

## MÄRKTE UND UNTERNEHMEN IN DER WACHSENDEN WELTWIRTSCHAFT

HERBERT GIERSCH\*

(1) Unsere Vorstellung von der Welt ist geprägt von den Paradigmen, die wir im Laufe unseres Lebens gelernt und uns zu eigen gemacht haben. Es sind vereinfachte Bilder, die – vergleichbar den Landkarten – vieles weglassen, um das, was für den jeweiligen Zweck wesentlich ist, hervorzuheben. Sie sollen uns in der Erkenntnis komplexer Zusammenhänge weiterbringen, aber sie formen manchmal auch das, was wir für wünschenswert halten. Im marxistischen Paradigma gibt es keinen guten Grund für Zinseinkommen, und weil die Zukunft ohnehin determiniert ist, kein Vorwagen auf unbekanntem Gebiet, keine Unternehmerleistung, keinen Unternehmerlohn und keine Gewinne, die sich aus Leistungen für andere rechtfertigen liessen. Im Walrasianischen Paradigma gibt es Märkte, auf denen Auktionatoren für Gleichgewichtspreise sorgen. Ungleichgewichte sind Anomalien; Wettbewerb so, wie man ihn in der Wirklichkeit erlebt, kommt im Grunde nicht vor. Informationskosten und andere «Unvollkommenheiten» bleiben ausser Betracht. Das Handeln der Menschen ist durch Präferenzen und Preisrelationen, Produktionsfunktionen und Kosten determiniert. Aus dem Keyneschen System haben einige seiner Nachfolger eine Sozialproduktlehre gemacht, eine «Plutologie». Das Sozialprodukt ist nicht gegeben, sondern variabel. Über lange Zeiträume hinweg kann es mangels Nachfrage unter seinem Potential liegen, weil es Leute gibt, die trotz zunehmender Liquidität sich weigern, mit Geld Sachkapital zu erwerben. Es sind die Pferde, die einfach manchmal nicht saufen wollen, weil ihr «*animal spirit*» dagegen ist. Man kann das Ungleichgewicht und das

\* Universität Kiel, Bundesrepublik Deutschland.

Hin und Her mit der *IS*- und der *LM*-Kurve schön beschreiben. Märkte gibt es in dieser Form des Paradigmas kaum, abgesehen von einem Arbeitsmarkt, auf dem die Löhne nach unten starr sind, einem Markt für festverzinsliche Wertpapiere, einem Geldmarkt und einem Markt, auf dem das Sozialprodukt einer aggregierten Nachfrage gegenübersteht. Jedenfalls fällt das Allokationsproblem unter den Tisch. Daneben gibt es eine weitere Gruppe, die das Allokationsproblem in den Mittelpunkt ihres Paradigmas rückt. Einige davon halten das, was man üblicherweise als Unvollkommenheiten, monopolistische Elemente oder Monopole bezeichnet, für unwesentlich. Andere wiederum sehen in der Existenz dieser Dinge gravierende Mängel des Systems – jedenfalls verglichen mit dem Himmel der vollkommenen Konkurrenz, den es nicht gibt. Mich persönlich hat, beeinflusst durch solche unzulässige Vergleiche, einmal der Konkurrenzsozialismus fasziniert. Da gab es weder Waschmittelreklame noch Produktionsdifferenzierung, und der Zins konnte als Gleichgewichtspreis fungieren, weil das, was wir unter Kapital verstehen, noch knapp war. Da diese Allokationstheorie in den gängigen Lehrbüchern fast nicht vorkam, schien sie mir besonders attraktiv. Doch da gab es noch das neoliberale Paradigma. Der Staat war zwar an sich sehr viel ineffizienter als die Märkte und richtete nur Schaden an, wenn er sich damit zu schaffen machte. Aber er musste gut und stark genug sein, um die Märkte vor Kartellbildungen und Monopolen zu schützen. Wenn der Musterstaat dann noch die richtige antizyklische Politik trieb, konnte man die Bilder von EUCKEN und KEYNES dicht nebeneinander aufhängen.

(2) Diese groben Pinselstriche sind natürlich alles andere als eine gründliche Analyse der wirtschaftswissenschaftlichen Paradigmen. Man nehme sie nur als Kulisse für die Präsentation eines anderen Paradigmas, das mir im Augenblick relevant erscheint, aber etwas in Vergessenheit geraten ist. Es sei wie folgt skizziert:

- Im Gegensatz zu KEYNES, der die kurze Sicht betonte, und im Gegensatz zu MARX, seinen Vorläufern und Nachfolgern, die das Ende des Systems und der Entwicklung konstruiert sahen bzw. sehen, handelt es sich um ein mittelfristiges Paradigma.
- Die Volkswirtschaft ist ein Haufen von Unternehmen und Haushalten innerhalb der ziemlich willkürlichen Grenzen eines Staats-

gebietes. Sie ist ein Tauschsystem (Katallaxie) und im Prinzip nach aussen offen.

- Offen ist das System auch nach vorn; das heisst, es herrscht Ungewissheit über die künftige Entwicklung. Im Gegensatz zum klassischen oder neoklassischen Determinismus, den man auch als «*situational determinism*» (SPIRO LATSIS) bezeichnet, aber auch im Gegensatz zum marxistischen Determinismus haben die Menschen durch die Ungewissheit Handlungsfreiheit – und natürlich auch Verantwortung.
- Das Hauptcharakteristikum des Systems ist Bewegung, und diese ist im Zweifel ungleichmässig (ungleichgewichtig). Zyklen sind so selbstverständlich wie die Gezeiten und Jahreszeiten oder die tastenden Schritte eines Blinden. Aus dieser Sicht liegt die Beweislast bei denen, die etwas vom Gleichgewicht halten.
- Koordinationsinstrument ist das Signalsystem der Preise auf Märkten, die alles andere als vollkommen sind und ihrerseits mit hierarchischen Organisationsformen in Unternehmen und Staatsorganisationen konkurrieren. Manchmal sind die Märkte, manchmal die Hierarchien effizienter.
- Am wichtigsten für die Effizienz ist die verlustarme Weiterleitung und operationale Verarbeitung von Informationen, einschliesslich der Informationen über das, was andere tun und bewirken könnten. Es werden ständig Prognosen abgegeben und auf Terminmärkten Wetten über die Zukunft abgeschlossen. Keiner kann es vermeiden zu spekulieren; auch das Unterlassen ist ein spekulationsbedingtes Handeln.
- Da alles Entscheiden mit Kosten verbunden ist, gibt es viel Spielraum für Routine.
- Treibende Kräfte des Systems sind Leute, die Entscheidungen nicht scheuen und Risiken bewusst in Kauf nehmen. Sie heissen Unternehmer, ein Begriff, für den die klassische angelsächsische Nationalökonomie nur ein Fremdwort übrig hatte (*entrepreneur*).
- Bewegung entsteht, wenn Unternehmer etwas Neues ins Spiel des Wettbewerbs bringen – eine Produkt- oder Prozessinnovation. Ihr Verhalten gleicht dem des Wissenschaftlers, der eine neue Hypothese aufstellt in der Hoffnung, dass sie auf dem Markt der Ideen und Beobachtungen von den Rivalen zwar getestet und bestritten, aber nicht auf den Scheiterhaufen gebracht werden kann. Der

- Nobel-Preis für Unternehmer im Wirtschaftsleben heisst Innovationsgewinn. Hier gibt es übrigens nicht nur Ähnlichkeiten, sondern auch Komplementaritäten zwischen Wissenschaftlern und Forschern auf der einen und Innovatoren auf der anderen Seite.
- Ausser Produkt- und Prozessinnovationen berücksichtigt das Paradigma Standortinnovationen. Dadurch erhält es auch eine räumliche Dimension. Es geht deshalb nicht nur auf SCHUMPETER – wie der Leser schon erraten hat<sup>1</sup> –, sondern auch auf THÜNEN zurück<sup>2</sup>. Ein weltwirtschaftliches Paradigma muss natürlich noch mehr als die Zeit den Raum ernst nehmen.
  - Innovationen erfordern zumeist Investitionen, und zwar autonome im Gegensatz zu den induzierten, die im post-Keynesianischen Multiplikator-Akzelerator-Modell die Hauptrolle spielen.
  - Ist in der post-Keynesianischen Zahlungsbilanztheorie der Außenhandelsmultiplikator die Zentralfigur, so spielt im SCHUMPETER-THÜNEN-Paradigma die Standortinnovation und mit ihr der autonome Kapitalexport die dominierende Rolle.

(3) Dass es Zeit und Raum, Bewegung in Zeit und Raum und Triebkräfte gibt, die die Entwicklung nicht determiniert, gleichmässig und gleichgewichtig werden lassen, mag als Axiom hingenommen werden, jedenfalls in diesem kurzen Beitrag. Gefragt werden kann und soll, warum das Wirtschaftsleben im Raum nicht atomistisch strukturiert ist, jedenfalls nicht so, wie es andere Paradigmen sehen oder für wünschenswert halten. Warum gibt es Betriebe und Unternehmen, und zwar nicht nur kleine? Warum gibt es Städte und Regionen, die sich manchmal zu Wachstumszentren entwickeln? Wovon hängen Aufstieg und Niedergang im «Prozess der schöpferischen Zerstörung», wie SCHUMPETER Wettbewerb und Entwicklung einmal genannt hat, ab? Alle diese Fragen können hier natürlich nur angeschnitten, aber nicht systematisch und schon gar nicht erschöpfend behandelt werden.

(4) Betriebe und Unternehmen sind zentralgeleitete Wirtschaften. Sie sind einer Koordination derselben Aktivitäten über den

1. SCHUMPETER [1943, 1964].

2. THÜNEN [1826].

Markt, das heisst durch Einzelverträge, insoweit überlegen, als sie Transaktionskosten einsparen. Das hat COASE [1937] sehr klar aufgezeigt<sup>3</sup>. An die Stelle vieler Werkverträge tritt ein Dienstvertrag, in dem festgelegt wird, was der Dienstherr nicht anordnen darf. Dies bestimmt den Spielraum für die zentrale Koordination oder Organisation. Sie erweist sich als besonders vorteilhaft in Kombination mit arbeitsteiligen Prozessen, die minutiös geregelt werden müssen. Es ist fast schon eine semantische Frage, ob der Prozess als Ganzes gesehen werden muss und damit schon jene Unteilbarkeiten ins Spiel kommen, die gemeint sind, wenn von Skalenerträgen die Rede ist. Solche Unteilbarkeiten werden sonst zumeist mit dem Einsatz von Maschinen und anderen Formen des Sachkapitals assoziiert. Eine andere Form der Unteilbarkeit ist das Team, zum Beispiel das Forscherteam: man ist so aufeinander angewiesen (komplementär), dass keiner weggehen kann, ohne das Produkt der anderen zu mindern. Das Potential für solche Komplementaritäten aufzuspüren, solche Teams zusammenzubringen und sie auch in schwierigen Zeiten beieinanderzuhalten, ist eine unternehmerische Leistung. Wieviel sie wert sein kann, sieht man am Beispiel von Firmen, die auf Neuerungen angewiesen sind und deshalb zusammenbrechen, weil in einer Rezession Teams entweder aufgelöst werden mussten oder nach einem Ausbruch von Hoffnungslosigkeit einfach zerfielen. Weil Komplementaritäten jede Zurechnung nach dem Grenzprodukt unmöglich machen und eigentlich jedes Mitglied versuchen könnte, die anderen (also auch das Unternehmen) durch Androhen des Weggangs zu erpressen, gedeiht das Team nur, wenn mittelfristig genügend Expansions- und Aufstiegschancen geboten werden. Sobald eine Nullsummen-Mentalität ausbricht, ergibt sich – umgekehrt – ein *circulus vitiosus*. In diesem Sinne begründen Komplementaritäten die Wachstums- und Verfalldynamik kumulativer Prozesse in einem Zeitraum, der länger ist als die kurze Periode von KEYNES und kürzer als die lange Periode der Klassiker.

(5) Wo immer komplementäre Faktoren im Raum zusammengeführt und zusammengehalten werden, also Betriebe und Unternehmen entstehen, bilden sich Zentren. THÜNEN hätte darauf ver-

3. COASE [1937]. ALCHIAN/DEMSETZ [1972].

zichten können, seine Stadt in der Mitte der kreisförmigen Ebene als bloße Annahme zu setzen. Er hätte sie auch daraus ableiten können, dass es komplementäre Faktoren gibt, die sich zu kostengünstigen Produktionseinheiten zusammenfügen lassen, dass die Kostenüberlegenheit nur Raum für einen oder zwei Anbieter lässt und in jedem Falle der Mittelpunkt einer homogenen kreisförmigen Fläche ein bevorzugter Standort ist. Im Monopolfall ist die Wahl des Mittelpunkts ohne weiteres plausibel, und im Duopolfall hilft das HOTELLING-Theorem<sup>4</sup>. Dass sich komplementäre Betriebe wegen der Kosten der Raumüberwindung gegenseitig anziehen, ist eine Trivialität, und dass die Komplementarität von Nachfrage und Angebot im Mittelpunkt die Stadt entstehen lässt, braucht auch nur beiläufig erwähnt zu werden.

(6) Einer ist auf jeden Fall räumlicher Monopolist, auch wenn das System nicht – wie bei THÜNEN – gegenüber der Aussenwelt isoliert ist: der Staat als Anbieter des Gutes Sicherheit – in Form von Landfrieden, Rechtssicherheit und Landesverteidigung. Der Standort seiner Macht und die Stärke seiner Macht bestimmen dann – anders als im THÜNEN-System – die Lage und den Umfang seines Wirkungskreises (oder seines theoretisch sechseckigen Marktgebiets im Polypol gleich mächtiger Staaten auf einer homogenen Fläche).

(7) Herrscht Frieden zwischen den Staaten und Freizügigkeit der Güter und Faktoren im internationalen Rahmen, so bilden sich internationale Zentren. Die Frage nach dem «Wo» kann der historische Zufall entscheiden. Andere wichtige Faktoren sind Klima und Lagerstätten. Güter, deren Produktionsstandort durch sie bestimmt sind, nennen wir (in Anlehnung an SEEV HIRSCH) RICARDO-Güter, weil RICARDO in seinem berühmten Handelsbeispiel Portugal den sonnenintensiven Wein und England das feuchtigkeitsbedürftige Tuch produzieren liess<sup>5</sup>. Aber wer an Lagerstätten statt an Klima denkt, mag auch von ALFRED-WEBER-Gütern sprechen. Alle Güter, die auf der homogenen Fläche THÜNENS produziert werden, sollten natürlich THÜNEN-Güter heissen, aber sie werden, einem zunehmenden

4. HOTELLING [1929].

5. HIRSCH [1974].

internationalen Sprachgebrauch folgend, nach THÜNENS geistigen Nachfahren benannt, also als HECKSCHER-OHLIN-Güter bezeichnet. Dies sind alle Güter, die mit Ubiquitäten produziert werden und deren Herstellung kein Geheimnis mehr ist. Das zweite dieser beiden Kriterien unterscheidet sie von jenen neuartigen Gütern, die man bisher umständlicher Weise Produktzyklus-Güter nannte und die hier und im folgenden konsequenterweise den Namen SCHUMPETERS tragen sollen.

(8) Ein THÜNEN-System gleicht einem Kegel, wenn wir das Produkt oder das Einkommen, das je Flächeneinheit erzielt wird, vertikal auftragen. Die Begründung ist einfach. Wenn das Zentrum den wichtigsten Markt darstellt, sorgen die Transportkosten (als Funktion der Entfernung und des Gewichts) dafür, dass die Totalproduktivitäten beliebiger Faktorkombinationen zur Peripherie hin abnehmen; diesem Nachteil entziehen sich alle mobilen Faktoren, vor allem das Kapital einschliesslich des Humankapitals und der Facharbeiter; sie drängen zum Zentrum, gebremst durch den parallelen Anstieg der Bodenpreise, der seinerseits durch Handelsströme im Sinne des Faktorproportionen-Theorems gemildert wird.

(9) Der THÜNEN-Kegel wird zum Vulkan, wenn sich im Zentrum eine für Forschung, Entwicklung und Unternehmerleistung günstige soziale Atmosphäre entwickelt. Im Sinne von SCHUMPETER kann man sagen, dass sich die Vulkanausbrüche in (langen) Zyklen vollziehen. Bei der Produktion von SCHUMPETER-Gütern entstehen Innovationsgewinne, an denen auch die lokalen komplementären Faktoren partizipieren. Sie verschwinden, wenn SCHUMPETER-Güter durch Technologietransfer zu THÜNEN-Gütern werden.

(10) Wir können jetzt drei Arten von Wettbewerb unterscheiden: (a) Wettbewerb von oben – durch SCHUMPETER-Güter, (b) horizontalen Wettbewerb, vor allem monopolistische Konkurrenz mit Gütern, deren Produktionsmethoden bekannt sind und die im Sinne von GRUBEL und LLOYD den Gegenstand des intra-industriellen Handels bilden<sup>6</sup>, und schliesslich (c) Wettbewerb von unten. Während der

6. GRUBEL/LLOYD [1975].

Wettbewerb von oben (SCHUMPETER-Güter) neue Arbeitsplätze schafft und das Niveau der Reallöhne hebt, sorgt der Import von Gütern aus Ländern mit niedrigeren Löhnen (daher: von unten) für das Absterben jener HECKSCHER-OHLIN-Industrien, die ihren Standort nicht durch Produkt- oder Prozessinnovationen verteidigen können. Wenn der Produktionsstandort nach unten wandert, vollzieht sich – wie gesagt – eine Standortinnovation. Wenn sie nicht von einem Unternehmer gewagt wird, vielleicht sogar bevor der Wettbewerb von unten wirklich hart wird, setzt sie sich über den Markt durch. Dann stirbt hier ein Unternehmen, nachdem dort eines entstanden ist. Das Sterben kann man hinauszögern, wenn Lohnzurückhaltung geübt wird. Natürlich gibt es ein Lohnniveau, bei dem nicht mehr Arbeitsplätze absterben als nötig ist, um die Mehrnachfrage nach Arbeitskräften, die aus dem SCHUMPETER-Sektor kommt, zu befriedigen. Arbeitslosigkeit entsteht, wenn die Reallöhne stärker steigen, als die «Vulkantätigkeit» und die unabhängig davon stattfindende Kapitalakkumulation die Arbeitsproduktivität anheben. Vermeiden lässt sie sich, indem man die Gewinne besteuert und die Löhne in den Bereichen, die dem Wettbewerb von unten stark ausgesetzt sind, subventioniert. Doch dies hemmt natürlich die Entfaltung des SCHUMPETER-Sektors und ist deshalb keine mittelfristig brauchbare Lösung im Rahmen des Paradigmas.

(11) Es folgt unmittelbar aus dem Faktorproportionen-Theorem, dass der Wettbewerb von unten in der Regel die peripheren Regionen eines Landes trifft, weil diese in ihrer Faktorausstattung den zurückgebliebenen Ländern am stärksten ähneln. Deshalb ist der Wettbewerb von unten ein regionalpolitisches Handicap und oft ein Anlass, handelspolitisch dagegen vorzugehen. Anders wäre es, wenn die Zentren unter dem Druck steigender Löhne und Bodenpreise ihrerseits HECKSCHER-OHLIN-Unternehmen abgeben würden. Friktionen können dies verhindern. Dies kann dazu führen, dass die alten Zentren in der Überagglomeration ersticken und neuen SCHUMPETER-Aktivitäten keinen Spielraum mehr gewähren. Dann bildet sich irgendwo anders ein neues SCHUMPETER-Zentrum; sagen wir in «Kalifornien» oder im «Sunbelt» oder südlich der Mainlinie. Über diese Zusammenhänge wissen wir leider noch viel zu wenig.



(12) Die Standortinnovation muss sich – wie gesagt – auch international nicht über den Markt vollziehen. Das Vehikel des Fortschritts sind dann jene Unternehmen, die heute als «Multinationale» oder «Transnationale» etikettiert werden. Indem sie Arbeitsplätze verlagern, sind sie hier die Zerstörer und dort die Schöpfer, aber nur bis der Schöpfungsakt vollzogen ist. *Ex post* teilen sie das Schicksal aller Einwanderer, die sich gegenüber den herrschenden Schichten durchsetzen wollen und dabei bestehende Strukturen (und Kulturen) in Mitleidenschaft ziehen. (Wer Erfolg hat und ausserdem noch anders ist, gilt leicht als Sendbote oder Teilhaber an einer Weltverschwörung. Wer von den bürgerlichen Wurzeln des Antisemitismus in bestimmten Gegenden Europas etwas Ahnung hat, wird hypothetisch einige Parallelen ziehen wollen; doch muss man sich vor vor-eiligen Schlüssen hüten). Warum die Standortinnovation innerhalb eines Unternehmens leichter vor sich geht als über den Markt, hängt mit zwei schon erwähnten Punkten zusammen: mit der Unternehmensdynamik und den hohen Transaktions- und Informationskosten, die das Kontraktsystem des Marktes belasten. Wenn das Unternehmen im Zuge der Standortinnovation wächst, kann es möglicherweise seine inländischen Arbeitsplätze verteidigen. Dann gilt es hier nicht als Zerstörer, und eine Kapitalvernichtung braucht nicht stattzufinden. Die inländischen Arbeitskräfte, die sonst entlassen und auf eine lange und vielleicht kostspielige Suche nach neuen Verdienstmöglichkeiten geschickt werden müssten, können innerhalb des Unternehmens zweckbestimmt umgeschult und allmählich umgesetzt werden. Das fällt gewiss ökonomisch und vielleicht auch politisch stark ins Gewicht. Unternehmensintern vollzieht sich auch der internationale Technologietransfer leichter als über den Lizenzhandel. Das gilt vor allem, wenn ausländische Techniker und Arbeitskräfte instruiert und angeleitet werden müssen.

(13) Es ist nicht verwunderlich, dass die SCHUMPETER-Komponente im SCHUMPETER-THÜNEN-Paradigma den Grossunternehmen und vor allem den Konglomeraten gute Überlebenschancen gibt. Dass sie möglicherweise die Allokationseffizienz mindern, stört dann nur wenig oder gar nicht, wenn sie zum Ausgleich den Produktivitätsfortschritt fördern und den wachstumsbedingten und weltwirtschaftlichen Strukturwandel erleichtern. Sorgen bereiten sie, wenn

sie (a) ausser temporären Innovationsgewinnen dauerhafte Monopolgewinne machen und/oder (b) in ihrer inneren Struktur so erstarren, dass sie Regierungsbükratien immer ähnlicher werden. Doch hier gibt es – wie auch sonst – Gegenkräfte.

- Wer die Weltwirtschaft im Auge hat und das Vordringen der zurückgebliebenen Länder auf unseren Märkten beobachtet, hat keine Angst vor dem, was im nationalen Rahmen wie eine Monopolstellung aussehen mag.
- Es gibt technologische Aufholprozesse in manchen Ländern Ostasiens, bei denen sich der Übergang von der Imitation zur Innovation nahtlos zu vollziehen scheint. Gleichzeitig haben Grossunternehmen bei uns auf Gebieten, auf denen sie einmal Weltgeltung hatten, die Segel streichen müssen. Ausserhalb des Staates gibt es offenbar keine Nischen für jenen Monopolgewinn, den Hicks einmal den besten nannte: ein ruhiges Leben.
- In der Unruhe der schöpferischen Zerstörung haben kleinere Unternehmen oft einen grossen Vorteil: die Flexibilität und die geringen Informationsverluste im hierarchischen Aufbau. Die Grossen können sich ihre Flexibilität oft nur bewahren, indem sie viel Verantwortung von oben nach unten verlagern. Im Extremfall reduzieren sie sich auf einen zentralgeleiteten Kapitalmarkt. Dann sind sie möglicherweise sogar geeignet, den Marktzugang für SCHUMPETER-Unternehmer zu erleichtern.
- Manche Grossunternehmen waren dezentralisiert genug, um Teams in der Forschung und Entwicklung so selbständig arbeiten zu lassen, dass diese eines Tages die Chance sahen, sich ausserhalb des Unternehmens selbständig zu machen.
- Bürokratien können zwar leider am besten mit Bürokratien zurechtkommen, aber der Staat kann durch seine Steuerpolitik und seine Forschungsförderung viel tun, um die Chancen für kleinere und mittlere Unternehmen zu verbessern.
- Es gibt immer noch viele (wenn auch zu wenig) Leute, die sich selbständig machen wollen, statt Lohnabhängige zu bleiben. Merkwürdigerweise sind viele davon Ausländer, zum Beispiel im Gaststättengewerbe. Wie sie es schaffen, all die vielen Gesetze und Vorschriften zu beachten, die es in unserem wohlgeordneten Gemeinwesen gibt, obwohl sie unsere Sprache nicht sonderlich gut beherrschen, war mir lange Zeit ein Rätsel; die Lösung erfuhr ich

## MÄRKTE UND UNTERNEHMEN

von einem erfahrenen Bankier: Sie machen es wie bei sich zu Hause, sie kümmern sich nicht darum.

### REFERENCES

- ALCHIAN A. A. und DEMSETZ H.: «Production, Information Costs and Economic Organisation», *American Economic Review*, Vol. 62 (1972), S. 777–795.
- COASE R. H.: «The Nature of the Firm», *Economica*, N. S., Vol. 4 (1937), S. 386–405.
- GRUBEL H. G. und LLOYD P. J.: *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, New York 1975.
- HIRSCH S.: «Hypotheses Regarding Trade between Developing and Industrial Countries», in: H. GERSCH (Hrsg.), *The International Division of Labour*, Tübingen 1974, S. 65–82.
- HOTELLING H.: «Stability in Competition», *Economic Journal*, Vol. 39 (1929), S. 41–57.
- SCHUMPETER J. A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*, London 1943.
- SCHUMPETER J. A.: «Capitalism and the Process of Creative Destruction», in: E. MANSFIELD (Hrsg.), *Monopoly Power and Economic Performance*, New York 1964, S. 22–38.
- VON THÜNEN J. H.: *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburg 1826.