dieses Verfahren bringt häufige Wiederholungen mit sich.

Der Bogen der Themen reicht von einem Grundlagenkapitel «Inflation: Ursachen-Folgen-Interessen» über «importierte» *versus* «hausgemachte» Inflation, Währungssystem und Inflation, «Rohstoffpreise als Inflationsquelle?» zu den Verteilungswirkungen der Inflation sowie zum Problemkreis «Arbeitslosigkeit und Inflation». An der Schwelle zur Darstellung der wirtschaftspolitischen Fragenkreise erfolgt eine Gegenüberstellung der Position von «Monetaristen und Fiskalisten». Dann fährt KLEINWEFERS unter anderm fort mit den «Möglichkeiten der Geld- und Zinspolitik», den «Möglichkeiten der finanzpolitischen Inflationsbekämpfung», mit der «Problematik von Lohnleitlinien», diskutiert die Wirkungen der «Indexierung», kritisiert die zaghaften Versuche zu einer «Preis-, Lohn- und Gewinnüberwachung in der Schweiz» und stellt abschliessend die Frage, ob ein Trauern um die Ablehnung einer ersten Version einer ausgeweiteten Verfassungsgrundlage für die Konjunkturpolitik am Platze sei.

Es würde zu weit führen, alle Kapitel im Detail zu besprechen. Wir wollen bloss auf einzelne, besonders kontroverse Punkte im Bereich der eher den Grundlagen gewidmeten ersten acht Kapitel hinweisen.

KLEINWEFERS verneint nicht, dass die tieferen Ursachen der Inflation im «Gruppenkampf um das Sozialprodukt» (S. 25) liegen können. Trotzdem stellt er die Geldpolitik als relativ einfach zu handhabendes Instrument zur Inflationsbekämpfung dar, als ob sich die Zentralbank ohne grössere Schwierigkeit aus dem Kräftefeld der «Gruppenkämpfe» herauszuhalten vermöchte. Die Frage nach dem Wechselkurs beantwortet KLEINWEFERS, indem er ein «sauberes», allenfalls auch ein «schmutziges Floating, das bewusst und ausschliesslich an der potentialorientierten internen Geldversorgung orientiert ist» (S. 71) empfiehlt. Zur Bewältigung der dadurch ausgelösten Anpassungszwänge verweist KLEINWEFERS auf «eine vorausschauende Strukturpolitik» (S. 58). Es fehlt ein Hinweis auf deren Komplexität, und auch die ordnungspolitischen Restriktionen werden nicht erwähnt. Die beschwichtigenden Ausführungen zur Bedeutung des «Finanz-

platzes Schweiz» für den Wechselkurs sind nicht hinreichend. Die Datenlage verbietet in diesem Bereich vorderhand eindeutige Schlüsse. Da die Geldpolitik die Preisentwicklung bestimmt, spielen Rohstoffpreiserhöhungen bestenfalls «als Sündenbock für die inflatorischen Sünden der Regierungen, Zentralbanken und der hinter ihnen stehenden Interessengruppen» (S. 120) eine Rolle. Seit dem Übergang zu flexiblen Kursen im Januar 1973 ist vermehrt mit «hausgemachter» Inflation zu rechnen. Die Jahresteuierung 1976 spricht gegen diese These. In bezug auf die Verteilungswirkungen der Inflation äussert sich KLEINWEFERS widersprüchlich. Einerseits: «Man kann ziemlich klar sagen, wer von der Inflation profitiert: Es sind die oberen Einkommensschichten» (S. 160). Und anderseits: «Es scheint so, als lohne sich der inflationäre Gruppenkampf um das Sozialprodukt auf die Dauer nicht» (S. 26). Auffällig ist die mutige Aufrechnung der Kosten der inflationsbedingten «Fehlallokationen» von Ressourcen in der schweizerischen Bauwirtschaft gegen die geringeren finanziellen Kosten allfälliger Arbeitslosenunterstützung im Kapitel zur PHILLIPS-Kurve. Im übrigen lehnt KLEINWEFERS das Bestehen eines PHILLIPS *trade-off* aber ab. Ausgewogen erfolgt die Gegenüberstellung der «Monetaristen und Fiskalisten». KLEINWEFERS scheint sich selbst den «gemässigten Monetaristen» zuzurechnen, mit deren Position «sich wohl eine sehr grosse Zahl von Ökonomen... befreunden» (S. 194) kann. Zwischen dieser Mässigung und dem Tenor an anderen Stellen des Buches klafft allerdings eine beträchtliche Lücke.

Offensichtlich ist das Buch von KLEINWEFERS ausserordentlich stimulierend. Es darf daher mit einer breiten Leserschaft vielleicht auch ausserhalb der Schweiz gerechnet werden. Für den Studenten, der dieses Buch unter Anleitung eines Dozenten kritisch durcharbeitet und von den weiterführenden Literaturhinweisen Gebrauch macht, stellt es einen attraktiven Einstieg in die Problematik dar.

Der Leser aber, der die Thesen des Buches für bare Münze nimmt, läuft Gefahr, die Bedeutung der «monetaristischen» Erweiterung der Wirtschaftswissenschaften falsch einzuschätzen. Nicht die Tatsache, dass die «Monetaristen» auf die grossen Schwierigkeiten diskretionärer Wirtschaftspolitik hingewiesen haben und die Quantitätsgleichung wieder vermehrt in die Diskussion eingebracht haben, ist die Erklärung der Durchschlagskraft vieler ihrer Ansichten. Sie liegt vielmehr darin begründet, dass die «Monetaristen» in den Bereichen der Konsumtheorie, des Transmissionsmechanismus und der Neuen Mikroökonomie mit subtilen theoretischen und empirischen Argumenten die Tragfähigkeit verschiedener traditioneller Konzepte in Frage zu stellen vermochten. Von diesen Subtilitäten ist in diesem Buch nicht viel zu spüren.

Universität Basel

NIKLAUS BLATTNER

KOCHANEK STANLEY A.: *Business and Politics in India*. Berkeley 1974. University of California Press. pp.382. \$15.50

In a country where political democracy (except during the 1975–1976 Emergency Rule) has been combined with extensive market regimentation through controls, nationalization, physical quotas, licenses, and so on, an analysis of the relationship between interest groups and the political process assumes a special importance and has long been due. Mr. KOCHANEK's book, therefore, is a timely edition in filling this gap.

KOCHANEK views the relationship between Indian business and the political process from three aspects—namely, the internal mechanism developed to articulate business demands, channels of access and influence, and an assessment of business access and influence on public policy. Logical relationships of the outcomes with the underlying basic values of Indian political culture are established. Seven orientations of the basic values have been distinguished which contribute to the internal and external conduct and the impact of business groups. The author's audacity in venturing into a sensitive field by streamlining the basic values of Indian political culture is admirable. One who is conversant with Indian polity and society and can look at it objectively would not fail to be impressed by the insight of the author in gleaning out the relevant values and would perhaps be tempted to feel they are all valid. Yet some of these orientations, especially the catchy expressions used to define them, are likely to be controverted. Being the core of the author's thesis, these basic values will be summarized here with prospective critics' possible reactions.

(1) 'Indians have a high tolerance of ambiguity... In ambiguity lies consensus.' Such a 'tolerance of dissent' may leave 'contradictions in policies' (p.44–45). The critic may object to the twist given to the well-known trait of Indian society, namely, the supreme strength of Indian culture to gradually assimilate, absorb, and synthesize (the quintessence of) diverse cultures, ideas, and faiths, for its own enrichment and for the coexistence of Indian plural society. Such a synthesis may not mean accepting ambiguities and contradictions; there are many common and complementary aspects of different cultures.

(2) 'Indians have the strong sense of mutual distrust... Thus, bureaucrats feel that business cannot be trusted' (p.45–46). The critic may argue that this is the same prisoner's dilemma that permeates human nature in general and that is symptomatic of the behavior of business firms in the theory of oligopoly in modern industrial societies.

(3) The Indians have a 'passion for harmony and consensus... because of a belief in the undesirability of conflict and competition'. In the author's judgment only Mrs. INDIRA GANDHI among the prime ministers of India (since Independence) has abhorred a 'reluctance to use power openly or for obvious personal gain' (p.46–47). Many may admire KOCHANEK's incisive understanding of Indian polity; the book was published before the 1975 Emergency Rule.

(4) Indians are prone to 'hyperrationality in the approach to problem solving',

which 'leads... to a concern with form rather than substance' (p.48). It would not be correct, the critic may argue, to ascribe the underachievement of successive five-year plans (used as an illustration by KOCHANÉK) to a faith in ideologies rather than works. One may present more striking instances to the contrary, such as the refugees of the 1947 Partition having been remarkably practical and self-reliant in readily rehabilitating themselves instead of being a bane on Indian society or the United Nations.

(5) Indians have 'a belief in the efficacy of norms and law'. The author cites from another writer: 'In India, if you cannot solve a problem, then you pass a law' (p. 48).

The criticism that 'pious declarations are repeatedly made which cannot be implemented and then the blame is shifted to weather gods, the CIA, the hoarders', is not free of cynicism. The 'rule of law' also has the bright side to it: it is one of those highly desirable institutions that Indians are proud of having inherited from the British.

(6) Indians have 'a tendency to judge by motive rather than action... organizations are judged by the characters and personal motives of the members and leaders more than their program... There is a distaste for the profit motive and the private sector' (p.49). How convincing! Yet, here, too, the critic may regard it only as half truth. The other half is that the Indians believe that 'the means justify the end' which may look odd to those westerners for whom 'the end justifies the means'.

(7) 'There is a tendency in India to be concerned with the distribution rather than the creation of wealth.' This socialistic idea, according to the author, fits in with the foregoing traits of Indian political culture. Maximizing national wealth smacks of the same greed as maximizing profit. Readers may not agree with this evaluation of the author on ideological and factual grounds. But the author aptly notes that: 'Popular attitudes support not only redistributive policies but also an active policy of government regulation and control' (p.49-50). The process of creating a socialistic pattern of society seems to have been associated with controls of all kind and a restraint on the role of the market, perhaps not as much by design as by circumstances. The indicated restraint may, in the present reviewer's judgment, very well be a major cause of India's poor economic performance.

Despite all these curbs on, and biases against, business, the author aptly notes that business is the only interest group in India that has been able to develop autonomous structure of interest articulation free of political affiliation and that the organized business as a group has proper access to both the Parliament and the ranking heads of government in matters concerning redistribution (among different interest groups), distribution (within groups), regulation, and economic development. He does not think, however, that 'access' automatically means 'influence'.

Vanderbilt University

GIAN SINGH SAHOTA

LATSIS SPIRO (Ed.): *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge, London, New York, Melbourne 1976. Cambridge University Press. 230 pp. £7.50

Of recent years, historians of economic ideas have become increasingly interested in the application of the philosophy of science to their subject – first through the work of T. S. KUHN on the *Structure of Scientific Revolutions* and more recently with that of the late IMRE LAKATOS on the methodology of scientific research programmes (MSRP). LAKATOS himself, to quote the words of Professor LEIJONHUFVUD in this volume (p. 65), felt the time was ripe for philosophers of science to move into the study of the evolution of the social sciences' and before his untimely death in 1974 had arranged a colloquium at Nafplion in Greece on the subject of Research Programmes in Physics and Economics.

The present volume reports the results of the Economics sessions, in the shape of four papers read at the colloquium itself and four others prepared or revised afterwards but arising from discussions during and between its sessions. In fact the eight papers can be re-classified into another two sets of four – one set concerned with the application of MSRP to specific theories or episodes in the history of economics, the other with broader discussion of MSRP and its application to economics generally. In the first category, S. J. LATSIS's 'A research programme in economics' applies MSRP to the neo-classical theory of the firm; A. W. COATS's 'Economics and psychology; the death and resurrection of a research programme' takes the controversy about the relations between economics and psychology which took place in the USA between about 1880 and 1925 as a case study for MSRP. There are interesting links between both these papers and H. A. SIMON's 'From substantive to procedural rationality', which discusses the way in which the psychologist's approach to cognitive processes has tended to gain ground in economics through developments such as behavioural theories of the firm. NEIL DE MARCHI's 'Anomaly and the development of economics: the case of the LEONTIEF paradox' stands somewhat more on its own in this group of papers. In it LAKATOS's contention that 'it is rational to adhere to an apparently refuted theory, so long as the research programme of which it forms part is consistently predicting new facts' is applied to the OHLIN-SAMUELSON trade theory and its apparent refutation by LEONTIEF's findings. DE MARCHI finds that 'the description given by LAKATOS fits the (OHLIN-SAMUELSON) programme surprisingly well' and argues that 'under the wider theoretical perspective adopted by SAMUELSON it was entirely proper that LEONTIEF's finding did *not* determine the direction of research'.

Among the broader papers MARK BLAUG's 'KUHN versus LAKATOS or Paradigms versus research programmes in the history of economics' is certainly required reading for the economist who is not yet familiar with LAKATOS's ideas and wants a guide to their significance for the methodology and history of his discipline. AXEL LEIJONHUFVUD's 'Schools, revolutions and research programmes in economic theory' earns its place in this group because its first part deals with the general issue of applying LAKATOS's theories to the history of economics, but its second part

is in the case study mould – the case being the KEYNESIAN revolution. LEIJONHUFVUD here uses LAKATOSian concepts to produce a penetrating survey of how and why ‘the analytical devices and routines of neo-WALRASIAN general equilibrium theory and KEYNESIAN theory will not mix’.

In ‘Revolutions in economics’, Sir JOHN HICKS stresses the distinction between classical political economy, which looked at the economic system primarily from the production angle, and marginalist catallactics which looked at it primarily from the side of exchange; he suggests that the ‘marginal revolution provides ‘the best example in economics of something which fits the LAKATOS scheme’. HICKS’s argument that ‘since it is a changing world that we are studying, a theory which illumines the right things now may illumine the wrong things another time... There is, there can be, no economic theory which will do for us everything we want all the time’ is one which appeals strongly to this reviewer. It may seem to lean towards a relativist approach, but is perhaps not so strongly in contrast with the spirited defence of POPPERian falsificationism given by T.W. HUTCHISON in his paper ‘On the history and philosophy of science and economics’ as LATSIS suggests in his Preface to the book. Indeed in HUTCHISON’s concluding paragraph (p.203) we find this passage: ‘The philosopher of science, no more than the economist, can lay down, for the kind of decision-makers or “investors” with whom he is concerned, any general formula, with any significant degree of content and applicability, for absolutely and objectively “rational” conduct in real-world conditions of uncertainty and ignorance.’

HUTCHISON’s typically astringent and challenging paper certainly adds much to the value of an already interesting book. It also goes some distance towards meeting the only major criticism of the book which might be offered – namely, that it provides a somewhat one-sided view, the contributors being almost uniformly favourable towards MSRP. HUTCHISON has wise things to say about ‘the danger... of drawing methodological lessons... about the development of a wide range of sciences, from a version of the history of science in general which is concentrated too exclusively on a particular kind of success story, that of the development of physics... from the sixteenth century onwards’. And he also draws attention to a point made by T.S. KUHN which all historians of ideas need to bear in mind – ‘What LAKATOS conceives as history is not history at all, but philosophy fabricating examples.’

LAKATOS’s MSRP is by no means the answer to all the problems of theory appraisal in the history of economics, but it is a method of approaching them which no one working in the field can afford to ignore. In this book such readers will find the best guidance yet available on Lakatos’s ideas and their application to economics.

Queen’s University of Belfast

R. D. COLLISON BLACK

MILLER MERTON H. and UPTON CHARLES W.: *Macroeconomics. A Neoclassical Introduction.* (The Irwin Series in Economics.) Homewood, London and Georgetown 1974. Richard D. Irwin, Irwin-Dorsey International and Irwin-Dorsey. 367 pp.

This is a superb book. As a vehicle for teaching economics I have to place it right behind HENDERSON and QUANT (*Microeconomics*), and DORFMAN, SAMUELSON, and SOLOW (*Linear Programming...*). Moreover, it is an exciting book both to read and to think about.

Quite naturally, it contains some flaws; and even though these are not especially serious, they should still be mentioned in case the authors' are contemplating a second edition. For instance, the book is too short. It is not just that these authors have something to say, but their way of saying it is generally superior. Six or seven hundred pages would be about the length of book I would recommend, with coverage extended to most of the topics found in a conventional macro text. I would, however, like to register my complete disapproval of the authors' contention that a market economy, if left to its own 'devices', will settle into a full employment equilibrium. Frankly, I am surprised that any adult living in the U.S. in this century could have come to that conclusion. I suppose it must be the pollution and things.

The first section of this book takes up the MALTHUSIAN and Neo Classical models. I realize that it is a matter of taste, but as far as I am concerned, the chapter on the malthusian model served no purpose. Similarly, the chapter on the basic neoclassical model could have used a little more algebra in footnotes or in an appendix; and I could not understand what they were trying to do in Chapter 3. Although Professors MILLER and UPTON many not realize it, the first three chapters give an entirely false impression of the level of the book.

The next section deals with consumption and saving, and provides – among other things – an excellent exposition of the life cycle model. This is an interesting and informative portion of the book, although I thought that I had to linger a little too long over the appendix to Chapter 5 before understanding what the authors were trying to say. The next section of the book treats fiscal policy, and this is followed by a section called 'Money and the Price Level'. I found the exposition in the first part of chapter nine a little thin. Here the authors might have borrowed a little from the chapter on the demand for money in the textbook by BRANSON. In fact, the whole of this chapter gave me an uneasy feeling – I think that it could have been somewhat easier to read, and more thorough. Section five deals with unemployment.

Certain things should be singled out for special mention. A big thing was made of introducing the flow of funds early in the book, but as far as I am concerned, these accounts were not used often enough. The idea of the books was to present macro in conjunction with a growth model, and the growth model chosen is the neoclassical model. This certainly makes for smooth reading, but as anyone who

has taught growth theory probably realizes, this particular model asks more questions than it answers – and those it answers, it often answers incorrectly.

There are a great many numerical examples in the book, and these are invariably good, instructive, and not too difficult. The same is true of the exercises. Anyone working through the examples, and doing about half of the exercises, should feel fairly satisfied with himself.

Many years ago, at the University of Stockholm, we were using in our advanced undergraduate course in macroeconomics a study on monetary analysis which, according to widespread opinion, was one of the most unfortunate textbooks ever written. This sad and often incomprehensible document almost ruined my taste for macroeconomics. MILLER and UPTONS magnificent book has had exactly the opposite effect, and I recommend it to both colleagues and students without hesitation.

The University of Uppsala (Sweden)

F. E. BANKS

MÜNCH KLAUS N.: *Kollektive Güter und Gebühren*. Elemente einer Gebührentheorie für Kollektivgütern. (Abhandlungen zu den Wirtschaftlichen Staatswissenschaften. Band 11.) Göttingen 1976. Vandenhoeck & Ruprecht. 333 S.

Nachdem die gemäss dem Leistungsfähigkeitsprinzip finanzierten Staatsausgaben die öffentlichen Haushalte in einen Engpass geführt haben, lag es nahe, das Äquivalenzprinzip aufzuwerten, das heisst Gebühren (= Beitragssteuern) als Finanzierungsinstrument zu fordern. Zudem hat die (völlige) Loslösung von Leistung (des Staates) und Gegenleistung (der Empfänger) als Steuerungsinstrument im öffentlichen Sektor versagt und politisch die Voraussetzung zur Forcierung von Gebühren geschaffen. Somit liegt die Arbeit von MÜNCH im «finanzwissenschaftlichen Trend», der sich verstärken wird, da die gesellschaftlichen Probleme unter veränderten ökonomischen und finanzwirtschaftlichen Bedingungen gelöst werden müssen.

Im ersten Kapitel werden die theoretischen Grundlagen des Kollektivgutes, wie sie aus der (Spezial-)Literatur bekannt sind, gelegt, während im zweiten Kapitel eine Verknüpfung der Theorie des Kollektivgutes mit dem Gebührenprinzip vorgenommen wird. Klar werden hier die Argumente für und gegen eine individuelle Finanzierung von kollektiven Gütern ausgearbeitet. MÜNCH stellt auch praktische Überlegungen an, und es ist nur folgerichtig, dass er anschliessend jene Bereiche im öffentlichen Sektor (Gemeinde, Stadtstaaten, Länder, Bund) ausmacht, in denen man Gebühren anwenden könnte. Dabei zeigt es sich, dass Gebühren ein hohes Finanzierungspotential haben. Aufgrund des empirischen Materials ist man nicht mehr (nur) auf Vermutungen angewiesen, die optimistisch oder pessimistisch nach dem ausfallen, was Fachvertreter von Leistungsfähigkeits- und Äquivalenzprinzip halten.

Finanzwissenschaftlich beachtlich sind die Ausführungen zur Kostenstruktur der kollektiven Güter als Grundlage einer effizienzorientierten Gebührenbemessung. Der Zwischenstand der Untersuchung geht aus zwei instruktiven Tabellen (S. 274) hervor, wobei zwischen den Kosten der Leistungserstellung und -bereitschaft, der Leistungsverteilung und der wechselseitigen Beeinträchtigung unterschieden wird. Dabei variiert MÜNCH noch zwischen kurzfristig einerseits, mittel- und langfristig andererseits. Anschliessend wird ein Kostenmodell für Kollektivgüter entworfen. Aus einem Resümee gehen die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung hervor, die vom Spezialisten rasch in Erfahrung gebracht werden können. Der Rezensent hält folgende Passagen deshalb für hervorhebenswert, weil sie für die Finanzwissenschaft (Theorie und Politik) von allgemeiner Bedeutung sind:

(S. 299): «Eine kritische Überprüfung der neueren Literatur hat ergeben, dass trotz nachdrücklicher Forderung, die Produktivität in Staat und Verwaltung zu verbessern, der Frage nach der jeweils effizienten Finanzierung bestimmter Leistungen noch keineswegs (wieder) die Aufmerksamkeit geschenkt wird, die ihr heute gebührt. Man gewinnt vielmehr den Eindruck, dass zumindest in Deutschland das Nonaffektationsprinzip (also die Nichtbindung einer Einnahme an die Ausgabe) so sehr im finanzwissenschaftlichen Denken und in den Entscheidungen des Alltags verhaftet, ja verwurzelt ist, dass es einfach niemand in den Sinn kommt, die *generelle* Finanzierung öffentlicher Dienste mittels Steuern von Grund auf neu zu überdenken oder nur in Frage zu stellen.»

(S. 301): «Beim Abwägen, ob die Gebühr der Steuer und anderen Finanzierungsarten vorzuziehen sei oder nicht, konnten wir uns auf vier Aspekte beschränken, die man bislang (trotz überragender Bedeutung) entweder gänzlich vernachlässigt oder recht einseitig beleuchtet hat. Dabei kamen wir zu dem Ergebnis, dass sich der Staat durch Gebührenerhebung die Vorzüge des Preismechanismus zunutze machen könnte, wodurch sich die knappen Ressourcen im öffentlichen Sektor und im Verhältnis zur Marktwirtschaft weit effizienter ausnutzen liessen.»

Selbstverständlich sind mit der vermehrten Anwendung des Äquivalenzprinzips Verteilungsprobleme verbunden. MÜNCH führt hier aber zu Recht aus, dass Methoden einer monetären Umverteilung zur Verfügung stehen, die eine wesentlich höhere Genauigkeit bei der Redistribution besitzen. Mithin wäre das entscheidende Hindernis einer weitgehenden Anwendung von Gebühren beseitigt. Als allgemeiner Finanzierungsgrundsatz ist dann zu postulieren: Finanzierung von Staatsausgaben soweit wie möglich über Gebühren und Lösung des Verteilungsproblems mit Transfers direkt an die privaten Haushalte. Die Arbeit von MÜNCH kann jedem empfohlen werden, der erfahren will, wie relevante Bereiche der Finanzwissenschaft zu reformieren sind.

PANIK MICHAEL J.: *Classical Optimization: Foundations and Extensions*. (Studies in Mathematical and Managerial Economics. Vol.16.) Amsterdam, Oxford and New York 1976. North-Holland and American Elsevier. 312 pp. \$16.95. Dfl. 42.–

Classical optimisation, as the author points out, is where an objective function is maximised (minimised) subject to a set of functional constraints, both of which are unrestricted in form. This is to be contrasted, for example, with linear programming which has both the objective function and the constraints in a linear form. The intention of the author is to lay down the foundations as completely as possible and then to consider some recent extensions; in particular, the inclusion of inequalities. Panik is quite successful in this aim and the book is quite self contained, even to the extent of including some recent developments in solution techniques.

Of the thirteen chapters one, two and five set out the mathematics. The theorems are mostly stated but all are appropriate background. In these chapters his examples and his intuitive explanations are most useful. In fact, this applies throughout and PANIK's liberal use of excellent diagrams will appeal to the weaker student and enhance the understanding of the non-beginner. Chapter 1 supplies a good summary of mathematics for advanced microeconomics. This is no surprise when we consider that much of consumer demand and the neoclassical theory of the firm is a direct application of classical optimisation.

Over half the book is concerned with unconstrained optimisation. Global and local extrema of real-valued functions are discussed in chapter 3. A more detailed discussion of global extrema is discussed in chapter 4 and local extrema in chapter 6. This last chapter is the longest in the book and one of the most useful and important. The chapter discusses necessary, sufficient and necessary and sufficient conditions which will allow the location and identity of a local extrema. A useful insertion is the theorems applying to the existence of contour maps for real-valued functions.

One aim of the author is to combine the theory with the developments in numerical methods. This is done by means of appendices. Three are attached to Chapter 6. Appendix A considers the NEWTON-RAPHSON method, the secant method and the method of false position: all for a single independent variable. Appendix B considers the NEWTON-RAPHSON method for an n independent variables case. This method is 'indirect', however, and so appendix C considers a 'direct' method, the method of steepest ascent. FLETCHER and POWELL have extended the NEWTON-RAPHSON method by deriving a deflected-gradient technique. This and the conjugate gradient method devised by FLETCHER and REEVES is elaborated on in appendix D.

A most useful chapter for economists and those doing operations research is that on convex and concave real-valued functions and the attainment of global and local extrema of these. The chapter is vital for a proper understanding of the KUHN-TUCKER theorems discussed later in the book.

The remainder of the book considers constrained optimisation. The intro-

ductory section of chapter 9 is particularly clear. The technique of LAGRANGE is discussed in detail including the dual (referred to by PANIK as the LAGRANGIAN transpose).

Chapters 11–13 include the extensions to the classical optimisation, paying attention to the inequality constraints. This means that instead of optimal solutions necessarily lying on a 'curve' they belong to a feasible region. By ignoring, or at least side-stepping, the technicalities PANIK gives the essence of the problem. Only in chapter 12 are these discussed. Thus here we find discussions of conditions which give rise to a convex feasible region and considerations of LAGRANGIAN saddle points. This leads naturally into the two KUHN-TUCKER Equivalence theorems and the duality theorems. The KUHN-TUCKER constraint qualification is discussed in Appendix A to chapter 12. Appendix B considers a differential gradient method (the ARROW-HURWICZ method) for approximating the saddle point of the LAGRANGIAN. Appendix C discusses the work of FIACCO and MCCORMICK which involves converting a maximisation problem involving inequality constraints into a sequence of sub-problems with no constraints on the variables. The final chapter discusses the optimisation with mixed constraints *i.e.*, inequality constraint equations, equality constraint equations and inequality constraints on the variables. The appendix, once again, includes a technique for solving such a problem which was developed in the late 60's by FIACCO and MCCORMICK.

A most comprehensive coverage and at a high standard of exposition. The use of diagrams and examples will undoubtedly enlarge the audience. Anyone interested in classical optimisation will hardly find a better treatment. The recent interest in the KUHN-TUCKER conditions for an optimal solution both in theory and in its application will find the latter part of the book most rewarding.

University of Stirling

R. SHONE

PFAFF MARTIN, GEHRMANN FRIEDHELM (Hrsg.): *Informations- und Steuerungsinstrumente zur Schaffung einer höheren Lebensqualität in Städten*. (Vorträge des Kolloquiums «Informations- und Steuerungsinstrumente zur Schaffung einer höheren Lebensqualität in Städten» vom 27.2.–2.3.1974 in Augsburg.) Göttingen 1976. Vandenhoeck & Ruprecht. 766 S. DM 86.– (Lw.)

Der Wandel in der Einstellung zum wirtschaftlichen Wachstum zu Beginn der 70er Jahre hat eine grössere Zahl von Tagungen über Lebensqualität zur Folge gehabt. Vom 27. Februar bis 2. März 1974 wurde in Augsburg ein derartiges Kolloquium, über «Informations- und Steuerungsinstrumente zur Schaffung einer höheren Lebensqualität in Städten», durchgeführt. Der Sammelband von MARTIN PFAFF und FRIEDHELM GEHRMANN enthält 26 Referate dieser multidisziplinären Veranstaltung (ohne Diskussionen).

Die Vorträge der Ökonomen, Soziologen, Politologen, Psychologen, Stadt- und Regionalplaner, Baubeamten, Architekten und Politiker finden sich unter folgenden Teilen: 1. Statements zum Tagungsthema aus der Sicht der Wissenschaft (Ökonomie, Soziologie, Psychologie), der Praxis und der Politik; 2. Methodische und theoretische Ansätze; 3. Informations- und Steuerungsinstrumente zur Schaffung einer höheren Lebensqualität und 4. Dialog zwischen Wissenschaft und Praxis zur Informations- und Steuerungsproblematik. Leider wird dem Leser nicht klar, aufgrund welcher Gesichtspunkte die Zuteilung der Beiträge in diese vier Teile erfolgte. Beispielsweise sind die sieben Arbeiten über Sozialindikatoren über den ganzen Band verstreut. Drei Beiträge behandeln die Willensbildung im Bereich der Stadtplanung beziehungsweise der Stadtpolitik. Ebenfalls drei Arbeiten untersuchen die Möglichkeiten der Präferenzermittlung, u. a. auch die Bürgerinitiative aus der Sicht eines Bürgeranwalts. Städtebauliche Fragen bilden den Inhalt von sieben, Fragen der Planungsorganisation von zwei Beiträgen. Stadtstruktur- und Stadtentwicklungsprobleme werden von zwei Autoren behandelt. Schliesslich finden sich zwei Berichte zum Stande der Stadtforschung. Interessanterweise fehlen Beiträge zur Finanzierung der Massnahmen und zum Verkehr. Als Steuerungsinstrumente zur Hebung der Lebensqualität in Städten wäre indessen beides durchaus beachtenswert. Oder kommt in der Ausklammerung des Verkehrs die Einsicht über dessen Zerstörungskraft zum Ausdruck? Nachdem in vergangenen Jahren Stadtplanung in erster Linie Verkehrsplanung gewesen ist, scheint das Pendel auf die andere Seite ausgeschlagen zu haben.

Unter den Beiträgen der Ökonomen dominieren Untersuchungen über die Probleme und Anwendungsmöglichkeiten der Sozialindikatoren – generell und in der Stadtplanung. Wer sich mit diesem Planungs- und Entscheidungshilfsmittel bereits beschäftigt hat, dürfte in ihnen kaum Neues finden. Eine Ausnahme stellt der Beitrag von VOLKER SCHMIDT und KNUT GUSTAFSSON «Sozialindikatoren: Rationalisierung oder Verschleierung der Willensbildung?» dar. Sie sehen die Anwendung der Sozialindikatoren vor allem als Informations- und Kontrollinstrument. Skeptischer sind sie, was den Einsatz zur Verbesserung politischer Entscheidungen betrifft. Die meist ungenügenden Ursachen-Wirkungsketten (das heisst die noch zu wenig entwickelte soziale Theorie als Grundlage für ein Sozialindikatorensystem) führten zu einer Scheinrationalität. Es entstehe die Gefahr, dass die Anwendung von Sozialindikatoren zunächst das politische System zusätzlich belaste.

Nach der Lektüre des Tagungsbandes wird sich mancher Leser wohl fragen, welches nun eigentlich die Hauptergebnisse darstellen. Die 26 Beiträge sind mehr oder weniger zufällig aneinandergereiht. Zum Teil handelt es sich um theoretische Studien, zum Teil um Berichte über Projektvorhaben, zum Teil um Kurzfassungen der materiellen Ergebnisse von praktischen Forschungen (zum Beispiel über Zeit- und Raumbudgets, über die Gestaltung öffentlicher Plätze) und zum Teil um blosse Darstellungen von praktischen Planungen in deutschen Städten. Der Sinn des Kolloquiums wie auch des Tagungsbandes lag im Meinungsaustausch. Wer erwartet, dass die Herausgeber zumindest den Versuch unternom-

men haben, das heterogene Material zu ordnen, zu verarbeiten und vielleicht sogar eine Synthese zu versuchen, wird enttäuscht. Ja, die Autoren werden nicht einmal so vorgestellt, dass der Leser diese und ihre Arbeiten einzuordnen vermag. Auch fehlt ein Register. So wird mancher Leser Schwierigkeiten haben, aus den gegen 800 Seiten und aus der Fülle an Material in vertretbarer Zeit das herauszusuchen, was ihn interessiert. Zu loben ist dagegen die meist auch Nichtspezialisten zugängliche Sprache und Argumentation.

Universität Basel

RENÉ L. FREY

RECKTENWALD H. C.: *Wörterbuch der Wirtschaft*. (Kröners Taschenausgabe Band 114.) Siebte, völlig neue Auflage. Stuttgart 1975. Alfred Kröner. 555 S.

Das «Wörterbuch der Wirtschaft» ist nunmehr in 7. Auflage erschienen, *grundlegend* und *umfassend neu* gestaltet. «Es will», um mit den Worten des neuen Herausgebers, des volkswirtschaftlichen Ordinarius HORST-CLAUS RECKTENWALD von der Universität Erlangen/Nürnberg, zu sprechen, «ein Nachschlagewerk sein für alle Begriffe, mit denen wir im Wirtschaftsalltag zu tun haben.»

Bereits ein erstes, noch mehr flüchtiges Sichten der aufgenommenen Stichworte bestätigt, dass es diesem Anliegen gerecht wird. Die Bedeutung neuerer Fachausdrücke der Wirtschaft wird dem Leser ebenso zugänglich gemacht wie grundlegende ökonomische Begriffe und wirtschaftshistorische Fakten und deren Interpretation durch verschiedene Schulen und Lehren. Die erläuternden Ausführungen sind dabei durchweg knapp gehalten und auf das Wesentliche konzentriert, für ein Nachschlagewerk ein erfreulicher Tatbestand, geht es dabei doch zuerst um eine schnelle Information. Das «Wörterbuch» präsentiert sich als Informationsquelle für ein breites Interessen- und Anspruchsniveau. Es kann sowohl dem vielfach beanspruchten Wissenschaftler dienen, der sich kurz und prägnant über einen Problemzusammenhang aus einer Nachbardisziplin informieren will, als auch dem Wirtschaftspraktiker, dem ökonomisch-interessierten Politiker und dem Laien, der Zugang zu den oft komplizierten Erscheinungen des Alltags der Wirtschaft sucht. Nicht zuletzt vermag es auch dem Studenten zu nützen, der sich während seiner Studien häufig und möglichst rasch über ökonomische Begriffe und die oft komplizierten Sachzusammenhänge informieren will.

Gegenüber den von FRIEDRICH BÜLOW und später von HEINZ LANGEN herausgegebenen ersten sechs Auflagen hat sich Wesentliches geändert. Überholte und im Gefolge des sozialen und technischen Umbruchs in Wirtschaft und Gesellschaft zwischenzeitlich stark an den Rand des wissenschaftlichen und des wirtschaftlichen Interesses gerückte Fakten und Begriffe wurden weggelassen. Andere Stichworte findet man gestrafft oder grundlegend neu kommentiert und gut die Hälfte der Fachausdrücke taucht erstmals im «Wörterbuch» auf. Insofern handelt es sich also um weit mehr als nur eine übliche Neuauflage.

Das «Wörterbuch» in seiner neuen Fassung ist aber nicht nur durch die Neuaufnahme von Stichworten aus der Ökonomie und ihren Nachbardisziplinen (EDV, Kybernetik, Psychologie, Recht, Soziologie, Statistik, usw.) aktualisiert, sondern es zeichnet sich auch durch allgemein verständliche und dennoch wissenschaftlich präzise Formulierungen aus. Zum Verständnis benötigt man daher kaum wirtschaftswissenschaftliche Vorkenntnisse. Dem Leser wird das Erfassen von Zusammenhängen zudem durch 41 erläuternde Graphiken und Tabellen zusätzlich erleichtert. Eine weitere Stärke liegt darin, dass der Sektor «Staat» nicht lediglich mit diesem Stichwort Erwähnung findet, sondern im Rahmen der Begriffe der modernen Wirtschafts- und Finanzpolitik umfassend behandelt wird.

Sucht man bewusst nach Schwächen, so lassen sich diese natürlich finden: Synonymbegriffe und auch einige Stichworte, die an anderer Stelle in einem grösseren Zusammenhang dargestellt sind, wurden nicht in allen Fällen, bei entsprechendem Verweis, aufgenommen, etwa: Ausfuhrerstattungen, Ausgleichsfonds, Arbeitnehmersparzulage, *Bandwagon* Effekt, *Balanced Budget* Theorem, *MODIGLIANI* Effekt, Überbeschäftigung, Zielvariable. Mancher wird nach dem einen oder anderen heute weniger gängigen oder aber auch im Augenblick hochaktuellen Begriff vergeblich nachschlagen, zum Beispiel Aufbau- und Ablauforganisation, Aussenhandelsfreiheit, Bancor, Dauereinkommenshypothese, Normalkosten, *PATINKIN*-Kontroverse, Nullwachstum, qualitatives Wachstum, zentrale Orte. Man könnte sich auch in einigen Fällen eine etwas umfassendere Darstellung wünschen, beispielhaft erwähnt seien Ausschreibung/Submission, monetäre Basis, Optionsgeschäft und Wirtschaftswachstum. Bei solcher Kritik sollte man jedoch stets daran denken, dass die Konzeption des «Wörterbuch» dem Autor vielfach einfach eine gewisse Selbstbeschränkung bei der Stichwortauswahl und -interpretation auferlegte. Der eine oder andere mag ausserdem an dem eigenwilligen Abkürzungsmodus Anstoss nehmen, der an den Leser stellenweise ungewohnte Anforderungen stellt. Aber dies ist ein Einwand, der eher den Verlag als den Autor trifft.

Ich meine, dass solche kritischen Anmerkungen den recht positiven Gesamteindruck nicht verwischen, die neue Fassung des «Wörterbuch» sich vielmehr durch Informationsfülle bei, insgesamt gesehen, ausgewogener Auswahl der Schlagworte und Aktualität auszeichnet. Das «Wörterbuch» ist jetzt weit mehr als nur eine willkommene Ergänzung oder gar blosses Komprimat vorhandener umfassender Wirtschaftslexika mit ehrfurchtgebietendem Umfang (und relativ hohem Preis). Es ist ein vollwertiges Nachschlagewerk von handlichem Umfang, bei ausserordentlich günstiger Relation von Preis und Informationsgehalt.

Universität Augsburg

KLAUS-NORBERT MÜNCH

ROSENBERG NATHAN: *Perspectives on Technology*. London 1976. Cambridge University Press. 353 pp. £3.30 (paperback), £11.50 (hard-cover)

The book under review consists of reprints of fifteen articles and papers that were published or presented by NATHAN ROSENBERG over the course of a dozen years. Most such efforts at reprinting and collecting are, at best, disappointments. *Perspectives on Technology*, on the contrary, is a pleasant surprise, being well integrated with consistent themes and replete with refreshing insights that retain their vigor and novelty years after they were originally advanced. This reviewer had read most of the published pieces in this book when they first appeared and yet never tires in rereading them and gaining new ideas from the effect of reading the essays together.

ROSENBERG has several major theses; fundamentally, he believes that economists have failed to study the role and scope of technological change and to understand the many faceted relationships between technology and economic growth and change. Similarly, he faults many students of technology for focussing on the 'nuts and bolts' aspects of technology and thereby neglecting the small but sometimes crucial element, for inventive activity, of economic conditions and incentives. On this point it should be stressed that he recognizes clearly that, even if there is a strong economic 'need' for an invention (many of such 'needs' going back to the dawn of civilization), invention cannot take place unless the technological prerequisites for it exist. In a word, then, ROSENBERG's approach to issues of technological change is balanced and comprehensive.

ROSENBERG's studies of machine tools and their invention, production, and importance for disseminating ideas and inventions from industry to industry are without question provocative and informative. Here, as elsewhere, he is able to grub about in the nitty-gritty of the nuts and bolts of inventive activity (dirtying one's hands, to approximate his words) and at the same time integrate these details into a perspective that is grandly interpretive of economic and historic change. The ease and confidence with which ROSENBERG handles such diverse data is astounding and is matched only by his ability to confront directly the major current interpretations of economic and/or technological change and to present reasoned alternative interpretive theories.

The reviewer would like to enter a caveat, one minor and one possibly major. Perhaps it is inevitable, when widely published essays are brought together, that there will be some repetition. An author can more readily assume that the reader has read the first part of the book than he or she can assume that the reader has read previously published articles. Some facts and theories need to be repeated to build an argument. Some repetition within a book makes sense, but one would hope that authors and editors would find ways of omitting, with notation, items that reappear several times. The other criticism concerns his virtual failure to relate to those minority traditions in economics that have long recognized, as ROSENBERG does, the centrality of technology in economics. The idea did not arise

in the 1950's but goes back at least to the turn of the century, with THORSTEIN VEBLEN and later with his followers, such as C. E. AYRES and with other Institutional economists. Institutional Economics (though not necessarily that of Veblen) is what ROSENBERG would have been expected to encounter when he was at Wisconsin. Some of the economists that ROSENBERG draws from, such as W. PAUL STRASSMANN, have had institutionalist training or influence. Many of ROSENBERG's ideas about technological change are quite at variance with the prevailing concepts on institutional economics, and many are compatible if not amazingly similar. The point, simply, is that, since ROSENBERG is covering so much the same territory, were he to utilize or confront, as appropriate, the ideas of VEBLEN, AYRES and others, then a most fruitful interchange could take place. Despite this caveat of a partisan of VEBLEN and AYRES, it is the reviewer's belief that ROSENBERG has, in his articles and in this collection, established himself as a premier student of technology and economic change, and anyone who wishes to deal seriously with this subject must read the works of this outstanding scholar and thinker.

University of Houston

THOMAS R. DE GREGORI

SOHMEN EGON: *Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik*. Tübingen 1976. Mohr. 468 S. DM 64.— (Ln.), DM 39.— (kart.)

Aus der Flut der einem offenkundigen Nachholbedarf entsprechenden Lehrbücher der Mikroökonomie seit Ende der 1960er Jahre sind zwei besonders hervorzuheben, welche eine ähnliche, wenn auch nicht identische Zielsetzung verfolgen:

HELMUT SCHNEIDERS *Mikroökonomie* (München 1973), welche ausgehend von Wohlfahrtsüberlegungen die Funktionsweise und die Effizienz von Wirtschaftssystemen untersucht und

EGON SOHMENS *Allokationstheorie und Wirtschaftspolitik*, in welcher die mikroökonomische Theorie als Mittel dient, wohlfahrtsökonomische Zielvorstellungen in wirtschaftspolitischen Handlungsalternativen zu transformieren.

Gemeinsam ist beiden Werken, dass sie die mikroökonomische Theorie aus dem Zustand einer *L'art pour l'art*-Situation herauszuheben und zu einem Instrument der Wohlfahrtsökonomik als Grundlage für wirtschaftspolitische Massnahmen zu machen versuchen.

Weiten Bereichen der Wirtschaftspolitik wirft SOHMEN VOR (S. XII), dass «sie mit allzu simplistischen, nur an makroökonomischen Aggregaten orientierten Vorstellungen» an die Probleme herangeht und damit die Gefahr gravierender Fehlentscheidungen besteht. Mikroökonomisch fundierte Analysen sollten Massnahmen auf den Gebieten der Aussenhandelspolitik, der Wettbewerbspolitik, der Investitionen im Gesundheitswesen, im Verkehrssektor, in Fragen der Stadtplanung und bei der Struktur von Steuern und staatlichen Ausgaben vorausgehen.

Dem Verfasser ist beizupflichten, dass aus der vorhandenen Literatur ein zu treffendes Bild von der Bedeutung der Allokationstheorie mit einer anschliessenden kritischen Bestandsaufnahme im deutschen Sprachraum derzeit noch fehlt. Diese Lücke unter Verarbeitung der angelsächsischen Literatur zu schliessen ist ein Ziel des Autors. Gegenstand der Allokationstheorie – so möchte der Verfasser «welfare economics» ins Deutsche übersetzen – sind zum einen die Bedingungen für ein Wohstandsoptimum und zum anderen die Kriterien für eine Wohstandserhöhung der Gesellschaft.

Das vorliegende Werk wendet sich an den fortgeschrittenen Leser. Ein Blick auf den Inhalt mag dies verdeutlichen:

Der Untersuchungsgegenstand der Allokationstheorie. Wohlfahrtskriterien und Wohlfahrtsfunktionen. Paretianische Wohlfahrtsökonomie. Die Verwirklichung der Optimalbedingungen des stationären Modells. Abweichungen vom Konkurrenzgleichgewicht und ihre Allokationswirkungen. Intertemporale Effizienzbedingungen. Externe Effekte. Optimale Allokation von Kollektivgütern. Kompensationskriterien und Indexziffernvergleiche. Wohlfahrtsfunktionen als gesellschaftliche Entscheidungshilfen? Probleme der praktischen Anwendung der Grenzkosten-Preisregel. Die Wohlfahrtsökonomik des Zweitbesten. Allokationsmechanismen und Wirtschaftsordnung.

Wie auch der Verfasser bedauernd anmerkt, wurden einige Gebiete nur kurz oder nicht behandelt: empirische Quantifizierung von Wohlfahrtsverlusten bei Verletzungen von Optimalbedingungen, Modifikationen durch die Standorttheorie, Kriterien für eine wünschenswerte Verteilung von Einkommen und Vermögen, pareto-optimale Allokation und die makroökonomischen Probleme von Vollbeschäftigung und Preisstabilität, Zusammenhang zwischen Preisstarreheit und Unterbeschäftigung, Aktivierung der Wettbewerbspolitik und die Verstärkung des Konjunkturablaufs.

Das Werk des Verfassers zeichnet sich durch eine klare und bildhafte Sprache aus, die Gedankenführung erfolgt Schritt für Schritt. Die Veranschaulichungen der Gedankengänge des Verfassers geschehen so weit wie möglich durch grafische Darstellungen, Mathematik wird nur in dem notwendigen Umfang verwendet. Im Zentrum der Ausführungen bleibt der ökonomische Sinn der Herleitungen und Sätze, nicht die mathematische Ästhetik, wie wir sie oft bei der qualitativen Mathematik, der Vorzeichenmathematik, antreffen.

SOHMENS Buch dürfen wir als eine Bereicherung der Palette mikroökonomischer Lehrbücher begrüssen.

Hochschule der Bundeswehr München

WILFRIED SCHULZ

STECHEBERND: *Erfolgsbedingungen der Importsubstitution und der Exportdiversifizierung im Industrialisierungsprozess*. (Kieler Studien. Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Nr. 136.) Tübingen 1976. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck). 207 S.

Das vorliegende Thema stellt sozusagen einen Evergreen in der Literatur der wirtschaftlichen Entwicklung dar. Man muss daher *a priori* skeptisch sein, allzu viele neue Erkenntnisse bei der Lektüre dieses Buches zu gewinnen.

Hauptanliegen des Autors ist es, mit seiner Untersuchung einen empirischen Beitrag zur Klärung der anhaltenden Kontroverse über Industrialisierungsstrategien in Entwicklungsländern zu leisten (S. 5), wobei Importsubstitution (IS) und Exportdiversifizierung (ED) daraufhin untersucht werden sollen, ob sie als alternative Strategien miteinander konkurrieren bzw. erstere eine Vorbedingung letzterer ist (S. 5).

Nach Auffassung des Rezensenten war die Frage des Verhältnisses von IS zu ED im zeitlichen Ablauf bereits vor Erscheinen dieses Beitrags – zumindest theoretisch – geklärt, die IS hat einer ED voranzugehen, um Erfolg zu haben, auch wenn in späteren Entwicklungsphasen eine fortgeschrittene IS parallel mit der Erweiterung des Exportangebotes verlaufen kann. Empirisch war diese Auffassung schon deshalb durch die vorliegende Untersuchung nicht zu widerlegen, weil mit Chile, Mexiko und Südkorea drei Länder ausgesucht wurden, die ihre Industrialisierung *via* IS begonnen und danach versucht haben, auch für den Weltmarkt zu produzieren. Die Studie untersucht vielmehr, in welchem Ausmass IS in den drei Ländern stattgefunden hat, inwieweit sich ED an die erste Industrialisierungsphase angeschlossen hat, ob die Abfolge dieser Phasen erfolgreich gewesen ist, welche Auswirkungen diese Entwicklungsstrategie insbesondere auf das Wachstum und die Beschäftigung hatte und wodurch sich die Unterschiede in der Entwicklung von Chile, Mexiko und Südkorea trotz relativ gleicher Ausgangsbedingungen erklären lassen.

Vor der empirischen Analyse beschäftigt sich STECHER mit den in der Theorie behandelten und in der Praxis aufgetretenen Problemen einer IS. Er beschränkt sich dabei weitgehend auf drei Aspekte (S. 12 ff.):

- IS führt nur vorübergehend zu beschleunigtem Wachstum.
- IS entlastet die Zahlungsbilanz nur für kurze Zeit.
- IS reicht nicht aus, um die Beschäftigungsprobleme zu lösen.

Im Rahmen der theoretischen Analyse von Einwänden gegen die IS folgt eine wohlfahrtstheoretische Betrachtung. Dies wird für notwendig erachtet, da die IS mit den Erkenntnissen der klassischen Aussenhandelstheorie über die Beziehung zwischen wirtschaftlichem Wachstum und internationalem Handel inkompatibel ist und dies nach Auffassung des Autors als wichtigster Einwand gegen die IS gilt (S. 27). Abgesehen davon, dass STECHER diesen Einwand überschätzt, falls es überhaupt als Einwand gegen die IS aufzufassen ist, stellen seine Ausführungen

sowie die Schlussfolgerung, dass eine Abkehr vom Freihandelszustand bei Existenz von Marktunvollkommenheiten und externen Effekten wohlfahrtstheoretisch begründet ist, heute Allgemeingut in der reinen Theorie des Aussenhandels dar.

Im zentralen empirischen Teil der Arbeit folgt nach der Begründung für die Länderauswahl Chile, Mexiko, Südkorea und den Untersuchungszeitraum 1958–1968 eine Auseinandersetzung über die Messproblematik der IS. Es werden dabei drei Messkonzepte vorgestellt, und zwar von KHAN, CHENERY sowie von MORLEY/SMITH. Während das Konzept von KHAN heute kaum noch Bedeutung hat, findet das Mass von CHENERY bisher die meiste Verbreitung. Es ist das Verdienst von STECHER, im deutschsprachigen Raum auf das Mass von MORLEY/SMITH aufmerksam gemacht zu haben. Der Vorteil dieses Masses gegenüber dem von CHENERY besteht darin, dass neben Endnachfrageimporten auch die Vorleistungsimporte berücksichtigt werden. Damit geht die über die *Linkage*-Wirkungen im Sinne von HIRSCHMAN zustandekommende IS in die Analyse ein.

So sinnvoll die Erweiterung bei MORLEY/SMITH auch ist, es werden damit zweifellos nicht alle Probleme bei der Messung der IS gelöst. Dies gilt insbesondere, wenn man wie Stecher mit IS einen Prozess bezeichnet, in dem ein Land die heimische Produktion von Gütern, die mit tatsächlichen oder potentiellen Importen konkurrieren, stärker ausdehnt, als es der internen Nachfrageexpansion bei diesen Gütern entspricht (S.7). Der Umfang der Nachfrage müsste also mit in die Berechnung der IS eingehen. Die Exporte werden zwar als Verzerrungsfaktor bei der IS-Berechnung erkannt (S.44), aber wohl doch etwas unterschätzt. Mögliche Verschiebungen im Produkt-Mix einzelner Sektoren, die sich rechnerisch auf das Mass der IS auswirken und daher eliminiert werden müssten, bleiben völlig ausser Betracht. Ein weiterer Kritikpunkt an der Berechnung der IS wäre vor allem die Verwendung konstanter Inputkoeffizienten zwischen 1958 und 1968 für Chile und Mexiko, das heisst es wird nicht einmal der Versuch unternommen, eine Schätzung der Koeffizientenänderung mit Hilfe eines der vielen Prognoseverfahren wie etwa dem RAS-Verfahren vorzunehmen.

Die durch das CHENERY- bzw. das MORLEY/SMITH-Mass geschätzte IS für verschiedene Sektoren in Chile, Mexiko und Südkorea wird im folgenden auf deren sektorale Produktionsausdehnung bezogen. Damit soll auf einen möglichen Zusammenhang zwischen IS und Wachstum geschlossen werden. Das empirische Bild lässt aber keine eindeutigen Interpretationen zu. Ähnliches gilt auch nach Anwendung verschiedener anderer bekannter Verfahren. Hierbei handelt es sich vor allem um die Ermittlung von Rangkorrelationskoeffizienten, um eine Regressionsanalyse über Querschnittsdaten von 25 Ländern zur Bestimmung von Normal-IS. Aus letzterem jeweils im Vergleich mit den ermittelten länderspezifischen IS-Werten versucht Stecher auf eine bewusste IS-Politik in diesen Ländern zu schliessen, und zwar wenn die Länderwerte die Normalwerte übersteigen. Hierbei kann es sich lediglich um relative Aussagen handeln.

Nach weiteren Berechnungen über den Rangkorrelationskoeffizienten aus sektoralen *Linkage*-Wirkungen und sektorialem Wachstum sieht der Autor durch seine Untersuchungen die These bestätigt, dass von der IS eine wachstumsför-

dernde Wirkung *via* intersektoraler Verflechtung ausgegangen ist (S.86). Ein derartiges Fazit erscheint nicht zwingend.

Die folgenden Abschnitte (S.86 ff.) beschäftigen sich mit der ED. Hierbei wird zunächst versucht, den Anteil von Exportänderungen zu ermitteln, der auf interne, das heisst auf wettbewerbsverbessernde Faktoren und nicht auf externe, das heisst auf Weltmarktfaktoren zurückzuführen ist. Von den drei untersuchten Ländern weist lediglich Südkorea, das auch insgesamt am erfolgreichsten ist, einen bedeutenden internen Einfluss auf den Export auf. Weitere Berechnungen zielen darauf ab, festzustellen, ob die Exportintensivierung besonders in arbeitsintensiven Sektoren erfolgreich ist und welchen Beitrag die Exportausweitung am sektoralen Produktionswachstum hatte. Auch hier lässt sich das erwartete Ergebnis nur für Südkorea nachweisen.

Der letzte empirische Abschnitt (S.120ff.) ist den Beschäftigungswirkungen gewidmet, wobei sowohl direkte als auch indirekte Effekte erfasst werden. Es geht letztlich darum, den Einfluss der IS und der ED auf die Beschäftigung zu ermitteln. Wiederum überwiegen die positiven Effekte in Südkorea im Vergleich zu Mexiko, während in Chile noch geringere positive Wirkungen nachzuweisen sind.

Die abschliessenden Betrachtungen sind wieder theoretischer Natur. Aufgrund der Ergebnisse der empirischen Analyse, die die Erfolge Südkoreas im Vergleich zu Mexiko und insbesondere zu Chile deutlich machten, wird nach Rahmenbedingungen gesucht, die den Erfolg in Südkorea herbeiführten bzw. die allgemein für eine erfolgreiche IS und einen Übergang zur ED notwendig sind. Hierfür werden im wesentlichen genannt: IS in arbeitsintensiven Sektoren, Protektion der heimischen Produktion durch Zölle bzw. partielle Abwertung oder flexible Wechselkurse, wobei die Schutzmassnahmen von vornherein nur auf Zeit angelegt sein dürfen, gezielte Unterbewertung der heimischen Währung, später Abbau der Zölle, Exportsubventionen sowie Hochzins- und Niedriglohnpolitik. Man hat dabei bisweilen den Eindruck, dass die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen in langfristiger Betrachtung nicht immer voll bedacht worden sind.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Arbeit eine Fundgrube für empirische Argumente im Rahmen einer Entwicklungsstrategie ED *via* IS darstellt, insbesondere soweit es die Länder Chile, Mexiko und Südkorea betrifft. Die Mühe des Autors bei der Auswahl der Methoden, Ermittlung und Bereinigung der Daten sowie der Berechnung von Kennziffern ist bemerkenswert. Allerdings fehlt bisweilen etwas eine klare Linie. Es wird eine Vielzahl von Verfahren vorgestellt, ohne dass immer ein zwingender theoretischer Zusammenhang erkennbar ist. Man kann sich des Eindrucks eines «measurement without theory» nicht ganz erwehren.

Technische Universität Hannover

OLAF HÜBLER

TANCER SHOSHANA B.: *Economic Nationalism in Latin America. The Quest for Economic Independence.* (Praeger Special Studies in International Economics and Development.) New York, Washington, London 1976. Praeger. 251 pp. \$21.50

This book is not, as its title could lead one to believe, a study of nationalism in Latin America but, rather, a review of some of the consequences which nationalism has apparently had on economic thinking and policy in Latin America. The book consists of eight substantive chapters, a conclusion, and an appendix with the United Nations' Charter of Economic Rights and Duties of States. The first chapter provides a historical introduction to the region and, in particular, to the root of its economic problems, concerns, and policies. The other seven chapters each deal with a certain economic issue which Latin American nationalism has helped to shape: industrialization, regional integration, international trade, natural-resource control, international lending, commodity agreements, and control of foreign investments. Attention is paid to the strong relationship between Latin America and the United States and to how it has affected the aspirations and conduct of the countries which comprise said region. Dr. Tancer is a lawyer and political scientist who teaches international studies at the American Graduate School of International Management.

Most of the chapters follow a given sequence which can be exemplified, for instance, by the one dealing with foreign investment into Latin America. First there is a description of the nature and scope of said investments prior to the 1930's, then there is a review of foreign investment during the more recent, post-World War II period and, finally, there is a survey of current controls on foreign investment as imposed by a sample of Latin American countries. However, a minority of the chapters is quite sterile, as is the case of the one on regional integration: it narrates the origins, objectives, legal structure, and principal accomplishments of some six formal attempts at regional, economic integration.

Herein lies the book's principal characteristic: it is a superficial account of events rather than a piece of scholarly analysis and interpretation. In essence, the book provides a general survey and summary of recent Latin American legislation on key policy issues and of the principal conclusions of various historical and economic studies. Thus, it is a volume that delivers information rather than keen insights or imaginative proposals.

However, I should warn the casual reader of this book to be alert for numerous pitfalls. Indeed, the author has made many statements without due regard for economic theory, scholarly evidence, economic terminology, and even logic. Following is a small sample of them:

'In good years, the landholder sought to increase his earnings by benefiting from the high prices and, therefore, was not interested in other areas of investment; in lean years, he did not have the necessary capital.' (p. 18)

'It has been through the device of land reform programs that governments

have been able to exert control over the export agricultural sector (*sic*), when they have so desired.' (p. 168)

'The export side of the picture, however, has not exhibited a corresponding growth in inelasticity of demand.' (p. 77)

'Import substitution did take place, but for the most part, it replaced domestic industry (high priced and lower quality), whether through takeovers or by forcing the less-efficient producer to leave the field.' (p. 29)

'Whereas the nations comprising LAFTA have different backgrounds, cultural, economic and political, as well as diverse ideas as to development goals, the countries comprising the Central American Common Market have had a long history of union and disunion.' (p. 44)

To make matters worse, the reader will often be distracted – if not annoyed – by frequent instances of unreadable English, such as the following:

'The regional integration efforts may have been successful on one level, not only as a manifestation of economic nationalism but that their very lack of accomplishment fostered increasing awareness as to the inequities of the present system, thereby creating more economic nationalism among and between the Latin American nations.' (pp. 68–69)

'The burden has been placed on the industrial sector to absorb this excess manpower, most of whom are unskilled.' (p. 144)

In conclusion, the book might be of some use to a foreign scholar or beginning student who has a very limited knowledge of Latin America, cannot read Spanish, lacks time, and is in desperate need of a first introduction to 'the Latin American position' – I am not at all sure that there is such a thing – with regard to several key economic issues. Those who do not include themselves in this category can safely skip it.

*Centro de Estudios Monetarios
Latinoamericanos (CEMLA)*

ARTURO C. PORZECANSKI

WARREN SAMUELS J. (Ed.): *The Chicago School of Political Economy*. East Lansing, USA, Michigan State University 1976. 525 pp. \$8.–

Fifteen years have elapsed since MARTIN BRONFENBRENNER wittily remarked: 'Yes, Virginia, there is a Chicago School' – a reference both to the influence of Chicago-style economics at the University of Virginia, and to the well-known American anecdote about Virginia, the little girl who wrote to the New York Times asking whether there really was a Father Christmas. In view of the recent resurgence of interest in monetarism, and the growing concern about the seemingly inexorable growth of state intervention in economic and social affairs, this collective effort to identify and analyse the tenets of the Chicago doctrines is both timely and instructive to all who seek to understand certain prominent current tendencies in American economic thought.

The greater part of this volume originally appeared in two successive numbers of the *Journal of Economic Issues* (December 1975 and March 1976), a periodical broadly associated with the 'institutionalist' brand of economic heterodoxy. Half of the essays are written by economists at Michigan State University, the journal's home base, and its editor, WARREN SAMUELS, has contributed nearly a quarter of the total contents. The symposium is designed to provide a constructive interpretation and critique of Chicagoan economic ideas, rather than a polemical attack, and most of the contributors have maintained the calm and detached, but not neutral, tone adopted in the editor's introduction. Nevertheless, the overall effect is to focus attention on the biases and shortcomings of Chicago economics, even though its strengths are by no means ignored; and it seems unlikely that this general impression would have been significantly altered had the editor succeeded in obtaining an authoritative statement of Chicago doctrines from one of its leading spokesmen (*cf.* p. 8). Although he cites MILTON FRIEDMAN's own summary of Chicago's 'fairly definite — though by no means single-valued-meaning' (p. 8) he subsequently acknowledges that the school is 'defined as much by its chosen enemies as by its doctrines and stated values' and the description too readily 'lends itself to being reduced to stereotype and caricature'.

The literature of Chicago economics is voluminous and comprehensive in scope, for it embraces ideology, methodology, techniques, theory, and applications to policy, and a brief review of this kind must be selective. As Chicagoans have repeatedly demonstrated the fertility of economic orthodoxy (which is nowadays loosely referred to as neoclassical economics) by extending it to a wide variety of fields, readers will especially welcome the essays devoted to such sub-disciplines as Law and Economics (S. TODD LOWRY and H. H. LIEBHAFSKY), Contract Theory (VICTOR P. GOLDBERG), Development Economics (W. PAUL STRASSMAN), Industrial Organisation (DAVID DALE MARTIN), and Public Utility Regulation (HARRY M. TREBING). Some of these and other essays reveal striking divisions of opinion within the school — as, for example, in the case of ARNOLD HARBERGER on development economics and HENRY SIMONS on public utilities, and it is clear that the Chicago economics has never been unanimous and monolithic. Several authors, including the editor, provide valuable accounts of the antecedents of current Chicago ideas, and inevitably much attention is devoted to that outstanding maverick, FRANK H. KNIGHT, who is described as the school's 'spiritual leader' (p. 365). The elements of conflict and continuity between KNIGHT and FRIEDMAN are sensitively explored by EVA and ABRAHAM HIRSCH, while JOHN P. HENDERSON stresses the unique role played by the history of economics in Chicago as a means of correcting the errors of the past and establishing the credentials of current ideas.

Some of the most delicate issues posed by Chicago economics arise from its apologetics for the market economy and economic freedom, matters on which KNIGHT, SIMONS and FRIEDMAN have offered outspoken admissions. EZRA MISHAN's long essay on 'The Folklore of the Market' contains a detailed critical analysis of the Chicago belief in the efficacy of free markets in organizing resources, extending individual choice, and preserving political freedom.

Symposia usually lack coherence and balance, but while the present volume is no exception the editor's valiant, and inordinately lengthy, efforts to draw the relevant threads together has not been unrewarded. There is still room for a *unified* and *systematic* study of the origins, evolution, dissemination and influence of Chicago economics based on a detailed examination of books and articles, doctoral theses, citation networks, personal correspondence and departmental records. But until that ideal is achieved, this volume will go a long way towards fulfilling its objective of identifying Chicago economists and their ideas, and subjecting them to critical and informed scrutiny. Inevitably there are gaps and inconsistencies in the present collection, but it is to be hoped that it will inspire some qualified Chicagoans to produce an equally scholarly defence of their ideas, beliefs and practices.

University of Nottingham

A.W. COATS

WILLIAMSON OLIVER E.: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. A Study in the Economics of Internal Organization. New York and London 1975. The Free Press and Collier-Macmillan, 286 S.

Among new and old paradigms in economic theory, WILLIAMSON's book, based on the analysis of transaction between markets, within markets, and within the firm, is one of the most promising approaches towards a broader understanding of economic activities. Dealing with a broad range of issues concerning the organization of the economic activities within and between markets and hierarchies, this transactional approach is more of a certain point of view rather than a very specified method. Its antecedents and ingredients stem from various sources, also of the 'non-economic' variety, and it could therefore be termed 'eclectic', as WILLIAMSON himself makes clear.

WILLIAMSON owes his particular transactional viewpoint primarily to COMMONS' 'institutional economics' that are based on the assumption 'that the transaction is the ultimate unit of microeconomic analysis' (p. xi). While traditional microeconomics tend to consider the organization of activities between firms and markets as *given*, WILLIAMSON's analysis attempts to evaluate the efficiency properties of alternative contracting modes, following the classical contribution of Coase (1937)¹. The third antecedent WILLIAMSON mentions is HAYEK's discussion of the rational economic order with respect to problems of information (1945)². With similar justification, one could also cite KNIGHT's (1921) analysis of the implication risk and uncertainty on the organization of economic activities³. The fourth antecedent mentioned by WILLIAMSON is the postwar market failure literature. Of course, there are much more antecedents and intersections between

1. R.H. COASE: 'The Nature of the Firm', *Economica*, N.S. Vol.4 (1937), 386–405.

2. F. HAYEK: 'The Use of Knowledge in Society', *AER*, Vol.35 (1945), 519–530.

3. F.H. KNIGHT: *Risk, Uncertainty and Profit* (1921). New York: Harper and Row, 1965.

WILLIAMSON's approach and earlier and present attempts in different branches of economic theory, such as the economics of property rights (FURUBOTN and PEJOVICH, 1974) and the analysis of labor markets (DOERINGER and PIORE, 1971)⁴. Interestingly enough, WILLIAMSON's analysis of intra-firm transactions leads to conclusions similar to those of some recent contributions of radical economists (MARGLIN, 1974; BRAVERMAN, 1974)⁵.

The basic ingredients of WILLIAMSON's analysis are given by the organizational failures framework. The main reasons for organizational failures are considered to be the following: (1) *Bounded rationality*, relating to human behavior that is 'intendedly rational, but only limitedly so' (SIMON, 1961)⁶; examples for this kind of incomplete optimization are *complexity* of subsequent activities even if they follow predetermined rules, *uncertainty* limiting the applicability of contingent claims contracting, and the incompleteness of communicating solely by *language*. The second reason of organizational failures is what WILLIAMSON calls *opportunism*, that is, self-seeking interest *with guile*; this concept is both a generalization of the traditional profit and utility maximization hypothesis, and of DEMSETZ's 'natural tendency of shirking'. The third element in Williamson's analysis is *information impactedness*, which derives from uncertainty, opportunism and bounded rationality: 'It exists when true underlying circumstances relevant to the transaction, or related set of transactions, are known to one or more parties but cannot be costlessly discerned by or displayed for others' (p. 31). The fourth element, *atmosphere*, clearly extends the range of well-defined economic concepts. It relates to the fact that in reality there is not only a set of separable *transactions* within markets and firms, but also of non-separable *interactions* among the participants. This leads to the fact 'that technological separability does not imply attitudinal separability' (p. 37).

On the basis of these four characteristics, various questions are investigated. Chapter 3 discusses the limitations to peer group organization for reasons of opportunism and bounded rationality; it is argued that peer groups while offering advantages in relation to autonomous contracting among the participants have to transform their group structure so severely in order to solve the problems of opportunism and bounded rationality that some type of hierarchy will probably evolve⁷. One might object to his analysis, that problems of opportunism may be less important within peer groups as precisely the danger of opportunistic behavior to the disadvantage of the group will lead to a rather strict social control among all members of the firm. In dealing with ALCHIAN's and DEMSETZ's argument that the firm has to be explained mainly on the basis of technical non-separabilities, WILLIAMSON convincingly argues, using SMITH's famous pin-making example, that not technical nonseparability occasions the problem, since

4. B. DOERINGER and M. PIORE: *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Boston: Heath, 1971.

5. S. MARGLIN: 'What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production', *Review of Radical Political Economics*, Vol. 6 (Summer 1974); H. BRAVERMAN: *Labor and Monopoly Capital*, The Degradation of Work in the Twentieth Century. New York-London: Monthly Review Press, 1974.

6. H. A. SIMON: *Administrative Behavior*, 2nd ed. New York: Macmillan, 1961.

7. More on this question is said by WILLIAMSON in an hitherto unpublished paper on the evolution of hierarchy (1976).

it would always be possible to organize production in autonomous units which are related to each other by ordinary market contracting: 'Transaction costs militate against such an organization of tasks, however' (p. 51). The following chapter 4 analyses the peculiarity of idiosyncratic job structures within the firm in order to explain the comparative advantages of internal labor markets.

The fruitfulness of WILLIAMSON's transactional approach becomes also apparent in his analysis of problems of vertical integration. He argues convincingly that vertical integrations economizes on transactions by more direct coordination of interests and a wider variety of positive and negative sanctions. The distinction between WILLIAMSON's concept of 'hierarchy' in the sense of the absence of market relationship and of vertical integration, however, becomes not quite clear. From a theoretical viewpoint, it is more appropriate to distinguish the problem of vertical integration (i. e., the substitution of nonmarket for market coordination) from the problem of hierarchy in the sense of an unequal distribution of decision making power. In most practical cases, hierarchy and vertical integration will coincide; but since it is possible, at least theoretically, to organize the production within an integrated firm by some form of 'democratic decision-making', it is better to distinguish between both concepts. On the other hand, in large size groups no effective decision-making will be possible, so that for most practical cases WILLIAMSON's more-or-less identification of hierarchy and vertical integration applies⁸.

Because of the good transactional properties of vertical integration, WILLIAMSON argues that 'the enforcement of antitrust with respect to vertical integration ought to be restricted to the monopolistic subset' (p. 150). Using the same factors that favour vertical integration up to a certain degree, WILLIAMSON also explains the limitations of firm size by the disadvantages of the integration process. Among them, there are problems of bounded rationality which will lead to diminishing returns of the expansion of the firm, the *bureaucratic insularity* of the management of large corporations with respect to both stockholders and employees, cooperation limits among lower-level participants, and finally the incentive limits of the employment relation.

Chapter 8 (The Multidivisional Structure) deals with problems of internal organization and of optimum divisionalization. The multidivision structure, implying quasi-autonomous operating divisions (organized mainly along product, brand, or geographic lines) is compared in its transactional properties with the traditional unitary form enterprise (with one chief executive at the top and a few functional divisions, such as sales, finance, manufacturing). The M-form enterprise is argued to serve as an internal miniature capital market because it allows sequential decision processes and semi-autonomous investment decisions by the several divisions of the enterprise; these possibilities could not be applied when relying on ordinary capital markets because of prohibitive transaction costs. In a similar way, conglomerate organization is viewed as a reaction to imperfections

8. Precisely for this reason in Yugoslavia the firms have been further decentralized by introducing a number of more or less autonomous 'work units' which are in contractual relations with each other whereby only decisions at the enterprise level (such as new investments and technical coordination between the units) are dealt with by committees at higher levels.

of capital markets (chapter 9). Therefore, 'conglomerate firms (of the appropriate kind) are not altogether lacking in social purpose' (p. 175). The following chapter discusses the relationship between market structure and the level of technical and organizational innovation; WILLIAMSON argues that a market for mergers may induce individual inventors and small firms to engage in early stage research and development activity. The extensive empirical literature in the field is considered from the transactional viewpoint.

In comparing dominant firms in monopolistic and oligopolistic industries, WILLIAMSON emphasizes 'that oligopoly ought not uncritically to be equated with a dominant firm condition' (p. 261). Toward the transaction costs of negotiating comprehensive collusive agreements or of effecting a joint-profit maximizing outcome, the view of an oligopoly as a 'shared monopoly' seems to be rather inappropriate. Whereas WILLIAMSON is rather doubtful with respect to the economies of scale as a defense for dominance in a *mature* industry, he admits that chance events during the early development period can contribute to dominance; therefore, antitrust policy measures are urged. In contrast, oligopolies can be viewed as an attempt to deal with problems of market failure. Therefore, WILLIAMSON concludes: 'A rational antitrust policy would presumably first address the dominant firm industries and, where feasible, effect dissolution there before going on to attack oligopolies. Contrary to what is sometimes said, there *are* prospective benefits from converting a dominant firm industry into an oligopolistic one' (p. 261).

The transactional viewpoint held by WILLIAMSON leads, in fact, to some non-standard answers to old questions in economic theory. Compared with traditional micro theory, his approach has a much more complex structure and leads to new insights or, at least, to some doubts on some received persuasions. But as do almost all things in economic theory, this richness and complexity has its price: it is the fact, that many of the considerations are not readily amenable to formal treatment or only to accurate measurement. So, many of the answers and recommendations given by WILLIAMSON are not compelling but depend on a subjective evaluation of the relative magnitudes of the elements involved. And compared with reality, even WILLIAMSON's complex structure may be much oversimplified or biased with respect to some elements so that one could possibly come to opposite conclusions by including additional factors and/or by giving different weights to the element considered. Finally, some repetitions or deviations from the strong line of arguments indicate that this book is based on a collection of different articles by the author. But despite these and possible other criticisms it can be safely maintained that WILLIAMSON's analysis of markets and hierarchies is one of the most rewarding and pathbreaking books within the last decade. It is an example of successful eclecticism which contributes to an improved understanding of many empirical issues and, accordingly, to an increased relevance of economics. Undoubtedly, the costs of sacrificing mathematical rigor are more than offset by the successful treatment of numerous challenging questions which were only insufficiently dealt with in the frame of received microeconomic theory.

University of Heidelberg

HANS G. NUTZINGER

YEAGER LELAND B. and TUERCK DAVID G.: *Foreign Trade and U.S. Policy. The Case for Free International Trade.* (Praeger Special Studies in International Business, Finance, and Trade.) New York, Washington, London 1976. Praeger. 295 pp. \$20.—

The book examines and evaluates critically the emerging anti-free trade sentiments in the U.S. and makes a strong case for liberalization of international trade. It contains 15 chapters which are loosely integrated but provide a comprehensive coverage of all pertinent theoretical and practical issues about tariff vs. free trade. The first three chapters are introductory in nature and present some basic principles and concepts whose understanding the authors consider necessary to comprehend the issues that follow in the rest of the chapters. The authors attempt to educate the readers in chapter three about the allocative and rationing functions of prices in a free competitive economy and point out how prices fail to provide appropriate signals in allocating society's limited resources if they are rigged.

Chapters four and five deal primarily with the gains from free trade and international specialization and the losses from tariff. The major focus of attention is on the theory of comparative cost advantage which is discussed in depth to bring out the well known generalization that through free trade and specialization a country can achieve a more efficient use of domestic resources than without it. Other non-allocative gains from trade such as development of specialized trading firms, warehousing, commodity specialists, communications and marketing reporting services and reduction in so called 'X-inefficiency' are also pointed out. Chapter six contains some elementary discussion on balance of payment accounts and the adjustment process under a free fluctuating exchange rate system. Two major points are brought out in this chapter; first, the free fluctuating exchange rate system is a prerequisite to free international trade, second, tariff barriers are not a proper solution to the current U.S. balance of payment problem.

The next five chapters (7 through 11) cover the protectionistic views against free trade as they apply to the U.S. Chapter 7 presents the most popular and politically-oriented arguments, namely, the 'unfair foreign competition' and the 'cheap foreign-labor' arguments. These arguments are brushed aside by the authors by presenting a very sensible point; the whole question of why the foreign prices are lower (therefore, unfair to U.S. businessmen) is irrelevant in the discussion of U.S. trade policy because the purpose of trade for a nation is to obtain goods at the lowest possible prices (costs) than to question why they are lower. Other protectionist arguments suggesting that free trade will (i) lower national security, (ii) cause undesirable income distribution, (iii) lower domestic wages, (iv) foster outflow of capital and, (v) deteriorate international terms of trade are critically evaluated and rigorously analysed. They are successfully proved to be either fallacious or theoretically legitimate but not strong enough to refute the logical and rational case for free trade.

In chapter 12, the authors examine the rationale of using import duty in cor-

recting, (i) domestic distortions created by taxation, price support or subsidy, monopolies, minimum wages or union pressure, and (ii) the divergence between private values and social values and private costs and social costs resulting from externalities. No doubt, tariff could be an effective tool to correct such distortions and divergence and thereby may provide a better pattern of domestic production. Such solution is not recommended by the authors because of its undesirable impact on the domestic pattern of consumption.

Chapter 13 focuses its attention to tariff as a possible instrument of growth for developing economies. Two relatively valid arguments – the ‘diversification-for-stability’ and the ‘infant-industry’ arguments – are investigated in detail. Both of these arguments are considered to be theoretically sound under some specific conditions. However, being strong ‘free-traders’, the authors hardly bow down to such arguments but rather attempt to prove that trade restrictions can best make only a fringe contribution to economic development.

The concluding chapters (14 and 15) describe the problem of adjustment to free trade and the strategy for liberalizing U.S. trade. The ‘across the board’ trade liberalization is recommended over the piece-meal or selective approach. The authors suggest temporary adjustment assistance to those adversely affected by trade liberalization.

The reviewer’s overall evaluation of this book is strongly positive. Logically structured, well written and rigorously analytical, the book exposes practically all the relevant issues, arguments and counter-arguments pertaining to tariff vs. free trade. The authors perform the job of finding truth in this debate exceedingly well. They hardly shy away or duck from considering some of those strong protectionistic arguments which are less prone to theoretical attacks. They deserve credit for their literary talents and excellent and clear exposition of some of the highly abstract economic concepts, principles and reasoning. Their successful onslaught on the protectionistic views is effectively carried out without employing any graphs, charts, or mathematical equations.

In all, the book is a valuable piece of work and is indispensable for serious students in international economics. However, it also contains adequate educative materials for sentimental protectionists.

Marshall University

CHANDRA P. PATHAK