

Schenk, Karl-Ernst

Article — Digitized Version

Plan und Markt in der internationalen Arbeitsteilung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schenk, Karl-Ernst (1967) : Plan und Markt in der internationalen Arbeitsteilung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 8, pp. 403-406

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133748>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Rentenversicherung nur kurzfristig, weil aus dem neu erfaßten Personenkreis, gemäß seiner Altersstruktur, schon bald Rentenansprüche mit entsprechenden Bundeszuschüssen zu befriedigen sein werden. Ob sich angesichts dieser Situation die an die Bruttolöhne gekoppelte Rentendynamik in vollem Umfang wird aufrechterhalten lassen, ist sehr zweifelhaft. So würde beispielsweise die Umstellung auf das Nettolohnprinzip unter Wegfall der dreijährigen Anpassungsverzögerung in diesem Jahr für die Rentenversicherung eine Ausgabenminderung von 1,2 Mrd. DM ergeben. Diese Minderausgaben würden in den nächsten Jahren ständig größer werden und 1971 bei etwa 7 Mrd. DM liegen. Für das Erfordernis von Bundeszuschüssen an die Rentenversicherung könnte

sich damit eventuell eine völlig neue Perspektive ergeben. Obwohl eine solch gravierende Maßnahme sozialpolitisch kaum haltbar sein dürfte, wird sich der Gesetzgeber in nicht allzu ferner Zukunft in irgendeiner Form dennoch mit den Finanzierungsproblemen der Rentenversicherungsträger befassen müssen. Dann muß zwangsläufig das kommen, was man heute versäumt hat: eine Neuordnung, bei der weniger (interessen-) politische als sachliche Gesichtspunkte maßgebend sind. Denn auf die Dauer kommt kein Parlament und keine Bundesregierung um die Schaffung wirklich gesicherter Grundlagen der gesetzlichen Altersversorgung herum! Hoffentlich ist dem Gesetzgeber bis zu diesem Zeitpunkt die Sanierung der eigenen Finanzen gelungen.

Plan und Markt in der internationalen Arbeitsteilung

Dr. Karl-Ernst Schenk, Münster

Es ist verschiedentlich untersucht worden, in welchem Verhältnis Plan und Markt bei der Organisation der Arbeitsteilung im nationalen Wirtschaftsraum der sozialistischen Länder zukünftig stehen sollen, wenn die Reformpläne verwirklicht werden. Es ist klar, daß sich aus diesen Veränderungen auch Konsequenzen für den Außenhandel ergeben. Die Diskussion darüber ist in diesen Ländern, besonders in den reformfreudigen, bereits im Gange. Die Entwicklung hat wohl schon zu einer gewissen Verselbständigung der Außenhandelsunternehmen, der Betriebe und Betriebsvereinigungen in ihren Entscheidungen über Exporte und Importe geführt, sich aber noch nicht auf die Organisation des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) ausgewirkt.

Es sollen hier die Alternativen betrachtet werden, die für die künftige Tätigkeit dieser Organisation zur Diskussion gestellt worden sind; denn ein Hauptziel des RGW ist die Verbesserung der Arbeitsteilung zwischen den Mitgliedsländern. Hieraus lassen sich dann einige weitere Konsequenzen ableiten, die sich für die künftige Arbeitsteilung zwischen Ländern mit planwirtschaftlicher und marktwirtschaftlicher Orientierung ergeben. Besonderes Interesse scheinen diese Fragen deshalb zu verdienen, weil die Entwicklung in eine Richtung weist, die dem, was vielfach im Westen erwartet wurde, gerade entgegengesetzt ist.

PRAXIS DER ARBEITSTEILUNG ZWISCHEN RGW-LÄNDERN

Die meisten Beobachter sind davon ausgegangen, daß die Mitgliedsländer auf nationaler Ebene Wirtschaftsplanung betreiben. Es blieb ihnen nicht verborgen, daß die Arbeitsteilung auf internationaler Ebene weniger gut funktionierte als auf nationaler Ebene. Konsequentermaßen haben sie weiter gefragt, wo die Fehler liegen und wie sie abzustellen wären. Dabei kamen sie natürlich zu

dem Schluß, daß die internationale Arbeitsteilung ebenso organisiert werden müsse wie die nationale, also durch einen zentralen Plan, der die Länderpläne als eine Art Superplan in sich vereinigt und koordiniert. Dementsprechend wurden in den letzten zehn Jahren Vermutungen über die Entstehung einer RGW-Superplanbehörde angestellt.

Die Spekulation darüber, daß eine solche Lösung nicht nur ökonomisch ziemlich nahe läge, sondern auch politisch durchführbar wäre, wurde durch sowjetische Äußerungen angefaßt. Sogar Chruschtschow, also ein Politiker, dem man Sinn für Realismus nachsagte, hat sich 1962 zu dieser Lösung bekannt¹⁾. Auf diese Perspektive festgelegt, übersahen die meisten Beobachter, daß seinerzeit eigentlich keine oder nur sehr wenige Ansätze für eine zentrale Planung im RGW erkennbar waren. Bei genauerem Zusehen zeigte der RGW sehr viel stärker die Eigenschaften eines Marktes. So wurden beispielsweise die Preise nur von Außenstehenden als von vornherein feststehend angesehen. In Wirklichkeit wurden vielfach Abänderungen und Sonderregelungen ausgehandelt. Es gab also keine festen Verrechnungspreise wie innerhalb dieser Länder. Die Spezialisierungsempfehlungen im Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe wurden von den Regierungen vereinbart, ließen sich aber häufig im eigenen Planungsapparat und gegenüber den Betrieben gar nicht durchsetzen. Die Betriebsleitung und die Belegschaft sträubten sich gegen Änderungen ihres Produktionsprogrammes, weil sich dadurch die Chancen, ihre Pläne zu erfüllen und entsprechende Prämien zu erhalten, verschlechterten. Mit anderen Worten: Die Situation war so, daß die Regierungen, wohl um den Wert der Arbeitsteilung wissend, im langfristigen Interesse ihrer Länder internationale Marktabsprachen trafen. Aber

¹⁾ Vgl. N. S. Chruschtschow: Wichtige Fragen der Entwicklung des sozialistischen Weltsystems, deutsch abgedruckt in: Die Presse der Sowjetunion, Nr. 103 (1962), S. 6.

es war ihnen nicht möglich, ihre Interessen im eigenen Apparat entsprechend durchzusetzen. Dazu bestand im übrigen auch nur ein geringer wirtschaftlicher Anreiz, sobald man sah, daß sich aus der Einhaltung der Empfehlungen kurzfristig Störungen des eigenen Planablaufs ergeben würden. Es bestanden andererseits im RGW keine Möglichkeiten, die Regierungen zur Einhaltung der Empfehlungen zu zwingen. Wenn die Praktiken von Kartellen in der Marktwirtschaft zum Vergleich herangezogen werden, so ist festzustellen, daß dort durch Konventionalstrafen usw. für die Verwirklichung der Beschlüsse gesorgt wird. Also ist die unmittelbare Gebundenheit an getroffene Vereinbarungen in dieser Hinsicht stärker entwickelt als im RGW. Diese Beispiele zeigen schon, wie stark das marktwirtschaftliche und wie schwach das planwirtschaftliche Element in den gegenseitigen Beziehungen des RGW bisher zum Tragen kam. Es ist bei dieser Feststellung jedoch zu bedenken, daß die bilateralen Beziehungen gegenüber den multilateralen überwiegen.

FOLGEN DER BILATERALITÄT

Wo die Arbeitsteilung zwischen den einzelnen Ländern auf zweiseitiger Basis vereinbart wird, bringt sie gewöhnlich einen geringeren wirtschaftlichen Nutzen als eine Arbeitsteilung auf multilateraler Basis. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn einer der Partner, nur um einen zweiseitigen Ausgleich der Handelsbilanz herbeizuführen, sich damit zufrieden geben muß, für seine Lieferungen Waren entgegenzunehmen, die er eigentlich gar nicht oder nicht sehr dringend braucht. Dies ist jedoch im RGW trotz der im übrigen bemerkenswerten Erfolge dieser Organisation auf dem Rohstoff- und Energiesektor sehr häufig der Fall.

Es wird daher sehr oft eine möglichst allseitige internationale Arbeitsteilung gefordert. In den Mitgliedsländern des RGW geschieht dies seit einem Jahrzehnt, ohne daß die Versuche zu einer Multilateralisierung der Beziehungen bisher nennenswerte Erfolge gebracht hätten. Darüber hinaus ist nicht nur die Form der Arbeitsteilung Grund zu häufigen Klagen, sondern auch ihr Intensitätsgrad.

Es ist bekannt, welche ungünstigen Folgen sich gerade für räumlich kleinere Länder ergeben, wenn ihre Teilnahme am Außenhandel oder — um gleich von einem umfassenderen Konzept auszugehen — am Austausch von Waren, Dienstleistungen, Patenten, Lizenzen, Know-how usw. zu gering ist. Es ergibt sich daraus eine Tendenz, zu höheren Kosten (bzw. geringere Qualitäten) zu produzieren, als dies zu jedem gegebenen Zeitpunkt mit Arbeitsteilung möglich wäre. Das Ziel jeder rational handelnden Regierung müßte es also sein, durch Ausweitung der Märkte die inländischen Erzeugungskosten zu senken und durch geeignete Organisation des Austausches den wirtschaftlichen Nutzen der ausgetauschten Waren und Leistungen aller Art zu erhöhen. Ideal wäre es, wenn sich beide Ziele mit einer einzigen Maßnahme verwirklichen ließen.

Es läßt sich nun zeigen, daß eine Multilateralisierung des Handelssystems allein noch nicht die ideale, ja

noch nicht einmal eine zufriedenstellende Lösung des Problems wäre. Dies liegt nicht allein an der Größe und der geringen Zahl der Anbieter und Nachfrager, die mit den 7 Regierungen (Albanien, Mongolei und Jugoslawien als Sonderfälle ausgeklammert) identisch sind. Zwischen im Höchstfalle 6, im Normalfalle 2—3 Anbietern ist zwar Wettbewerb möglich, aber ob dies ein Wettbewerb ist, der zu höchster Effizienz in der Erzeugung, in der Produktgestaltung und in der Sortimentsgestaltung führt, hängt davon ab, ob die Transmission zwischen den Wünschen der anbietenden Regierung und den Interessen der ausführenden Betriebe funktioniert, oder mit anderen Worten: Es hängt ab von der Funktionsfähigkeit des Außenhandelsmonopols der Regierungen.

REFORM DES AUSSENHANDELSMONOPOLS — EIN AUSWEG?

Bekanntlich wurde die Transmission zwischen den Zielen der Regierung und denen der Betriebe bisher hauptsächlich durch detaillierte Pläne übernommen und funktionierte schlecht. An die Stelle dieser Pläne sollen mehr und mehr Steuerungsmittel treten, die sich auf den Gewinn der Betriebe auswirken und mittelbar eine Abstimmung mit den Planzielen herbeiführen. Damit die Betriebe bisher vernachlässigte Möglichkeiten zur Senkung der Kosten und zur Erhöhung der Gewinne aufspüren und verwirklichen, muß ihnen größere Selbständigkeit gewährt werden als bisher. Dies gilt für die Betriebe des Außenhandels genauso wie für alle anderen. Die Multilateralisierung der Beziehungen im RGW hat also nur dann Sinn, wenn auch das traditionelle Außenhandelsmonopol reformiert wird. Dazu scheinen die meisten Länder bereit zu sein, mit Ausnahme von Bulgarien und Rumänien. Dort sträubt man sich dagegen, die Unternehmen unmittelbar mit Firmen anderer sozialistischer Länder in Kontakt treten zu lassen. Offenbar kommt es den Regierungen dieser im Vergleich zu den anderen noch nicht so stark industrialisierten Ländern darauf an, den Außenhandel systematisch in das allgemeine entwicklungspolitische Konzept einzuordnen. Das Außenhandelsmonopol soll weiterhin eine ähnliche Funktion erfüllen wie der Schutzzoll im System des Freihandels.

Damit sind wir mitten in der Kontroverse über Reorganisation des RGW, dessen Tätigkeit bisher hauptsächlich darin bestand, als Vermittler zwischen Regierungen aufzutreten und Handels- sowie Spezialisierungsempfehlungen zu erarbeiten. Darüber hinaus förderte er den Verrechnungsverkehr, gemeinsame Investitionsprojekte in besonderen Engpaßbereichen und sicherte damit beispielsweise die Versorgung mit Transportraum, Energie, Rohstoffen und Hüttenerzeugnissen.

Die hochindustrialisierten Länder sind nicht mehr an der Aufrechterhaltung des Außenhandelsmonopols in der früheren Form interessiert. Es ist nicht verwunderlich, daß deshalb im Jahre 1966 gerade die DDR auf einer Spezialisierungskonferenz den Vorschlag machte, den RGW nicht mehr wie bisher mit Tausenden von Einzelfragen und -empfehlungen zu befassen, sondern dies unmittelbar den Industrievereinigungen (in der

DDR „VVB“ genannt) und Betrieben zu überlassen. Es lagen bereits positive Erfahrungen unmittelbarer Firmenkontakte vor, so beispielsweise im Landmaschinenbau zwischen Betrieben der DDR und Ungarns. Es wurde vorgeschlagen, den RGW zu einer Vertragshilfeorganisation umzugestalten, dessen Aufgabe es sein soll, Analysen der Wirtschaftsentwicklung zu erstellen, Vereinbarungen anzuregen und dafür ein geeignetes Instrumentarium in Form von Rahmenverträgen, Verrechnungsabkommen usw. zur Verfügung zu stellen. Diese Konzeption ist so zu interpretieren, daß der RGW künftig weniger direkt eingreifen und dafür stärker „ordnungspolitisch“ tätig werden soll. Bulgarien und Rumänien dagegen plädieren für die Beibehaltung der bisher vorwiegend „ablaufpolitischen“ Aufgabenstellung des RGW.

WEITERE ANSATZE ZUR KOMMERZIALISIERUNG

Ein weiterer Interessenkonflikt hatte sich um die Frage der Investitionspolitik ergeben. Bisher beschränkte sich der RGW darauf, den Regierungen Empfehlungen für bestimmte Vorhaben zu erteilen, damit notwendige Investitionen durchgeführt und unnötige Doppelentwicklungen vermieden wurden. Die Ergebnisse waren unbefriedigend. Die Sowjetunion sah ihre Interessen geschädigt, weil sie hohe Kapitalbeträge für die Erschließung von Erzen, Erdöl und Erdgas aufbringen und langfristig binden mußte, um die Versorgung der Partnerländer sicherzustellen. Die Lieferung erfolgte, wie allgemein üblich, zu Weltmarktpreisen, die angeblich nicht die Kosten deckten. Deshalb plädiert die UdSSR seit längerer Zeit für eine Beteiligung der belieferten Länder an den Erschließungskosten, stieß damit aber bisher auf taube Ohren.

Die Regierung der CSSR hat sich nun im Jahre 1966 als erste bereitgefunden, auf die sowjetischen Forderungen einzugehen. Sie beteiligt sich an der Erdölerschließung in Sibirien. Bisher ist noch nicht bekannt, ob dies in Form langfristiger Kredite oder durch Besitzrechte an den betreffenden Unternehmen geschieht.

Ähnliche Beteiligungsformen und Betriebsgemeinschaften wurden von anderen Ländern gemeinsam schon früher ins Leben gerufen, jedoch erstmalig mit der UdSSR. Damit scheint sich auf dem Gebiete der Investitionspolitik eine Kommerzialisierung der Beziehungen durchzusetzen, indem nämlich offenbar Beteiligungsformen gefunden worden sind, die den Interessen beider Partner gerecht werden. Sie erlauben es, von den bisherigen unverbindlichen Empfehlungen zu einer wirksameren Form der Koordinierung überzugehen.

Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich auf dem Gebiete des Patent- und Dokumentationsaustausches ab. Wenn das bisher geltende Prinzip kostenloser Weitergabe aufrechterhalten wird, beeinträchtigen die gebenden Unternehmen ihren potentiellen Absatz in andere Mitgliedsländer. Auch hier wird eine Lösung empfohlen, die diese Interessen stärker berücksichtigt und den früher häufig geschmähten Gepflogenheiten westlicher Länder nahekommmt.

Es gibt darüber hinaus noch weitere ordnungspolitische Aufgaben, die gelöst werden müssen und die ein geeignetes Betätigungsfeld der Organisation wären. Dies soll ein abschließendes Beispiel zeigen. In ihm werden einige Konsequenzen für den Fall gezogen, daß das System nicht nur offiziell kommerzialisiert, sondern auch multilateralisiert werden sollte.

In einem vom Wettbewerb gesteuerten Handelssystem können natürlich zeitweise Ungleichgewichte der Zahlungsbilanz auftreten, denen nicht mehr wie bisher durch direkte Eingriffe der betroffenen Regierungen begegnet werden kann. So ist es denkbar, ja wahrscheinlich, daß die besonders reformfreudigen Mitgliedsländer schon sehr bald über effiziente und mit westlichen Exportunternehmen durchaus konkurrenzfähige Betriebe verfügen. Diese Länder werden lieber in das westliche Hartwährungsgebiet exportieren als in Partnerländer mit nicht konvertibler Währung und qualitativ rückständigen Gegenlieferungen. In der Außenhandelstheorie würde man die Wirkungen der Reformen als „handelsablenkend“ bezeichnen oder, vom RGW aus gesehen, als desintegrierend.

Um den Anpassungsprozeß zu erleichtern, der durch die Reformen ausgelöst wird, und um seine desintegrierenden Wirkungen zu vermeiden, besteht die Möglichkeit, ein System automatischer gegenseitiger Kreditgewährung des RGW zu schaffen, vergleichbar etwa mit der ehemaligen Europäischen Zahlungsunion (EZU). Die RGW-Länder haben gegenwärtig gegenüber den Hartwährungsländern ähnliche Probleme zu lösen wie seinerzeit die EZU-Länder gegenüber dem Hartwährungsland USA. Deshalb bieten sich ähnliche Methoden an. Die „Bank für sozialistische wirtschaftliche Zusammenarbeit“ konnte jedoch bisher noch keinen entscheidenden Beitrag leisten, weil ihr ein Instrumentarium fehlt, das mit dem der EZU vergleichbar wäre. Es sei hier nur erwähnt, daß Vorschläge zur Verbesserung des Instrumentariums bereits diskutiert werden. Ein Beschluß, einen Teil der Pflichteinlagen in Gold und konvertiblen Währungen zu halten, ist vom Verwaltungsrat der Bank im April 1966 bereits gefaßt worden.

VEREINSBANK IN HAMBURG
Zentrale: Hamburg 11 - Alter Wall 20-30 - Telefon 36 10 61
44 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Es wäre nun verfehlt zu folgern, daß die Arbeitsteilung gegenwärtig nicht funktioniert und diese erst wieder möglich ist, wenn die aufgeführten Vorschläge angenommen und verwirklicht worden sind. Die Mitgliedsländer verfahren schon immer kommerziell²⁾, obwohl diese Praktiken offiziell verworfen worden sind³⁾. Die Vorschläge laufen vielmehr darauf hinaus, die unter

²⁾ Vgl. Karl-Ernst Schenk: Zur Beurteilung der Wirtschaftsintegration im Comecon. In: Wirtschaftsdienst 1963/XII, S. 503 ff.

³⁾ Vgl. „Grundprinzipien der internationalen sozialistischen Arbeitsteilung“. In: Pravda vom 17. Juli 1962.

der Oberfläche verbreitete Kommerzialisierung nunmehr anzuerkennen und dogmatischen Ballast abzuwerfen. Der Dogmatismus hat bewirkt, daß die Länder sich im gegenseitigen Verkehr immer weniger der Kanäle des RGW bedienten und immer mehr direkten zweiseitigen Kontakten den Vorzug gaben. Die unterbreiteten Reformvorschläge haben daher gleichzeitig das Ziel, dem RGW, der sich zu einem Debattierklub zu entwickeln drohte, wieder die Kontrolle über die Arbeitsteilung zu übertragen.

FACHBÜCHER FÜR DIE UNTERNEHMENSWIRTSCHAFT . . .

Internationaler Devisen- und Geldhandel

Von Prof. Dr. Helmut Lipfert. Zugleich 2. Auflage von „Devisenhandel“. 320 Seiten, Leinen DM 36,80

Dieses Standardwerk berücksichtigt die vielfältigen Wandlungen der Devisenpraxis, wie sie sich als Folge der Währungsconvertibilität und der Integration der Finanzmärkte ergeben haben. Neu ist in dieser zweiten Auflage eine Betrachtung des internationalen Geldhandels, eine ausführliche Darstellung der Devisen- und Geldhandels-Arithmetik sowie ein Kapitel über die Geschichte des Devisen- und Geldhandels.

Optimale Unternehmensfinanzierung

Von Prof. Dr. Helmut Lipfert. 92 Seiten, broschiert DM 16,—

Lipfert geht hier von der allseits anerkannten betriebswirtschaftlichen Erkenntnis aus, daß Investitionen so lange die Rentabilität erhöhen, als die Erträge aus zusätzlichen Vermögensteilen höher sind als die Kosten ihrer Finanzierung und zeichnet hier ein Verfahren zur Bestimmung des optimalen Kapitalvolumens und der optimalen Kapitalstruktur. Die Schrift enthält eine Vielfalt von für die Praxis bedeutsamen neuen Ergebnissen aus jahrelanger Forschungsarbeit des Verfassers.

Leasing-Handbuch

Entwicklung und Einsatzmöglichkeiten bei den Unternehmen

Herausgegeben von Prof. Dr. K. F. Hagenmüller unter Mitarbeit mehrerer Leasing-Experten. 2. überarbeitete und erweiterte Auflage. Ca. 360 Seiten, Leinen ca. DM 45,—

LEASING als Finanzierungsinstrument der Wirtschaft gewinnt stetig an Bedeutung, so daß dieses Standardwerk immer gebraucht wird. In der 2. Auflage wurde der gesamte Inhalt des Buches nach den jüngsten Erfahrungen und der neuesten Entwicklung des Leasing-Verfahrens — insbesondere dessen steuerliche und bilanzmäßige Behandlung, wie diese z. Zt. lebhaft diskutiert wird — überarbeitet.

Bankgeheimnis und Bankauskunft

Systematische Darstellung mit besonderer Berücksichtigung der Rechtsprechung und unter Heranziehung ausländischen Rechts. 2. neubearbeitete und erweiterte Auflage von Dr. S. Sichtermann. 432 Seiten, Leinen DM 49,80

Hier finden Sie eine umfassende Darstellung der vielschichtigen und schwierigen Fragen über Bankgeheimnis und Bankauskunft, in der alle Neufassungen und Änderungen des Kreditwesengesetzes berücksichtigt worden sind.

Aktiengesetz 1965

The German Stock Corporation Law

Deutsch-Englische Textausgabe
Herausgegeben, übersetzt und eingeleitet von RA Dr. Rudolf Mueller und Evan G. Galbraith. 504 Seiten, flexibler Plastikband DM 49,80

Die wachsende internationale Verflechtung der Wirtschaft machte dieses Buch notwendig. Deutschen und ausländischen Rechtsberatern, Wirtschaftsprüfern, Banken, Anlageberatern und Regierungsstellen ist es ein willkommenes Helfer für die tägliche Praxis.

Frankreichs Währungspolitik von Poincaré bis Rueff

Von Dr. Axel Mittelstädt. 178 Seiten, broschiert ca. DM 39,—

Das Verfahren der Währungsreform von 1926/28 und das von 1936 setzt sich das Buch als Ausgangs- und Endpunkt der Untersuchung. Erstaunlich die Parallelen, die nicht zuletzt darin liegen, daß die französische Zentralbank auch nach 1928 systematisch Devisen in Gold konvertierte — in klarer Erkenntnis der Schwächen des heutigen Währungssystems, des Gold-Devisen-Standards.

Deutsch-Englisches Glossarium

finanzieller und wirtschaftlicher Fachausdrücke

Von C. A. Gunston und C. M. Corner. 5. überarbeitete und erweiterte Auflage. 1124 Seiten, Leinen DM 49,50

Ein Fachurteil aus „Lebende Sprachen“ über das Deutsch-Englische Glossarium, das für alle Ausgaben dieser Reihe spricht:

„Wer allerneuesten deutschen Wortschatz sucht — hier findet er ihn. Dieses Wörterbuch gehört zu denen, die nicht zu besitzen ein guter Übersetzer sich einfach nicht leisten kann.“

Deutsch-Spanisches Glossarium

finanzieller und wirtschaftlicher Fachausdrücke

Von Mario Rolf Lerche. 2. neu bearbeitete und stark erweiterte Auflage. Ca. 450 Seiten, Leinen ca. DM 43,—

Rechtswörterbuch für die gewerbliche Wirtschaft

Deutsch — Englisch — Französisch mit dreisprachigem Index
Von U. Becker. Mit einem Vorwort von Dr. Ernst Schneider, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages. 424 Seiten, Leinen DM 40,—

Die vorliegende Sammlung von Fachausdrücken in der neuartigen Einteilung nach Sachgruppen ist ganz auf den praktischen Bedarf abgestellt.

Bitte ausschneiden und im Umschlag einsenden

Ich bitte um Lieferung von:		Bitte genaue Adresse mit Postleitzahl	
.....Expl. Lipfert, DevisenhandelExpl. Mittelstädt, Währungspolitik
.....Expl. Lipfert, Unternehmensfin.Expl. Deutsch-Engl. Glossarium
.....Expl. LEASING-HANDBUCHExpl. Deutsch-Span. Glossarium
.....Expl. Sichtermann, BankgeheimnisExpl. Becker, Rechtswörterbuch
.....Expl. Mueller, Aktiengesetz	

HW

FRITZ KNAPP VERLAG · 6 FRANKFURT/MAIN · SANDGASSE 2