



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

v. Blanckenburg, P.: Die soziologische Analyse agrarökonomischer Phänomene in
Entwicklungsländern. In: Kötter, H.: Landentwicklung – Soziologische und ökonomische
Aspekte. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues
e.V., Band 3, Münster-Hiltrup: Landwirtschaftsverlag (1966), S. 43-54.

Die soziologische Analyse agrarökonomischer Phänomene in Entwicklungsländern

Von Prof. Dr. PETER VON BLANCKENBURG, Berlin

1	Einleitung	43
2	Soziologisch und ökonomisch bedingte Hemmungen des technischen Fortschrittes	44
3	Das Festhalten an der Subsistenzwirtschaft	47
4	Zur Frage der Wirksamkeit des ökonomischen Prinzips	48
5	Gewinnmaximierung als Ziel wirtschaftlichen Handelns	49
6	Vermeiden von Risiken als Ziel wirtschaftlichen Handelns	51
7	Sicherung des sozialen Status als Ziel wirtschaftlichen Handelns	52
8	Zum Verhältnis von Ökonomie und Soziologie	54

1 Einleitung

Mit diesen Ausführungen soll das Gespräch fortgeführt werden, das mit dem Vortrag von Herrn EISERMANN begonnen worden ist. Die zu erörternden Probleme sind überwiegend solche der Beziehungen zwischen Mikroökonomie und Soziologie, und zwar exemplifiziert an der Analyse einiger Phänomene, wie sie in der Landwirtschaft der Entwicklungsländer heute häufig auftreten. Man mag fragen, ob damit nicht eine Grenzsituation angesprochen wird, die wenig mit den ökonomischen Problemen der Industrieländer zu tun hat. Ja, es kann sogar die Frage gestellt werden, ob sich auf die wirtschaftlichen Systeme, wie sie in manchen Entwicklungsregionen existieren, überhaupt die geläufigen wirtschaftswissenschaftlichen Kategorien anwenden lassen.

Dieses Problem ist z. B. in der Würzburger Diskussion des Vereins für Socialpolitik im Jahre 1963 angeklungen, in der es um das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Soziologie ging. TENBRUCK [24, S. 278 f. u. 319] hat dort darauf hingewiesen, »daß es Wirtschaftssysteme gibt, welche mit den Begriffen und Mitteln der Wirtschaftswissenschaften nicht zu erfassen sind«. In einfachen Wirtschaften sei das Verhalten — aufgrund der Verbindlichkeit des Normensystems — bis ins einzelne vorgeschrieben, es existiere hier also nicht jene Dispositionsfreiheit der modernen Wirtschaft, die ein marktgerechtes Verhalten gestatte. TENBRUCK macht nicht klar, welchen Typ von Gesellschaft er meint. Mir scheint ziemlich sicher zu sein, daß diese These für die überwiegende Mehrzahl der bäuerlichen Gesellschaften in Entwicklungsländern nicht zutreffen kann. Eine Verhaltensdeterminierung durch a-ökonomische soziale Normen, die soweit geht, daß den Marktkräften keine Einwirkungsmöglichkeit gegeben ist, dürfte heute in den Entwicklungsregionen kaum je vorkommen. Wahrscheinlich beherrscht allerdings das ökonomische Prinzip das

bäuerliche Verhalten in Entwicklungsländern weniger als in Industrieländern, ein Sachverhalt, mit dem wir uns noch auseinanderzusetzen haben.

Meine Hypothese ist nun, daß hinsichtlich des wirtschaftlichen Verhaltens kein qualitativer Unterschied zwischen Bauern in Industriegesellschaften und Bauern in Agrargesellschaften besteht. Wohl aber treten in den bäuerlichen Gruppen in Entwicklungsländern nichtökonomische Bestimmungsgründe des wirtschaftlichen Verhaltens neben ökonomischen nach außen besonders deutlich hervor. Die nicht-ökonomischen Bestimmungsgründe sind ihrem Charakter nach größtenteils sozial-institutioneller Art, und das heißt, daß hier die Soziologie in besonderem Maß angesprochen ist.

Die starke *Interdependenz ökonomischer und soziologischer Elemente* muß bei der Analyse auch methodische Konsequenzen haben. Es dürfte nicht möglich sein, allein mit dem mikroökonomischen Instrumentarium zu einer befriedigenden Erklärung der Abläufe in den Wirtschaftseinheiten zu kommen oder auch nur den Einfluß der ökonomischen Variablen eindeutig von dem der nichtökonomischen zu isolieren. Wo beispielsweise anzunehmen ist, daß das Verhalten der Bauern in einer bestimmten Situation nicht überwiegend ökonomischen Faktoren folgt, sondern in größerem Maß von sozialinstitutionellen Gegebenheiten mitgeformt wird, wie der Gruppenstruktur und der Stellung des einzelnen innerhalb der Gruppe, oder von Grundhaltungen, die nicht ausschließlich auf der ökonomischen Ratio aufbauen, dürfte es zweckmäßig sein, von vornherein soziologische und sozialpsychologische Erhebungsmethoden mit einzubeziehen.

Einige Beispiele mögen zeigen, welche enge Wechselwirkung zwischen dem Ökonomischen und Sozialen besteht, und zu Aufschlüssen führen, in welcher Richtung sich eine soziologische Analyse, die die ökonomische ergänzt, zu bewegen hat. Es sollen Phänomene zur Sprache kommen, die als ein Hindernis im Entwicklungsprozeß angesehen werden können, bei denen aber auch leicht Fehlbeurteilungen unterlaufen. Das Letztere ist besonders dann der Fall, wenn die Sachverhalte an den entsprechenden Phänomenen in Industrieländern gemessen werden, wobei dann meist nicht genügend berücksichtigt wird, daß die Rahmenbedingungen teilweise andere sind. Zur Sprache kommen sollen hier die geringe Bereitschaft zur Übernahme des technischen Fortschrittes und ein damit in manchem verwandter Sachverhalt, nämlich das Festhalten an der Subsistenzwirtschaft.

2 Soziologisch und ökonomisch bedingte Hemmungen des technischen Fortschrittes

Zunächst zur *Übernahme landwirtschaftlicher technischer Neuerungen*. Es ist ein bekanntes Faktum, daß die bäuerliche Landwirtschaft in den Entwicklungsländern in ihrem produktionstechnischen Standard weit hinter dem in den Industrieländern anzutreffenden zurückbleibt. Im ganzen findet der technische Fortschritt in die Landwirtschaft der Entwicklungsländer nur sehr langsam Eingang, oft zu langsam angesichts der der Landwirtschaft im Entwicklungsprozeß gestellten Aufgabe. Es gibt eine Reihe von nichtökonomischen und ökonomischen Faktoren, die dafür verantwortlich sind.

Als erstes ist in diesem Zusammenhang auf die traditionale Grundhaltung hinzuweisen. *Traditionalismus* ist ein Phänomen, das für Bauern in aller Welt charakteristisch ist; aber in diesen Agrargesellschaften zeigt er sich besonders stark. Das ist oft schon in hohem Maß in der Kultur angelegt. In Jahrhunderten langsamen Wandels bot das Festhalten an den überkommenen Kulturgütern am ehesten die soziale Sicherheit, auf die die Menschen angewiesen sind. Man konnte vielleicht keine besonderen Erfolge erzielen, aber man war jedenfalls nicht in Gefahr, Schiffbruch zu erleiden, wenn man einen ähnlichen Weg ging wie die Eltern und Großeltern. Es ist einleuchtend, daß eine solche Grundhaltung sich am Beginn des jetzigen umfassenden Wandels nicht schnell ändert und damit als fortschritts-hemmend erscheint. Das im allgemeinen niedrige bäuerliche Bildungsniveau und die begrenzten Informationsmöglichkeiten erschweren auch die Orientierung auf das Neue hin. Weiterhin wirken oft Elemente der Religion oder sonstige wesentliche Kultur-elemente retardierend. Wo beispielsweise innerhalb der Naturreligionen ein Ahnenkult besteht, müssen sich die Bauern ständig fragen, ob das, was sie tun wollen, den Beifall ihrer abgeschiedenen Väter findet. Es leuchtet ein, daß bei der Einführung von Neuerungen die Antwort allzu oft negativ ausfallen mag. Nur am Rande sei ein anderer, den Traditionalismus stützender Sachverhalt erwähnt, nämlich daß Nichtanpassung, und um eine solche handelt es sich hier ja, auch eine Entlastung bedeuten kann. Darauf hat SCHUMPETER [20, S. 126] in ähnlichem Zusammenhang aufmerksam gemacht, wenn er von der »lebensfördernden, kraftsparenden Funktion der festen Denkgewohnheit« spricht.

Für den *Einfluß soziologischer Elemente* zunächst ein Beispiel aus Ost-Nigeria. SMOCK [21, S. 21] berichtet aus dem Bezirk von Abia, daß die Bauern dort besonders kleine Hacken benutzen, mit denen das Anlegen der großen Haufen, auf denen die verschiedenen Früchte angebaut werden, nicht zeitgerecht geschafft wird. Sie stellen deswegen für diese Arbeiten Arbeitskräfte aus Afikpo und Abakaliki an, die wesentlich größere Hacken verwenden. Auf die Frage an die Abia-Bauern, warum sie nicht die großen Hacken benutzten, wurde zur Antwort gegeben, ihre Väter hätten jene nicht benutzt, und so kämen sie auch nicht für sie selbst in Frage. Aber es gab noch einen weiteren Grund. Die Ibo-Gruppen aus Afikpo und Abakaliki haben nach Auffassung der Abia-Bauern einen niedrigeren sozialen Status als sie selbst, und damit ist es kaum möglich, etwas von jenen zu übernehmen.

Noch ein zweites Beispiel für eine Fortschritts-hemmung aus der sozialen Umgebung heraus soll angeführt werden, über das bereits an anderer Stelle berichtet wurde [4, S. 603]. Nach dem zweiten Weltkrieg wurden im westafrikanischen Ölpalmgürtel von der britischen Verwaltung Anstrengungen gemacht, die sogenannten »Pionier«-Ölmühlen einzuführen, die eine mittlere Verarbeitungskapazität haben und von den Ölpalmfrüchten eine wesentlich höhere Ausbeute erbringen als die einfachen Handpreß- und Stampfverfahren, die die Bauern benutzen. In West-Nigeria steht ein Teil dieser Mühlen heute still. Die Festkosten sind relativ hoch, und es war bei vielen Mühlen nicht gelungen, eine volle und gleichmäßige Ausnutzung der Kapazität zu erreichen. Für die bäuerlichen Anlieferer fiel der Mehrertrag an Öl nicht so ins Gewicht wie die Verarbeitungskosten, die sie zu tragen hatten. Denn sie rechnen ihren Arbeitsaufwand bei Selbstverarbeitung nicht als Kostenfaktor, und sie können die Verarbeitung zu einem großen Teil in arbeits-

armen Perioden vornehmen. Aber es kam noch ein anderer Grund dazu. Bei den Yoruba in West-Nigeria ist es die Frau, die die Ölpalmprodukte verarbeitet, und zwar für eigene Rechnung. Wenn nun die Verarbeitung von den großen Ölmühlen vorgenommen wird, entfällt dieses Einkommen für die Frau, oder zumindest muß sie es mit ihrem Mann teilen. Es ist verständlich, daß sie sich dagegen sträubt. Die Nichtberücksichtigung dieses wichtigen Sachverhaltes der Funktionsteilung innerhalb der Yoruba-Familie hat zum Scheitern des Projektes beigetragen, das an sich vom technischen und gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus vielversprechend war.

Aber nun sind es keineswegs immer außerökonomische Faktoren, die den technischen Fortschritt hemmen. In vielen Fällen spielt der Kapitalmangel eine Rolle oder die Tatsache, daß Bauern mit ungünstigen Besitzrechten keine Veranlassung zu langfristig wirksamen Investitionen haben. Es dürfte auch noch öfter als in den Industrieländern vorkommen, daß den Bauern Neuerungen vorgeschlagen werden, die nicht wirklich unter bäuerlichen Produktionsbedingungen erprobt wurden, und bei denen Vorsicht der Bauern durchaus geboten ist.

Eine bedeutsame Rolle spielt in diesem Zusammenhang der *Risikofaktor*. Bei den in den Tropen gegebenen bäuerlichen Produktionsbedingungen ist das wirtschaftliche Risiko oft sehr hoch, und das Streben der Bauern, ihm möglichst aus dem Weg zu gehen, ist durchaus verständlich. Dazu noch ein Beispiel, das ich aus den Forschungsergebnissen meines gerade aus Tansania zurückgekehrten Mitarbeiters SCHEFFLER entnehme. Er hat in Tansania verschiedene Projekte untersucht, in denen Bauern unter Aufsicht die neue Marktfrucht Tabak anbauen. Es fällt auf, daß die bäuerlichen Tabakbetriebe in Urambo und Tumbi meist weniger Handelsdünger geben, als von der Aufsichtsbehörde empfohlen wird. Das hängt zu einem beträchtlichen Teil mit der Risikoanfälligkeit des Tabakbaues zusammen. Die Erträge schwanken von Jahr zu Jahr erheblich, und bei einer hohen Festkostenbelastung würde das Risiko zu groß. Eine Einkommenserhöhung können diese Bauern nun auch auf andere Weise als durch vermehrten Kapitalaufwand erreichen. Da Land reichlich zur Verfügung steht und auch das Arbeitskräftepotential des Gebietes nicht voll ausgeschöpft ist, können sie ihre Tabakanbaufläche ausdehnen und weiter kapitalintensiv wirtschaften. Auf diesem Weg ist sogar ein begrenzter Risikoausgleich möglich, denn bei verschiedenen Bodenarten und Wasserverhältnissen sind vielleicht nicht alle Felder in gleichem Maß gefährdet. Die Bauern verhalten sich also durchaus nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten, wenn sie andere Wege gehen, als ihnen mit dem Düngevorschlag nahegelegt wurde.

Es ist wohl deutlich geworden, daß man nicht den Schluß ziehen darf, die Bauern in Entwicklungsländern seien grundsätzlich fortschrittsfeindlich. Es gibt in allen Gesellschaften *Beispiele für einen mehr oder weniger bedeutsamen technischen Wandel*. Als Beleg mag hier der Hinweis genügen, daß sich immer wieder neue Früchte in den Anbaustemen durchsetzen. In weiten Teilen Afrikas sind die heute angebauten Hauptnahrungsfrüchte nicht afrikanischer Herkunft, sondern in den letzten Jahrhunderten aus Asien oder Lateinamerika übernommen worden. Man kann beobachten, daß bei einem sehr langsamen Gesamtfortschritt doch bestimmte Neuerungen überraschend schnell eingeführt werden. Grundsätzlich wird man sagen können, daß die Übernahmbereitschaft bei Neuerungen je nach deren Charakteristiken sehr verschieden ist [4, S. 602]. Es bestehen auch von Gesellschaft zu

Gesellschaft Unterschiede in der Fortschrittlichkeit. Diese können kulturbedingt sein, sie mögen aber auch mit dem modernen politischen System zusammenhängen. Manche der neuen Regierungen bemühen sich um eine breite gesellschaftliche Mobilisierung, und sie erhoffen sich davon nicht zuletzt eine Abkehr von den rückwärts gewandten Grundhaltungen in der Bevölkerung.

3 Das Festhalten an der Subsistenzwirtschaft

Nun einige Bemerkungen zu dem zweiten anzusprechenden Phänomen. Die *bäuerlichen Erzeuger in den Entwicklungsländern* sind in ihrer Produktion in ungleich höherem Maße als die Großbetriebe ihrer eigenen Länder oder als Bauern in Industrieländern auf *Selbstversorgung ausgerichtet*. Während in der Bundesrepublik Deutschland 11 % der landwirtschaftlichen Gesamtproduktion der Eigenversorgung der Produzenten dienen, liegt der entsprechende Anteil in Entwicklungsländern mindestens bei 50 %, geht aber häufig bis auf mehr als 90 % hinauf [2]. Der Vermarktungsanteil nimmt nur langsam zu, und zwar offenbar in vielen Gebieten langsamer, als es angesichts der Verstädterung und des Bevölkerungswachstums der nichtlandwirtschaftlichen Bevölkerungsgruppen angezeigt ist. Bisher ist es leichter gewesen, die Marktproduktion bei Exportkulturen als bei Nahrungsprodukten für den Binnenmarkt zu stimulieren.

Auch hier ist es wieder nicht ganz einfach, abzuwägen, wieweit das Verhalten der Bauern gerechtfertigt ist. Gerade bei Nahrungsprodukten, die nicht in den Export gehen, dürfte das nur langsame Hineinwachsen in die Marktwirtschaft oft daran liegen, daß die Anreize zur Umorientierung nicht stark genug sind, und das heißt besonders daran, daß das Erzeugerpreisniveau nicht attraktiv genug ist. Auch fehlt es sicherlich vielfach an den entsprechenden Vermarktungseinrichtungen. Jedenfalls wird das Verhalten der Subsistenzbauern in erster Linie von dem Bestreben geleitet, die Nahrungsversorgung für die eigene Familie sicherzustellen. Sie könnten das allerdings auch durch eine Spezialisierung in der Produktion auf Verkaufsfrüchte erreichen, mit deren Erlös sie dann Nahrungsmittel zukaufen.

Jedoch gibt es hier auch Gründe, die gegen eine zu weit gehende Marktintegration sprechen. So ist auf die hohe Spanne hinzuweisen, die meistens zwischen Erzeuger- und Einzelhandelspreis liegt. Dafür ein Beispiel: 1956 wurde die Preisspanne für Reis in Indonesien auf 39 % des Einzelhandelspreises geschätzt; d. h. um 6 kg Reis zu kaufen, mußte ein Bauer den Gegenwert von 10 kg Reis verkaufen [1, S. 15]. Weiterhin ist zu bedenken, daß auch hier die Risikofrage für die meisten Bauern von größter Bedeutung ist. Die Schwankungen in Erntemengen und Preisen sind wesentlich stärker als in den technisch hochentwickelten Landwirtschaften des gemäßigten Klimas. Das hat bis in die jüngste Vergangenheit gerade auch für die nicht der Ernährung dienenden Exportkulturen gegolten. Bauern, die keinerlei Kapitalreserven haben, würden mit einer weitgehenden Spezialisierung auf Marktkulturen ein erhebliches Risiko eingehen. Erst wenn ihr Bareinkommen so groß wird, daß das Risiko, das bei starken Preis- und Mengenfluktuationen zu gewärtigen ist, auf ein Minimum verringert wird, ist es ratsam, in größerem Ausmaß von der Ernährung aus dem Eigenbetrieb abzugehen.

Man wird immerhin bei Würdigung solcher Gesichtspunkte oft feststellen, daß eine schnellere Bewegung in den Markt hinein möglich wäre. Vor allem bei reinen Subsistenzbauern tritt das Ziel der Einkommensmaximierung weit hinter das der Nahrungssicherung für die Familie zurück. Der Traditionalismus, das Festhalten am Überkommenen, verzögert hier ebenso wie bei technologischen Neuerungen die Auswirkung der Marktkräfte in hohem Maße. Und schließlich wiegt offenbar die Aussicht auf ein höheres Einkommen das Bedürfnis, den Arbeitsanfall nicht zu erhöhen, nicht immer auf.

Hiermit soll die Darlegung dieser Phänomene und ihrer Hintergründe abschließen. Ohne allzusehr in Einzelheiten zu gehen, sollte exemplifiziert werden, wie eng ökonomische und nichtökonomische Bestimmungsfaktoren zusammenwirken. Das dabei entstehende Bild mag den, der sich mit diesen Problemen noch nicht beschäftigt hat, vielleicht zunächst verwirren. Als *Zwischenbilanz* ist daher folgendes zu sagen: Wer nach einem Minimalinstrumentarium zur Beurteilung der nicht-ökonomischen Einflüsse in der bäuerlichen Landwirtschaft sucht, ist besonders auf Beachtung zweier Komplexe gewiesen: Der eine ist die Agrarverfassung, und hier vor allem das Bodenrecht, die Arbeitsverfassung und die Bewirtschaftungsordnungen, und der andere sind die Wertsysteme, und hier besonders die Ziele, denen das wirtschaftliche Handeln unterliegt. Auf den ersten Bereich kann ich hier, so bedeutsam er ist, nicht eingehen. Dagegen möchte ich mich etwas ausführlicher mit dem zweitgenannten beschäftigen, weil an dieser Stelle eine Weiterführung des Gesprächs zwischen Ökonomen und Soziologen sehr wichtig ist.

4 Zur Frage der Wirksamkeit des ökonomischen Prinzips

Wenn über die Bedeutung und die Struktur der *Wirtschaftsziele* gesprochen werden soll, dann beinhaltet das bereits, daß die Gültigkeit des ökonomischen Prinzips der klassischen ökonomischen Theorie für Bauern in Entwicklungsländern in Frage gestellt werden muß. Das ökonomische Prinzip hat zwei Hauptaspekte:

- a) Rationalität im Einsatz der knappen Mittel,
- b) Maximierung des Gewinns.

Wir müssen uns mit beiden kurz beschäftigen. Das *Prinzip der instrumentalen Rationalität* besagt, daß angestrebt wird, ein bestimmtes Ziel mit dem geringsten Mittelaufwand zu erreichen, oder die wirksamsten Mittel einzusetzen, um ein Maximalziel zu erreichen. Welche Mittel für die wirksamsten gehalten werden, hängt einmal von den Informationen ab, die den Handelnden zugänglich sind. Es hängt aber auch in starkem Maße von der Wahrnehmungsfähigkeit ab. D. h. nur das, was dem Handelnden als Möglichkeit bewußt ist, steht ihm wirklich zur Verfügung. In unserer aufgeklärten westlichen Gesellschaft wird die Mittelwahl der Norm nach von wissenschaftlichen Erkenntnissen bestimmt. In den Entwicklungsländern mit ihren vorwissenschaftlichen Kulturen unterliegt sie weitgehend anderen Gesichtspunkten, die für uns mitunter schwer einsichtig sind.

Ich will einen Extremfall der Mittelwahl herausgreifen, nämlich den magischen Akt. Dafür ein Beispiel [4, S. 597]: Vor zwei Jahren, 1963, sah sich das westnigerianische Landwirtschaftsministerium genötigt, öffentlich vor einem Betrüger

zu warnen, der an die Kakaobauern ein sogenanntes »indisches Messer« für teures Geld verkaufte, mit dem sie unter Anstechen der Kakaobäume angeblich in der Lage waren, alle Krankheiten in den Beständen zu kurieren und hohe Erträge zu erzielen. Offenbar fand das Messer einen guten Absatz. Die Irrationalität des Verhaltens tritt vom Standpunkt unseres Weltbildes hier ganz besonders hervor, aber für Menschen unter dem Einfluß einer Naturreligion und ohne naturwissenschaftliche Kenntnisse keineswegs in solchem Maße. Dieses nur zur Beleuchtung der Tatsache, daß die Rationalitätsausprägung ganz von dem kulturellen System abhängt. Man kann nicht von vornherein damit rechnen, daß die Mittel, die wir für zweckmäßig zur Erreichung eines wirtschaftlichen Ziels halten, auch in jedem Fall von den bäuerlichen Gesellschaften in den Entwicklungsländern als die besten angesehen werden.

Ein anderer, wichtiger Sachverhalt hinsichtlich des Mitteleinsatzes in Agrargesellschaften ist die starke normative Mittelfixierung. Es ist in ihnen viel verbindlicher vorgeschrieben, welche Mittel zu verwenden sind, als das in Industriegesellschaften der Fall ist.

Die zweite Aussage des ökonomischen Prinzips bezieht sich auf die *Zielsetzung des Handelns*. Es wird in der ökonomischen Theorie ursprünglich zugrunde gelegt, daß die Wirtschaftler nach höchstem Gewinn streben. Man hat berechtigterweise auch für sozialökonomische Systeme in westlichen Ländern in Frage gestellt, ob tatsächlich eine *Gewinnmaximierung* angestrebt wird, und ob darin das einzige Ziel wirtschaftlichen Handelns liegt [dazu z. B. 5, S. 139 ff.]. Man wird annehmen können, daß wirtschaftliches Handeln immer auf eine Reihe von Zielen ausgerichtet ist, daß also weniger eine Maximierung für ein Ziel als vielmehr innerhalb eines Zielbereichs eine Optimierung unter Bevorzugung bestimmter Ziele angestrebt wird. Die neueren theoretischen Ansätze sind auch auf solche differenzierteren Modelle des wirtschaftlichen Verhaltens ausgerichtet.

5 Gewinnmaximierung als Ziel wirtschaftlichen Handelns

Für die bäuerlichen Wirtschaftler in den Entwicklungsländern sind Zweifel hinsichtlich der Validität des Gewinnmaximierungsprinzips nun sicherlich in noch größerem Maße gerechtfertigt. Es tritt an ihrem Beispiel auch besonders deutlich hervor, daß die eigentliche Zielsetzung wirtschaftlichen Handelns grobenteils meta-ökonomischer Art ist, d. h. der Gewinn ist nicht in jedem Fall Endziel, sondern weitgehend Mittel zur Befriedigung außerökonomischer Bedürfnisse, wie sozialer Sicherheit für sich selbst und die Familie und Verbesserung des sozialen Status.

Dafür, daß das Gewinnprinzip in den bäuerlichen Gruppen der Entwicklungsländer primär keine überragende Rolle spielt, sollen hier zwei besonders wichtige Gründe angeführt werden. Vor allem in den Anfangsstadien der wirtschaftlichen Entwicklung tritt das *Erwerbsstreben noch nicht verselbständigt* auf. Es ist hier eine Funktion der primären Lebenshaltungsbedürfnisse — man erwirtschaftet so viel, wie zur Deckung des Bedarfs an Nahrung und Kleidung erforderlich ist. Erst wenn der moderne Markt und die moderne Zivilisation um sich greifen, wandelt sich die Bedürfnisstruktur. Industrielle Konsumgüter oder Bildungsmöglichkeiten

gehören dann zu den wirksamen Anreizen für eine Änderung des wirtschaftlichen Verhaltens.

Die zweite Faktorengruppe möchte ich als die *religiös-kulturelle* bezeichnen. Wohl nirgends findet sich eine so weitgehende gesellschaftliche Legitimierung des Erwerbsstrebens, wie sie innerhalb des Abendlandes, zumindest indirekt, vom Christentum her vorbereitet worden ist. Die Argumentation MAX WEBERS [25] darf als bekannt vorausgesetzt werden. Es ist problematisch, die Bedeutung der nichtchristlichen Religionen, von den Naturreligionen bis zu den großen Religionen Hinduismus, Buddhismus, Islam, für die Formung der Wirtschaftsgesinnung auf einen Nenner bringen zu wollen. Aber man kann vielleicht zweierlei sagen [z. B. 15, S. 393 ff.]:

1. Gewinnstreben ist in allen von diesen Religionen beeinflussten Gesellschaften zugelassen, allerdings meistens in bestimmten Bindungen;
2. es ist nicht für alle gesellschaftlichen Gruppen in gleichem Maße legitimiert.

Im Islam beispielsweise bekommt der Reichtum nur dann ein negatives Odium, wenn er Selbstzweck wird. Er ist soweit legitim, als er zum Unterhalt der Familie dient. Wo persönlicher Reichtum angestrebt wird, kann er immerhin ethisch auch neutralisiert werden, wenn er mit Hilfsbereitschaft gegenüber anderen gekoppelt wird. Jene Ideale der Askese, der Entsagung von der Welt, des Erlösungsstrebens, die so oft als besonders wichtige Züge der beiden anderen östlichen Religionen genannt werden, gelten in unbedingter Form nur für bestimmte Gruppen, besonders für heilige Männer und Mönche. Dem einfachen Mann ist es nicht verwehrt, nach Erwerb zu streben. Allerdings ist meistens nur ein begrenztes Erwerbsstreben sanktioniert, das bestimmten allgemeingültigen Normen und gruppenspezifischen Rollen entspricht.

Welche Grundhaltung gegenüber einem unbegrenzten Gewinnstreben in den ländlichen Gebieten eingenommen wird, läßt sich an einem Extremfall, an der Einstellung zu Geldverleihern und Händlern verdeutlichen. Sie werden von den bäuerlichen Gruppen sehr schnell als parasitär angesehen, und diese Auffassung ist übrigens nicht nur für Bauern charakteristisch, sondern weithin auch für die neue politische Elite in den Entwicklungsländern. Das Mißtrauen gegenüber dem Privathandel und die Bevorzugung von Staats- und Genossenschaftshandel durch die Regierungen in den Entwicklungsländern haben zumindest teilweise ihre Wurzel in der Unterstellung zu weitgehender und ungerechtfertigter Bereicherung der Händler.

In sehr vielen Gesellschaften gibt es *Vorstellungen über die Angemessenheit des Gewinns*, und dabei wird oft nach der Schichtzugehörigkeit differenziert. Für die südasiatischen Länder haben LAMBERT und HOSELITZ [15, S. 417] in einem Überblick festgestellt, daß ein Gewinnstreben den ärmeren Leuten eher als den reichen zugestanden wird. Bei den letzteren soll die Gewinnverfolgung »instrumental sein, in einer gebilligten Art und Weise vor sich gehen und sich teilweise selbst liquidieren, um sich in einen höheren Status umzusetzen«. Man könnte eine solche Rollenvorschrift als den Versuch einer Sicherung der Gesellschaft gegen Erringung wirtschaftlicher und politischer Macht durch wirtschaftlich erfolgreiche Individuen oder Gruppen interpretieren. Diese Rollenverteilung nach Schichtzugehörigkeit muß aber nicht in allen Gesellschaften die gleiche sein. Es geht hier nur um den Hinweis,

daß die Schichtzugehörigkeit das Ausmaß sanktionierten Erwerbsstrebens differenzieren kann. Am unbedingtsten verfolgen meist Minderheitengruppen — ethnische, religiöse, nationale Minderheiten — die Gewinnmaximierung, da sie nicht an entsprechende allgemeingültige Rollen der angemessenen Gewinnverfolgung gebunden sind. Das hat hierzulande früher für die Juden gegolten, und es gilt heute für die Chinesen in weiten Teilen des Fernen Ostens, die Inder in Ostafrika und die Libanesen in Westafrika.

Ein besonders interessanter Komplex, auf den noch einzugehen ist, ist die Frage der Zeitpräferenz im Gewinnstreben, d. h. die *Verfolgung kurzfristiger und langfristiger Wirtschaftsziele*. Allzuschnell wird manchmal behauptet, das wirtschaftliche Streben von Bauern in Entwicklungsländern diene bevorzugt dem Konsum und nicht genug der Investition oder dem Sparen. Hierbei ist wieder die Gefahr einer Fehlinterpretation zu beachten: Vielfach leben die Bauern so nahe am Existenzminimum, daß von ihrem Einkommen nach Versorgung der Familie kaum etwas übrig bleibt, ja, oft verschulden sie sich immer weiter. Im übrigen ist nicht zu bestreiten, daß mitunter kurzfristige Wirtschaftsziele bevorzugt werden. SWIFT [22, S. 238] hat das beispielsweise bei einer Gegenüberstellung von Malaien mit Chinesen, die in Malaya leben, herausgearbeitet. Er erkennt den malaischen Bauern bei der kurzfristigen wirtschaftlichen Aktivität weitgehende ökonomische Rationalität zu, meint aber, daß sie zu sehr zu alsbaldigem Konsum neigten und nicht genügend auf weiter entfernte Einkommensziele hin investierten. Die Chinesen dagegen nähmen Konsumverzicht für die Gegenwart in Kauf und seien viel mehr auf langfristige Gewinnerzielung eingestellt, wofür sie wieder von den Malaien als geizig angesehen würden.

Im übrigen läßt sich das Verhalten vielfach nicht auf einen so eindeutigen Nenner bringen. Man kann die überraschendsten Beobachtungen von Verhaltensweisen machen, die auf die unmittelbare Gegenwart ausgerichtet zu sein scheinen, gekoppelt mit solchen, die eine weite Voraussicht belegen. CLAYTON [7] berichtet, daß Bauern das Pflanzen von Bananenstauden ablehnten, da sie nicht das eine Jahr bis zum Ertragsbeginn warten wollten. Andererseits waren dieselben Bauern bereit, Dauerkulturen zu pflanzen, von denen sie erst in mehreren Jahren Erträge erzielen würden. Diese Bauern legten offenbar großen Wert auf die Altersvorsorge, aber wenig Wert auf die im nächsten Jahr zu erzielenden Erträge, da ihnen die in diesem Jahr erreichbaren wichtiger waren. Auch das häufig anzutreffende Phänomen des Landkaufs zu überhöht erscheinenden Preisen dürfte weitgehend mit Gesichtspunkten der Altersvorsorge zu erklären sein: Man ist bereit, sich in der Gegenwart einzuschränken, um im Alter besser gesichert zu sein. Dem Beobachter scheint es bei solchen Handlungsweisen mitunter an logischer Konsistenz zu fehlen. Vielleicht kann man die mangelnde Ausbalanciertheit mit der Schwierigkeit der Anpassung an eine dynamischer werdende Welt erklären [vgl. EDWARDS, 9].

6 Vermeiden von Risiken als Ziel wirtschaftlichen Handelns

Nun aber zu den hauptsächlich mit dem Gewinnstreben konkurrierenden Zielsetzungen. Zuerst ist hier das Bemühen zu nennen, das wirtschaftliche Risiko so

gering wie möglich zu halten. Es dürfte für viele Gesellschaften weit vor dem Streben nach hohem Gewinn rangieren. Auf seine Bedeutung ist schon bei der Erörterung der zögernden Haltung gegenüber dem technischen Fortschritt und des Festhaltens an der Subsistenzwirtschaft hingewiesen worden, und so sind hier keine langen Ausführungen nötig. Wirtschaftliches Wagnis ist nirgends eine Sache des Bauern, und der Unternehmer, der etwas riskiert, wird sich immer sehr bald aus der bäuerlichen Gruppe herausheben. In den Agrargesellschaften der Entwicklungsländer kommt dem *Sicherheitsstreben eine unvergleichlich höhere Bedeutung zu, als es bei Bauern in Industrieländern der Fall ist.* Das ist aber auch objektiv in hohem Maß gerechtfertigt. Den Bauern in Entwicklungsländern fehlt bei ihrer meist geringen Bildung und den ungenügenden Marktinformationen die Möglichkeit, den Grad des Risikos einigermaßen zuverlässig abzuschätzen. Von daher ist es verständlich, daß sie zur Vorsicht tendieren.

In vieler Hinsicht erscheint die mangelnde Risikobereitschaft auch wirtschaftlich berechtigt. Die angebauten Kulturen sind wesentlich mehr von Trockenheit und Schädlingsbefall bedroht, als das im gemäßigten Klima der Fall ist, und so sind die Ernteschwankungen sehr viel stärker. Auch die Preise fluktuieren angesichts der Angebotsschwankungen und der regionalen Begrenzung der Märkte in starkem Maß, zumal der Staat nicht in der Lage ist, in größerem Umfang regulierend einzugreifen. Da die breite Masse der Bauern über keine nennenswerten Kapitalreserven verfügt, können sie mit einem Fehlschlag in eine vielleicht lebenslange Verschuldung geraten. Und es gibt auch keine gesamtgesellschaftlichen Systeme der sozialen Sicherung, die die in Not Geratenen auffangen.

Man wird im Einzelfall oft feststellen, daß die Risikoabneigung weiter geht, als es nach unseren Maßstäben objektiv gerechtfertigt ist. Aber eine solche Bewertung berücksichtigt eben nicht die Zielstruktur dieser Bauern, für die die Norm höchster Einkommensgewinnung keineswegs verbindlich sein muß. Sie bewerten die Stabilität höher als das maximale Einkommen, und angesichts der vorhin geschilderten Umstände ihrer soziokulturellen Situation ist das keineswegs abwegig.

7 Sicherung des sozialen Status als Ziel wirtschaftlichen Handelns

Schließlich ist noch ein besonders wichtig erscheinendes Wirtschaftsziel zu nennen. Bäuerliches Wirtschaftsverhalten in Entwicklungsländern ist oft in einem beträchtlichen Ausmaß darauf ausgerichtet, den sozialen Status zu verbessern oder wenigstens den jetzigen Status zu wahren. Von soziologischer Seite wird diesem Faktor vielfach besondere Bedeutung zugemessen. Z. B. hat HAGEN [11], etwas vereinfacht ausgedrückt, auf der These »Wandel infolge Drohung des Statusverlustes« eine ganze Theorie des sozialen Wandels aufgebaut. Von dem eben erörterten Streben, Risiken zu vermeiden, kann man sagen, daß es weitgehend im Rahmen rationalen Wirtschaftsverhaltens liegt, und der Risikofaktor ist ja auch in die agrarökonomische Theorie weitgehend integriert worden. Das trifft für das Statusprinzip nicht zu. An ihm wird der *metaökonomische Aspekt wirtschaftlichen Strebens* besonders deutlich, und es ist dem Gewinnmaximierungsprinzip oft direkt entgegengesetzt. Wo es besonders hoch bewertet wird, bemühen sich die Wirtschaftler, ihre Position

in der sozialen Gruppe oder in der Gesellschaft auf Kosten des Gewinns zu verbessern, bzw. sie unterlassen gewinnbringende Handlungen, um den Status nicht zu verschlechtern.

Ein außerordentlich wichtiger Statusfaktor ist der Landbesitz, und zwar besonders in Gebieten, in denen Land nicht unbegrenzt zur Verfügung steht. So weisen z. B. LAMBERT und HOSELITZ [15, S. 411 f.] darauf hin, daß in der traditionellen ländlichen Gesellschaft in Südasien Land der hauptsächlichliche Statusfaktor ist. In anderen Gesellschaften ist es nicht der Landbesitz, sondern der Viehbesitz, auf den das wirtschaftliche Streben gerichtet ist. Das ist besonders in afrikanischen Gesellschaften der Fall. Bezeichnenderweise handelt es sich dabei oft um solche, bei denen Privateigentum an Land sich noch nicht durchgesetzt hat, oder wo Land kein knapper Produktionsfaktor ist. Die Größe der Herde bestimmt hier den Status. Das trifft besonders ausgeprägt auf Nomaden zu. Aber auch bäuerliche Gruppen, die primär Ackerbauer sind, verfolgen in Ost- und Zentral-Afrika oft betont das Ziel, ihre Herden aufzustocken, und sie investieren dafür aus den Erträgen ihrer Ackerwirtschaft mehr, als ihrem Betrieb zuträglich ist. Zwar ist das Viehkapital nicht unbedingt tot — als Sparkapital oder bei Transaktionen im sozialen Bereich, so z. B. als Brautpreis, kann es eine wirtschaftliche Rolle spielen. Jedoch handelt es sich meist nicht um eine ausgesprochen rationelle Nutzung im betriebswirtschaftlichen Sinne [vgl. SCHNEIDER in 19, S. 53 ff.].

Es wären noch viele Beispiele für den Einfluß des Statusdenkens anzuführen. Hier soll nur auf einige wichtige kurz hingewiesen werden. Zur Rolle eines Bauern mit höherem Status mag ein bestimmtes Konsumverhalten gehören, er muß zumindest bei Festen und besonderen Anlässen hohe Aufwendungen treiben, manchmal höhere, als seine wirtschaftliche Situation rechtfertigt. Weiterhin muß er sich in verschiedenen Gesellschaften gegenüber seinen Dorfnachbarn hilfsbereit zeigen [s. z. B. für Ceylon TAMBLAH, 23, S. 103]. Um den Status nicht zu verschlechtern, mag es einem Bauern auch verboten sein, bestimmte Arbeiten auszuführen, die normalerweise von sozial niedriger Gestellten ausgeführt werden. (Als Beispiel aus der nigerianischen Gummiwirtschaft bei BENIN [s. 3, S. 35 ff.]). Obgleich es angesichts der wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen möglich und sogar angezeigt wäre, daß die Gummibauern das Zapfen der Hevea-Bäume selbst durchführen, tun sie es doch nicht, sondern überlassen es Wanderarbeitern, weil sich die Auffassung durchgesetzt hat, daß das keine Arbeit für einen Gummipflanzungen besitzenden Bauern sei. Die vorhin erwähnte Barriere bei den Abia-Bauern in Ostnigeria, zur Verwendung einer anderen Hacke überzugehen (s. oben S. 45) beruht ebenfalls teilweise auf dem Statusproblem.

Es ließen sich sicher noch weitere wesentliche Zielsetzungen des bäuerlichen Wirtschaftens nennen, und zwar besonders auch solche, die in den sozialen Bereich gehen, etwa auf den Familienzusammenhalt oder auf die Wahrung oder Gewinnung politischer Macht abgestellt sind. Jedoch sind wohl die, die hier erwähnt wurden, die besonders wichtigen, die allgemein verbreitet sind: das Streben nach Gewinn, nach Sicherheit und nach Status.

Nach diesen Ausführungen muß ein Sachverhalt allerdings besonders hervorgehoben werden. Im Rahmen der Themastellung sollten hier besonders die nichtökonomischen Hintergründe der wirtschaftlichen Phänomene herausgearbeitet werden. Da-

durch könnte vielleicht mehr, als es sachlich gerechtfertigt ist, der Eindruck entstanden sein, daß im Verhalten von Bauern in Entwicklungsländern die ökonomische Ratio zurücktritt. LAMBERT und HOSELITZ haben in der schon öfter erwähnten Studie [15, S. 420 f.] die Auffassung vertreten, daß die asiatischen Bauern, die mit den ihnen zur Verfügung stehenden Hilfsmitteln vertraut sind, im Laufe der Jahre mit trial and error die Methoden des Anbaues und der Produktionsmittelverwendung finden, die ihnen im Rahmen ihrer Kenntnisse, Marktinformationen und unter Berücksichtigung ihrer Wertsysteme die optimale Bedürfnisbefriedigung bringen. Diese Feststellung ist nur zu unterstreichen. Dabei ist die Klausel »im Rahmen...« wichtig. Sie verweist uns auf die spezifische Ausformung der Normen der Mittelverwendung und der Zielsysteme. Wenn es gelingt, diese zu erkennen, ist der Weg frei für eine Gesamtanalyse. Diese wird dann sehr häufig zu der Erkenntnis führen, daß die Bauern auch im modernen Sinn wirtschaftlicher handeln, als auf den ersten Blick angenommen wurde. Und noch etwas ist nicht zu verkennen, nämlich daß die moderne ökonomische Ratio sich im Zuge der fortschreitenden Entwicklung mehr und mehr durchsetzt.

8 Zum Verhältnis von Ökonomie und Soziologie

Die erwähnten Beispiele haben deutlich gemacht, wie eng ökonomische und soziologische Faktoren in der bäuerlichen Wirtschaft in Entwicklungsländern ineinander wirken. Wissenschaftsmethodisch verweist diese Tatsache zwingend auf die Notwendigkeit der Zusammenarbeit zwischen Ökonomie und Soziologie. In den Diskussionen der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues überwiegt ja die Ökonomie weitaus vor der Soziologie, und das mit Recht. Man geht aber auch nicht fehl, wenn man annimmt, daß die Agrarökonomien, die in der Gesellschaft versammelt sind, in der Mehrzahl kein klares Verhältnis zur Soziologie haben, und das ist wohl nicht berechtigt. Bei Fragestellungen, wie sie heute erörtert worden sind, aber darüber hinaus für einen weiten Bereich von anderen Forschungsproblemen erweist sich die wechselseitige Ergänzung der Disziplinen generell als wertvoll. Im Hinblick speziell auf die Deutung der Entwicklungsländerproblematik erscheint es auch aus einem anderen Grund wichtig, daß sich die Ökonomie mehr mit den soziologischen Aspekten befaßt. Es zeigt sich nämlich in jüngster Zeit – und zwar wohl als eine dialektische Umkehrung vom Ökonomismus her – die Tendenz zu einem soziologischen Institutionalismus, der die hauptsächlichen Entwicklungsprobleme betont als soziologische erklärt. Dabei besteht wieder die Gefahr der Überspitzung. Hierüber muß das Gespräch zwischen den Disziplinen weitergeführt werden.

Wenn man nach den Gründen für die weitgehende Abstinenz der Agrarökonomien gegenüber der Soziologie sucht, dann ist wohl zuerst darauf hinzuweisen, daß die Soziologie und gar ihr Sproß der Agrarsoziologie relativ junge Wissenschaftsdisziplinen sind, die sich bisher nicht sehr auf Fragestellungen und Methoden der Ökonomie eingestellt haben. Andererseits hat der Soziologie die Anregung und Befruchtung durch sinnvolle Fragestellungen der Ökonomie gefehlt, und das ist das, was zum Nutzen beider Disziplinen ausgebaut werden sollte.

Bei Problemstellungen, wie sie heute zur Sprache gekommen sind, hat die *Soziologie den Charakter einer Dienstleistungswissenschaft* gegenüber der Ökonomie. Das kann eine sehr wichtige Aufgabe der Soziologie sein, die ihrer Einschätzung nicht im mindesten abträglich ist. Dieses Problem der funktionellen Beziehung zweier Disziplinen darf vielleicht an einer Metapher veranschaulicht werden, die IMMANUEL KANT einmal gebraucht hat, als er am Ende des 18. Jahrhunderts in der Schrift »Der Streit der Fakultäten« in die Auseinandersetzung zwischen der Göttinger Theologischen und Philosophischen Fakultät eingriff. KANT räumt hier, widerwillig, der Theologischen Fakultät noch einmal den stolzen Anspruch ein, daß die Philosophische die Magd der Theologischen sei, fährt aber dann ironisch fort: »wobei doch noch immer die Frage bleibt: ob diese ihrer gnädigen Frau die Fackel vorträgt oder die Schleppe nachträgt« [14, S. 43]. Um auf unsere sehr viel anspruchsloseren Probleme zurückzukommen: Wenn es sich um die Möglichkeit der Hilfeleistung der Soziologie gegenüber der Ökonomie handelt, dann stellt sich die Frage an die Ökonomie, ob sie überhaupt meint, die Fackel zu benötigen, und ob sie das Zündholz zum Anzünden der Fackel besitzt, und die Frage an die Soziologie, ob sie denn wirklich in der Lage ist, die Fackel voran- und nicht nur die Schleppe nachzutragen.

Literatur

- 1 ABBOTT, I.: Marketing – Its Role in Increasing Productivity, Freedom from Hunger Campaign, Basic Study No. 4, FAO, Rome 1962
- 2 ABERCROMBIE, K. C.: Landwirtschaft im Übergang zur Marktwirtschaft, in: VON BLANCKENBURG, P. und H. D. CREMER (Hrsg.), Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in Entwicklungsländern, Bd. I, Stuttgart (in Vorbereitung)
- 3 VON BLANCKENBURG, P.: Afrikanische Bauernwirtschaften auf dem Weg in eine moderne Landwirtschaft, Zeitschrift für Ausländische Landwirtschaft, Sonderheft Nr. 3, Frankfurt 1965
- 4 DERS.: Der ökonomisch-soziologische Ansatz zur Aktivierung bäuerlicher Landwirtschaft in Entwicklungsländern, in: Berichte über Landwirtschaft, Bd. 41, 1963, H. 3
- 5 DERS.: Bäuerliche Wirtschaftsführung im Kraftfeld der sozialen Umwelt, in: Schriftenreihe für Ländliche Sozialfragen, Heft 26, Hannover 1960
- 6 BRAIBANTI, R. and J. SPENGLER (eds.): Tradition, Values, and Socio-Economic Development, Durham 1961
- 7 CLAYTON, E.: Grundlagen der bäuerlichen Betriebsorganisation, in: VON BLANCKENBURG, P. und H. D. CREMER (Hrsg.), Handbuch der Landwirtschaft und Ernährung in Entwicklungsländern, Bd. I, Stuttgart (in Vorbereitung)
- 8 DAHRENDORF, R.: Homo Sociologicus, 4. erw. Auflage, Köln 1964
- 9 EDWARDS, D.: An Economic Study of Small Farming in Jamaica, University College of the West Indies, 1961
- 10 GOODFELLOW, D. W.: Grundzüge der Ökonomischen Soziologie, Zürich/Stuttgart 1954
- 11 HAGEN, E.: On the Theory of Social Change, Homewood/Ill. 1962
- 12 HERZOG, R.: Seßhaftwerden von Nomaden, Köln-Opladen 1963
- 13 HOSELITZ, B. F. and others: Theories of Economic Growth, New York 1963
- 14 KANT, I.: Der Streit der Fakultäten, Leipzig o. J.
- 15 LAMBERT, F. and B. HOSELITZ (eds.): The Role of Savings and Wealth in Southern Asia and the West, UNESCO, Paris 1963
- 16 MALINOWSKI, B.: The Dynamics of Culture Change, New Haven 1945

- 17 NOVACK, D. and R. LEKACHMAN (eds.): *Development and Society – The Dynamics of Economic Change*, New York 1964
- 18 POLANYI, K., C. ARENSBERG and H. PEARSON: *Trade and Market in the Early Empires*, Glencoe/Ill. 1957
- 19 SCHNEIDER, H.: *Economics in East African Aboriginal Societies*, in: HERSKOWITZ, M. and M. HARWITZ (eds.), *Economic Transition in Africa*, Northern University Press, 1964
- 20 SCHUMPETER, J.: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin 1952
- 21 SMOCK, D.: *Agricultural Development and Community Plantations in Eastern Nigeria*, Rural Development Project, The Ford Foundation, Lagos, Nigeria 1965 (vervielfältigt)
- 22 SWIFT, M.: *Malay Peasants*, in: LAMBERT, R. and B. HOSELITZ (eds.), *The Role of Savings and Wealth in Southern Asia and the West*, UNESCO, Paris 1963
- 23 TAMBIAH, S.: *Ceylon*, in: LAMBERT, R. and B. HOSELITZ (eds.), *The Role of Savings and Wealth in Southern Asia and the West*, UNESCO, Paris 1963
- 24 TENBRUCK, F.: *Soziale Normen*, in: RAISER, L., H. SAUERMAN und E. SCHNEIDER, *Das Verhältnis der Wirtschaftswissenschaft zur Rechtswissenschaft, Soziologie und Statistik, Schriften der Vereins für Socialpolitik*, N.F. Bd. 33, Berlin 1964
- 25 WEBER, M.: *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, in: *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Bd. 1, Tübingen 1947